

Properti Free

Rahasia Kaya dengan Membeli Properti Tanpa Modal dan Mendapatkan *Passive Income* dari Properti

EBOOK INI TIDAK DIPERJUAL BELIKAN

Hanya sebagai koleksi dari :

www.cekTKP.com/ebook

www.berpeluang.blogspot.com

Safak Muhammad

Diterbitkan oleh:

www.propertifree.com

EBOOK INI TIDAK DIPERJUAL BELIKAN

Hanya sebagai koleksi dari :

www.cekTKP.com/ebook
www.berpeluang.blogspot.com

Persamaan antara Orang Kaya

Ada persamaan diantara orang-orang yang sudah kaya, yakni mereka sama-sama memiliki properti (tanah, rumah, ruko, vila, apartemen, kantor). Di dunia ini hampir 100% orang yang kaya selalu memiliki properti. Orang kaya memiliki properti untuk investasi atau bisa juga ia kaya dari bisnis properti. Properti merupakan salah satu cara yang baik untuk diversifikasi dalam pengelolaan keuangan maupun cara cepat untuk menjadi kaya. Karena itu, ilmu untuk mengelola properti, ilmu untuk berbisnis properti, menurut saya merupakan ilmu 'wajib' yang harus dimiliki seseorang apabila ia ingin kaya dan semakin kaya.

Sayangnya, tidak semua orang mau mempelajari ilmu atau seluk beluk properti (rumah, tanah, ruko, apartemen, rukan) karena masih banyak yang beranggapan bahwa properti adalah miliknya orang kaya atau bisnisnya orang kaya. Padahal, justru harus sebaliknya. Karena kita ingin kaya, maka kita harus mempelajari properti. Apalagi, kini kita bisa memiliki properti dengan modal kecil atau bahkan sama sekali tanpa modal *alias* 'modal dengkul'.

Empat Cara Orang Kaya dari Properti

1. Berjudi. Percaya atau tidak, hampir sebagian besar orang Indonesia yang membeli properti adalah dengan cara berjudi karena mereka berspekulasi. Mengapa mereka saya sebut sebagai penjudi properti? Pertama, pada umumnya saat mereka

membeli properti belum tahu harga jualnya. Mereka hanya mengharapkan harga properti akan naik pada masa yang akan datang. Mereka biasanya juga bermodalkan 'Harapan dan Do'a'. Berharap harga properti naik dan berdoa agar harapannya terkabul. Pada golongan mereka ini juga masih dibedakan menjadi tiga kelompok yakni:

- (a) Kelompok Penjudi 'Ngawur', karena mereka memiliki prinsip bahwa harga properti selalu naik setiap tahunnya. Padahal, tidak selalu demikian. Di Jepang, Singapore bahkan di Indonesia pun harga properti bisa turun. Coba perhatikan harga properti seperti kios atau toko di mall-mall, yang karena sepi mall-nya sehingga harganya turun drastis, hingga tidak laku dijual.
- (b) Kelompok Penjudi yang ikut-ikutan. Kelompok ini membeli properti karena ikut-ikutan. Tergiur sama iklan pengembang, atau ajakan teman, sanak saudara, pacar atau atasannya. Sebagai contoh ketika orang berbondong-bondong membeli rusunami (rumah susun sederhana) hingga antri berjam-jam hanya untuk membeli properti tersebut. Padahal mereka ini belum tentu tahu bagaimana prospek rusunami ke depan, bagaimana harga jualnya dan sebagainya.
- (c) Kelompok Penjudi Percaya Diri (PD), yakni orang-orang yang membeli properti karena rasa percaya dirinya sangat tinggi terhadap properti yang akan dibeli. Seperti mereka yang

membeli 'gambar' apartemen, kios/toko di mall. Padahal membeli properti seperti itu risikonya terlalu tinggi. Apartemen, maupun kios/toko di mall tentu memiliki risiko yang tinggi dibandingkan dengan rumah/ruko, karena membangun apartemen pengembang harus benar-benar kuat pendanaan dan perhitungannya.

2. Pedagang. Orang juga bisa kaya dengan menjadi pedagang properti. Bedanya penjudi dengan pedagang adalah karena pedagang sudah mengerti harga jual properti saat membelinya. Sama seperti pedagang buku bekas misalnya, maka pedagang buku ini pasti sudah memperkirakan harga jual bukunya. Contoh golongan pedagang properti adalah pembebas tanah, private investor, developer, atau pedagang yang membeli properti pada first market/saat *launching*.
3. Investor. Investor properti mendapatkan untung dari hasil sewa dan *gain* (selisih kenaikan harga). Ada beberapa tipe investor yakni:
 - (a) Investor dengan dana sendiri. Ia tidak punya ilmu tapi punya uang untuk membeli properti. Investor tipe ini, biasanya masih bisa rugi.
 - (b) Investor yang punya ilmu properti tapi tidak punya dana
 - (c) Investor yang punya ilmu, punya dana dan ditambah dana orang lain

- (d) Investor yang punya ilmu dan tanpa modal sendiri sepersen pun (dengan modal 1000% dari orang lain). Ini adalah investor yang sudah canggih.
4. Broker/Agen Properti, mendapatkan keuntungan dari fee penjualan maupun pembeli properti. Siapa pun bisa memulai bisnis ini dengan belajar pada properti agen yang sudah ada dan memiliki reputasi baik/bonafid dengan cara menjadi *marketing associate* untuk beberapa bulan atau 1-2 tahun. Setelah menguasai ilmunya, maka mereka mendirikan properti agen sendiri. Atau dengan cara kedua, yakni langsung memulai bisnis properti agen sendiri dengan cara mencari rumah yang akan dijual dan anda menawarkan kepada pemiliknya untuk membantu menjualnya.

Enam Prinsip Sukses Investor Properti

1. Untung pada waktu beli. Kebanyakan orang membeli properti selalu berpikir untuk mendapatkan keuntungan dikemudian hari (tahun depan, dan seterusnya). Padahal kita juga bisa mendapatkan keuntungan properti pada saat transaksi karena harga belinya sudah dibawah pasar sehingga apabila saat itu langsung dan kita jual dengan harga pasar, tentu kita sudah untung. Properti seperti ini biasanya dapat kita beli dari penjual yang sangat berniat menjual atau bermotivasi tinggi untuk menjual karena butuh uang.

2. Beli grosir jual ritel. Layaknya perdagangan yang lain, di properti juga berlaku prinsip seperti ini. Kita bisa membeli properti dalam jumlah besar kemudian kita kavling-kavling dengan dijual pada harga ritel tentunya dengan harga yang lebih tinggi. Cara ini pun bisa dengan modal sangat minim bahkan tanpa modal. Ikuti penjelasan berikutnya
3. *Leverage*, beli tanpa uang. Prinsip ini dengan menggunakan uang orang lain, dalam hal ini uang bank. Dengan uang bank, bahkan kita dapat membeli properti tanpa uang sendiri sepersen pun. Penjelasan detailnya ada di bab selanjutnya.
4. Senang pada transaksinya, BUKAN pada propertinya
Salah satu kesalahan terbesar seseorang (terutama yang mengaku investor) dalam membeli properti adalah mereka membeli properti tidak berdasarkan keuntungan finansial tetapi lebih karena faktor SUKA pada propertinya yang indah maupun arsiteknya sangat bagus. Tidak ada salahnya sih.... anda suka pada hal itu kalau properti itu untuk rumah tinggal anda. Tapi kalau sudah menyangkut investasi, anda harus memerhatikan untung dan ruginya secara finansial, dan meninggalkan perasaan SUKA atau TIDAK suka. Tetaplah berpegang pada prinsip-prinsip investasi, misalnya apakah prospek properti itu bagus? Apakah menghasilkan uang masuk yang positif? Bagaimana pertumbuhan properti di daerah itu? Dan sebagainya.. Investasi properti adalah masalah angka-angka. Maksudnya adalah apakah secara angka finansial akan untung atau tidak.

Untuk memperjelas hal ini, saya berikan contoh seorang mantan tetangga saya di Depok – Jabar (karena sekarang sudah tidak bertetangga, saya pindah ke Jakarta Selatan). Dulu tahun 1999 – 2001 saya tinggal di komplek perumahan. Rumah yang saya tempati saat itu memang rumah kecil, dengan luas hanya 78 m², termasuk rumah tetangga saya, yang kebetulan lebih besar dengan luas 90 m². Tetangga saya ini merenovasi rumahnya dengan membangun menjadi 2 tingkat. Rumah ini memang terlihat megah dan paling bagus diantara rumah yang ada di sekitarnya. Dia menghabiskan uang Rp100 juta untuk merenovasinya (saat itu tahun 2000), sehingga total harga rumah itu menjadi Rp150 juta. Tetapi, saat rumah itu dijual pada tahun 2008 lalu, hanya laku Rp170 juta. Bayangkan, selama 8 tahun, kenaikan harganya hanya Rp20 juta. Padahal saat itu rumah saya terjual dua kali lipat selama kurun waktu 2 tahun (1999 – 2001). Mengapa hal ini bisa terjadi?

- Pertama, tetangga saya ini lebih menyukai propertinya (sehingga mengeluarkan uang berapa pun untuk merenovasi), tanpa analisa transaksinya, apakah rumah itu cocok berdiri mewah dilingkungan yang 'salah'.
- Kedua, karena sebenarnya keindahan rumah atau keindahan arsitektur tidak serta merta bisa meningkatkan harga rumah, kalau rumah itu pada lokasi yang tidak tepat. Maksud saya begini. Kalau diperhatikan, lingkungan rumah tersebut berada pada lingkungan komplek perumahan untuk golongan menengah ke bawah (RSSS, Rumah Sangat Sempit Sekali, he222...) sehingga tentu saja,

kemampuan daya beli mereka rata-rata ya... misalnya hanya sebesar Rp50 – Rp100 juta). Dengan demikian, kalau ada rumah yang harganya diatas Rp100 juta maka hanya orang-orang tertentu yang berniat membelinya, dengan alasan mungkin dia ingin di daerah itu. Tapi, biasanya, kalau seseorang yang punya uang lebih besar, ia akan lebih cenderung memilih lingkungan yang sesuai dengan tingkat sosialnya.

5. Tidak ikut-ikutan

Salah satu kunci untuk sukses di bisnis properti adalah tidak ikut-ikutan membeli properti. Misalnya saat ini masyarakat khususnya di kota besar seperti Jakarta sedang antre membeli 'gambar' rusunami (rumah susun bersubsidi). Padahal, dari sebagian besar mereka yang antre itu, membeli dengan alasan investasi karena ikut-ikutan.

Strategi yang seharusnya adalah, membeli saat orang lain menjual, dan menunggu kesempatan baik saat orang lain membeli. Strategi ini tentu membutuhkan keinginan kuat dari anda untuk tidak sekedar ikut-ikutan tanpa menganalisa kondisi properti.

6. Jarang menjual properti

Pernahkah anda mendengarkan perkataan seperti ini? "Aduh... terus terang saya *nyesel* sekali telah menjual rumah saya 10 tahun lalu seharga Rp100 juta. Padahal kalau dijual sekarang harganya bisa Rp1,5 milyar". Atau anda mendengar keluhan para

pensiunan atau orang-orang tua seperti ini, "coba kalau dulu saya beli 3 rumah ini. Pasti saya sudah kaya. Bayangkan saja, rumah ini saya beli 20 tahun lalu hanya Rp10 juta dan sekarang sudah seharga Rp1 milyar". Saya sendiri sudah sangat sering mendengar kalimat ini.

Berdasarkan pengalaman itu, maka sebaiknya investor properti tidak menjual propertinya kecuali dalam kondisi yang memaksa atau tidak ada jalan keluar yang lebih baik.

Tiga Ketrampilan yang Harus dimiliki Investor Properti

Sebelum anda menekuni bisnis properti, maka anda wajib memiliki ketrampilan berikut ini.

1. Ketrampilan untuk mendapatkan transaksi properti dibawah harga pasar. Untuk mendapatkan properti dibawah harga pasar dapat menggunakan cara-cara berikut:
 - (a) Memanfaatkan situasi diskon, lelang, atau dari penjual yang merasa dirugikan atas properti yang dimilikinya sehingga ia ingin cepat-cepat menjual propertinya, orang butuh duit karena mau bagi-bagi warisan, sakit keras dan butuh biaya untuk berobat, termasuk suami-istri yang mau cerai dan lagi berantem. Orang yang butuh cepat untuk menjual propertinya tidak selalu dalam kesulitan, tapi bisa juga karena pemilik properti ini memiliki peluang bisnis yang lebih besar hingga ia 'mengorbankan' propertinya. Nah, untuk mendapatkan

informasi properti yang demikian itu, tentu perlu ketrampilan dan *networking* yang luas.

- (b) Properti yang bermasalah. Bagi orang lain, sebuah properti bisa dianggap sebagai masalah. Tapi bagi kita justru bisa menguntungkan. Misalkan saja, ada properti yang dimiliki oleh beberapa orang ahli waris dan diantara ahli waris ini pada berantem, bertengkar. Padahal, mereka ini mau menjual warisan tersebut. Karena kondisinya seperti itu, maka setiap kali ada calon pembeli selalu membatalkan niatnya, karena susahnyanya mengumpulkan para ahli waris tersebut, atau karena takut masalah lain yang akan timbul. Ini adalah masalah! Karena itu, kalau anda bisa menyelesaikan masalah ini maka anda bisa menawar properti ini dengan harga dibawah pasar. Properti bermasalah yang saya maksudkan, bukan properti yang secara hukum dalam sengketa. Properti yang saya maksudkan adalah properti yang secara hukum tidak ada masalah, tetapi masalahnya hanya pada pemiliknya atau kondisi bangunan. Dalam kaitannya dengan masalah pada bangunan, anda harus berpegang teguh pada prinsip **"properti jelek pada lokasi terbaik"**. Bisa saja kondisi propertinya jelek karena tidak terawat, tapi kalau properti itu lokasinya didaerah strategis atau lingkungan yang baik, maka anda akan mendapat peluang untung besar. Contohnya, seperti sahabat saya yang membeli tanah didaerah sekitar komplek perumahan elite di Bogor. Dia membeli tanah untuk dibangun rumah seluas 700 m² dengan harga hanya Rp170

ribu per m². Harga ini sangat murah bila dibandingkan dengan harga tanah di kompleks itu yang mencapai Rp1 juta per meter. Tanah ini berada dibelakang kompleks yang dipisahkan oleh sungai kecil. Meski harga tanah ini murah, tapi ketika dijual tidak laku. Kebanyakan calon pembeli mundur (tidak jadi membeli) karena menganggap lokasi tanah ini bermasalah, tidak akses ke lokasi. Sahabat saya ini berpikir dan menemukan solusi dengan membangun jembatan penghubung. Setelah dikalkulasi, biaya membuat jembatan sebesar Rp100 juta. Jadi, total yang harus dikeluarkan untuk membeli tanah beserta membangun jembatan adalah Rp119 juta + Rp100 juta = Rp219 juta. Kalau dihitung dengan luas tanah 700 meter maka harga per meter tanah ini hanya sebesar Rp313 ribu. Bandingkan dengan harga di kompleks perumahan itu yang mencapai Rp1 juta. Seandainya dia mau jual lagi, maka minimal Rp500 ribu per meter tentu bukan harga yang mahal.

Contoh lainnya seperti seorang pengusaha yang sedang terlilit hutang dan dia harus menjual properti itu karena untuk segera menjual propertinya sebelum di lelang. Atau seorang pengusaha yang butuh uang cepat karena harus mengejar bisnis lain yang lebih menguntungkan.

- (c) Lahan untuk dikonversi. Sebagai contoh, tanah sawah di konversi menjadi gudang tentu akan meningkatkan harga tanah. Bisa juga gudang dikonversi menjadi perkantoran. Dan

masih banyak lagi contoh-contoh konversi penggunaan lahan termasuk konversi tanah kebon menjadi rumah tinggal.

2. Ketrampilan untuk mendanai properti. Banyak orang yang memiliki keahlian atau ketrampilan untuk mendapatkan transaksi properti tapi belum tentu mereka memiliki ketrampilan untuk mendanai transaksinya. Karena itu, tidak heran kalau transaksi properti mereka seringkali gagal. Kemampuan mendanai ini tidak harus dari dana sendiri, tapi justru mendapatkan dana dari orang lain khususnya pihak perbankan.
3. Ketrampilan memasarkan kembali properti yang dibeli. Ketrampilan ini ada kaitannya dengan strategi memasarkan properti, khususnya bila anda berjual beli properti. Tapi kalau anda investor tulen (benar-benar investor), maka ketrampilan ini tidak wajib. Bila anda jual beli, anda bisa juga bekerja sama dengan properti agen untuk memasarkan properti anda. Bisa juga pasang iklan dan lainnya.

Faktor Penghambat Untuk Memiliki Properti

Anda mungkin sering memperhatikan banyak orang yang sesungguhnya memiliki penghasilan besar tapi sampai usianya yang sudah udzur, mereka belum memiliki properti. Selama hidupnya hanya menjadi 'kontraktor' atau tinggal di rumah kontrakan. Anda juga mungkin sering memperhatikan orang-orang yang

penghasilannya kecil, bahkan terkesan tidak mungkin bisa membeli properti, tapi mereka punya properti lebih dari satu.

Berikut ini adalah faktor penghambat orang untuk memiliki properti.

1. Keyakinan yang salah terhadap properti

Sebagian besar orang, memiliki minimal ada 2 keyakinan yang salah terhadap properti, yakni:

- Properti adalah barang mahal, karena itu hanya bisa dibeli orang kaya. Sedangkan untuk kaya, butuh waktu lama bahkan sampai tua. Padahal, meski properti mahal, tapi properti itu memiliki keunikan karena bisa diperoleh dengan tanpa modal, alias gratis.
- Properti adalah barang masa depan. Artinya, orang menganggap bahwa untuk membeli properti tidak harus sekarang karena merupakan kebutuhan besar sehingga butuh waktu lama untuk mendapatkannya yakni di masa depan. Karena itu, sebagian besar orang lebih senang memprioritaskan barang-barang masa kini seperti gonta-ganti HP, mobil dan sejenisnya.

2. Kesalahan strategi dalam membeli properti

Kebanyakan orang menggunakan strategi membeli properti dengan cara tunai. Mereka bertahun-tahun mengumpulkan uang muka atau membeli rumah seluruhnya dengan uang tunai. Kalau pun dengan menggunakan kredit, maka kreditnya pun persentasenya relatif kecil.

Bila kita perhatikan, kenaikan harga rumah itu jauh melebihi dengan kenaikan tabungan yang bisa kita kumpulkan (terutama

berlaku bagi karyawan, atau pebisnis kecil). Sebagai ilustrasinya adalah sebagai berikut:

- Kalau anda mampu menabung Rp10 juta sebulan dengan disiplin, maka untuk membeli Rp1 milyar itu dibutuhkan waktu 100 bulan atau kurang lebih 8,5 tahun. Ini dengan asumsi harga rumah tidak naik. Padahal kita tahu, harga rumah pada 8,5 tahun yang akan datang bisa naik 4 kali lipat atau menjadi Rp4 milyar. Maka apakah anda bisa membelinya?
- Anda mungkin akan bilang, BISA membeli rumah itu yang sekarang dengan harga Rp1 milyar dengan KPR. Tapi bagaimana dengan angsuran KPR-nya yang selama 8,5 tahun itu ditengah ketidakstabilan suku bunga dan krisis keuangan dunia? Bila angsuran KPR hanya dari uang pribadi yang anda dapatkan dari kerja, terasa sangat membosankan!
- Karena itulah perlu teknik bagaimana membeli properti tanpa modal. Kalau pun anda harus menggunakan KPR, tapi risikonya kecil dan anda tidak mengangsur bulanan dengan uang pribadi anda. Tapi dari properti yang anda beli. Kalau pun properti anda disita karena properti yang anda beli tidak dapat dibayar anggurannya, anda tidak rugi, karena anda membelinya tanpa modal. Meski demikian, masih ada kemungkinan untung karena kenaikan harga properti.

Strategi Membeli Properti Tanpa Modal Sendiri

Membeli properti tanpa modal yang saya maksudkan bukan membeli properti karena mendapatkan uang warisan, kawin dengan suami/istri kaya, atau dapat uang dari undian lotre. Membeli properti tanpa modal sendiri adalah karena kita dapat membeli properti tanpa mengeluarkan uang sendiri. Kalau begitu, uangnya dari mana?

Mari kita perhatikan berikut ini:

Dalam transaksi jual beli properti biasanya ada 3 jenis pelunasan yakni:

- a. Uang tanda jadi pembelian
- b. Uang Muka (DP)
- c. Pelunasan

Ketiga pelunasan itulah yang harus diselesaikan. Kalau anda punya uang, maka tidak akan kesulitan menyelesaikan pembayaran tersebut. Masalahnya disini, kita ingin membeli properti tanpa uang atau tanpa modal sendiri. Bagaimana caranya?

Intinya, dalam melakukan transaksi pembelian properti anda harus meminta waktu pembayaran/pelunasan dalam waktu kurang lebih 3 bulan atau lebih. Nah, selama waktu 3 bulan itulah anda akan mencari pembiayaan properti yang akan anda beli, atau mencari pembeli (bila anda ingin langsung menjualnya). Bagaimana agar penjual mau memberikan kelonggaran pembayaran? Salah satunya adalah dengan memberikan manfaat lebih kepada penjual, misalnya anda akan membayar 5% pajak penjual, dan lainnya.

Kalau penjual minta tanda jadi pembelian dan uang muka (DP), maka katakan kepada penjual kalau anda akan mencoba pembiayaan dengan KPR sehingga butuh waktu dan belum tentu disetujui. Demikian juga katakan kepada penjual, kalau anda tidak mau memberi uang muka diantaranya karena anda belum siap dana karena deposito belum jatuh tempo, belum ada tagihan masuk dari mitra bisnis dan lain sebagainya. (untuk meyakinkan penjual, akan dibahas dalam bab berikutnya)

Selain itu, saat anda minta waktu pembayaran/pelunasan paling lambat 90 hari (3 bulan), sebaiknya tidak mengatakan "pembayaran akan dilakukan 3 bulan" tapi lebih baik katakan, "saya akan melunasi selambat-lambatnya pada tanggal bulan ... tahun" (tetap dihitung 3 bulan dari kesepakatan). Hal ini akan membuat penjual nyaman, karena ada kata-kata selambat-lambatnya yang berarti bisa lebih cepat pembayarannya.

Dengan cara ini, tentu saja ada penjual yang mau dan ada juga penjual yang tidak mau. Kalau tidak mau dengan syarat ini, ya tinggalkan saja, cari yang lain. Kalau ada penjual yang mau, maka sebaiknya dibuatkan perjanjian diatas materai, dan jangan lupa minta copy sertifikat dan surat-surat lainnya. Dengan demikian, selama perjanjian itu, properti tidak boleh dijual kepada pihak lain (contoh perikatan jual beli silahkan dilihat di lampiran).

Kemudian untuk pelunasannya bagaimana? Penjelasan ini akan terungkap dalam strategi berikut ini;

Ada 12 strategi untuk mendapatkan properti gratis.

1. Strategi Tanah Fifty Fifty

Strategi ini saya maksudkan sebagai membeli tanah yang tidak terlalu luas, misalnya 500 m². Setelah terjadi kesepakatan harga dan tempo pembayaran selama kurang lebih 3 bulan, maka anda lakukan pemasaran dengan sistem per kavling, misalnya dibagi menjadi 3 kavling. Biasanya, tanah yang luas itu harganya relatif murah dibanding dengan tanah yang lebih kecil. Dan, tanah yang lebih kecil juga peminatnya lebih banyak. Karena itu, anda bisa menjual per kavling dengan harga yang lebih tinggi. Kalau anda membeli harga tanah sudah dibawah harga pasar/NJOP, maka anda bisa menjual hampir 1,5 - 2 kali lipat. Dengan demikian, bila laku dua kavling maka 1 kavling yang lain sudah bisa menjadi milik anda.

Dengan teknik ini, apakah anda mengeluarkan uang? Tentu saja tidak, kecuali biaya telepon, transportasi dan materai. Teknik ini juga bisa dilakukan oleh ibu rumah tangga, bahkan pengangguran sekali pun.

2. Strategi developer amatir

Strategi ini dengan cara membeli tanah 1 kavling dan membangunnya. Caranya, beli tanah dengan perjanjian bersyarat pembayaran 3 bulan atau lebih. Kemudian tanah tersebut dijual dalam bentuk rumah. Uangnya dari mana?

Pertama, cari pembeli. Bila ada yang mau dan sudah terjadi kesepakatan harga, minta uang DP kepada pembeli sebesar 30%.

Kedua, untuk menarik minat pembeli anda bisa tawarkan pembayarannya melalui KPR atau diangsur selama 6 – 12 bulan. Biasanya KPR mau membiayai dengan sistem pembayaran bertahap sesuai progress penyelesaian rumah anda. Uang DP dan angsuran itulah yang menjadi modal anda. (penjelasan ditel di strategi nomor 3) Ingat, yang KPR bukan anda, tapi pembeli. Jadi, dengan cara ini, anda tidak keluar uang dan dapat untung dari properti ini.

3. Strategi small developer, membeli lahan tanah dengan perjanjian bersyarat.

Misalnya ada tanah 1000 meter². Dari 1000 meter² ini, anda akan bangun menjadi beberapa rumah (misalnya 5 rumah). Nah, untuk itu, anda bisa lakukan *deal* transaksi beli dengan syarat pembayaran akan dilakukan setiap ada rumah yang terjual.

Bagaimana caranya? Salah satunya, dari iklan baris bertajuk TANAH DIJUAL, telepon dan sampaikan tujuan anda. Anda ingin membeli tanahnya namun dengan syarat. Dan... singkat cerita, anda sudah “memiliki” kapling siap bangun.

Lalu bagaimana anda membangun rumahnya?

Untuk membangun rumahnya dengan uang siapa? Gampang. Jangan kalah akal. Apabila tanah sudah 'dikuasai', anda kemudian pasarkan rumah tersebut dengan menjual desain rumahnya. Tetapkan uang muka sebesar 30% dari harga jual. Itu sudah mencukupi modal anda untuk membangun rumah. Logikanya dari mana? Bila misalnya anda menjual tipe 45 m², biasanya biaya membangunnya Rp67,5 juta (biaya bangunan Rp1,5 juta/m²). Harga jual tipe 45 misalnya Rp200 juta. Dengan harga jual Rp200 juta dan bila anda tetapkan DP 30%, maka total DP yang akan anda terima adalah Rp60 juta. Uang yang ditangan anda Rp60 juta adalah hampir 90% dari Rp67,5 juta.

Apakah uang yang ditangan anda itu harus anda buat bayar membangun secara tunai? Jangan...!!!. Manfaatkan tenaga kontraktor sehingga anda bisa membayar kontraktor sesuai dengan *progress* pekerjaan rumah anda. Biasanya pula, pembayaran kontraktor ini tidak langsung bersamaan saat rumah selesai dibangun. Anda masih bisa nego untuk membayar pekerjaannya misalnya 1 bulan sejak rumah selesai. Nah.... Disinilah anda bisa agak bernafas lega karena sambil menunggu pembayaran lunas dari pembeli atau dari KPR yang membiayainya, untuk melunasi tenaga kontraktor.

Anda pun bisa tanpa keluar uang pembangunan sama sekali, bila kontraktor mau dibayar saat selesai pembangunan rumah. Bila ini yang terjadi, maka Rp60 juta dari pembeli (DP) adalah

'UANG YANG TETAP ADA DI REKENING ANDA!' Kemudian kontraktor anda bayar dengan pencairan KPR yang bisa kita siasati dengan apa yang biasa disebut *STANDING INSTRUCTION* atau instruksi pencairan KPR dimana menyebutkan sejumlah dana untuk ditransfer ke rekening anda dan kontraktor.

Wah... saya kan belum pernah menjadi developer. Untuk desainnya bagaimana? Itu mah gampang. Anda tinggal browsing di internet atau mengkoleksi brosur perumahan yang memang laku keras, kemudian anda pilih dan tentukan yang sesuai dengan tanah anda. Atau bisa bayar konsultan. Selesai!

Perhitungan Sederhana

Sebagai 'developer' kecil-kecilan, maka perhitungannya pun sederhana sekali. Misal bila anda akan membangun rumah seluas 100 m² dengan harga tanah 300ribu/m², sehingga harga tanah adalah Rp30 juta. Bila anda membangun tipe 45 seperti hitungan di atas adalah Rp67,5 juta, maka total modal anda adalah Rp97,5 juta.

Untuk menentukan harga jual rumah anda, lakukan survei harga rumah yang setipe dengan rumah anda. Misal harga tipe 45 di sekitar lokasi anda adalah sebesar Rp250 juta. Karena itu, dengan logika sederhana, bila anda menjual rumah anda dengan harga 200 juta, saya yakin rumah anda akan cepat

laku. Dengan harga jual Rp200 juta, anda mendapatkan keuntungan bruto Rp200 juta – Rp97,5 juta = Rp102,5 juta.

Jika anda memodali seluruhnya sebesar Rp97,5 juta, maka keuntungan anda adalah 105%. Tapi yang terjadi kan, konsumen memodali anda Rp60 juta (dari DP) dan ini berarti anda hanya memodali Rp37,5 juta (Rp97,5-Rp60 juta) atau keuntungan kotor anda sebesar lebih dari 400% dari modal anda.

Perhitungan diatas, dengan asumsi modal yang dikeluarkan. Tapi kenyataannya, tanah, biaya bangun rumah tidak sepeser pun anda keluarkan. Ingat, tanah yang akan dijual adalah milik orang lain/sahabat anda. pembangunan rumah dibiayai oleh DP pembeli dan kekurangan pembangunan rumah hutang dari kontraktor yang anda bayar setelah penjualan lunas oleh KPR. Dengan demikian, bisnis properti ini modalnya NOL rupiah!!! Woww.. perhitungan ini memang sedikit tidak masuk akal, karena bagaimanapun, anda pasti akan keluar modal, minimal modal operasional seperti transportasi, telepon, dan biaya lainnya. Tapi sesungguhnya, semangat bisnis ini adalah **BISNIS TANPA MODAL BESAR!**

Untuk melakukan strategi ini, anda tidak harus melakukan dengan membeli tanah yang luas, tapi bisa dimulai dari satu kavling tanah, misalnya tanah seluas 150 m².

4. Strategi Mark to Market.

Membeli properti dengan cara melakukan penyesuaian harga '**mark to market**' atas nilai properti saat mengajukan pinjaman kredit ke bank. Cara ini ada yang menganggap sebagai cara yang *tricky*. Namun demikian, ada juga yang berpendapat cara ini sesungguhnya bukan penggelembungan (*mark up*) karena properti yang anda beli adalah properti yang harganya murah dibawah harga pasar. Karena itu, harga properti yang disampaikan ke pihak bank adalah harga pasar properti.

'**Mark to Market**' tersebut harus dilakukan bila seseorang ingin mendapatkan rumah tanpa modal sama sekali, dan pelunasannya menggunakan uang bank (KPR). Hal ini karena setiap realisasi pinjaman kredit bank mensyaratkan *down payment* (DP) antara sebesar 20-30% dari harga rumah. Untuk mendapatkan pembiayaan KPR 100%, maka harga rumah harus dinaikkan menjadi minimal 35% dari harga beli properti. Harga yang disampaikan ke bank bukan hanya harga saat transaksi, tetapi juga ditambah biaya-biaya seperti pajak, notaris bahkan biaya renovasi kecil (bila diperlukan).

Sebagai contoh, harga properti yang akan anda beli adalah Rp100 juta. Kemudian biaya notaris dan biaya pajak serta perkiraan renovasi kecil adalah Rp50 juta, maka harga properti yang disampaikan saat pengajuan kredit ke bank adalah Rp150 juta x 1.35 = Rp202 juta (tentu saja harga ini masih wajar, bila memang harga pasarnya sebesar itu).

Atas dasar harga pasar tersebut, kemudian anda mengajukan kredit ke bank sebesar Rp160 juta (80% dari nilai transaksi, dan seolah-olah anda membayar 20% uang muka). Jika penilaian bank terhadap anda (kemampuan finansial anda) dan penilaian jaminan properti sesuai ketentuan bank, maka kemungkinan besar bank mengabulkan permintaan anda dengan memberikan pinjaman sebesar 160 juta. Nah... kalau ini yang terjadi, maka anda membeli properti tanpa modal sendiri sepersen pun! Bahkan anda mendapatkan uang untuk renovasi kecil atas properti anda!

Meski demikian, anda harus sangat extra berhati-hati karena risikonya sangat besar, bila anda tidak mempersiapkannya dengan baik. Sebab kalau sampai anda tidak mampu membayar, maka bank (termasuk Bank Indonesia) akan mem-*black list* anda. Sekali anda di *black list* oleh BI, maka selama bertahun-tahun ke depan anda akan sangat sulit dipercaya oleh dunia perbankan, karena info *black list* dapat diakses oleh seluruh perbankan di Indonesia.

Karena itu, teknik ini sebaiknya tidak digunakan secara gegabah, apalagi bila anda tidak memiliki penghasilan yang memadai untuk mem-*back up* angsuran tiap bulannya.

5. Strategi kredit modal kerja atau kredit multi guna

Cara ini bisa dilakukan baik oleh karyawan maupun pengusaha yang sudah memiliki properti/rumah. Maksud saya, setelah anda memiliki rumah/properti pertama, kemudian untuk membeli properti kedua, ketiga dan seterusnya dapat menggunakan cara ini. Caranya adalah sebagai berikut:

Bagi karyawan:

Anda dapat membeli rumah/properti dengan menggunakan kredit multi guna (karyawan tidak bisa menggunakan kredit modal kerja dari bank). Misalnya ada rumah kos/ruko/rumah usaha dan harganya murah dan menghasilkan setiap bulan. Anda ajukan kredit multi guna kepada bank dengan mengagunkan properti/rumah anda. Katakan kepada bank, kredit itu untuk keperluan bebas (multi guna). Dari uang kredit tersebut, kemudian anda belikan properti rumah. Bila harga rumah yang anda beli adalah sebesar kredit anda, itu sama artinya anda mendapatkan properti gratis alias tidak menggunakan uang anda sendiri (tapi uang bank). Dengan cara ini pula, maka tidak ada kewajiban bagi anda untuk menyediakan uang muka seperti kalau anda mengajukan KPR.

Untuk membayar angsuran tentu saja dari hasil sewa properti yang anda beli. Bila anda sudah tidak mau capek-capek mengangsur, maka setelah harga properti naik, anda bisa jual kembali. Dengan cara ini maka praktis, sama sekali anda tidak mengeluarkan uang untuk membeli properti tersebut karena

dibiayai bank saat membeli dan angsurannya dibayar properti tersebut. Dan... nikmatnya... saat harga naik, anda jual dan anda dapat untung ratusan hingga milyaran!

Bagi Pengusaha:

Bila anda sebagai pengusaha, anda bisa memanfaatkan hutang modal kerja untuk membeli properti tanpa modal pribadi sama sekali. Caranya, anda mengajukan kredit modal kerja dengan mengagunkan salah satu properti anda. Setelah mendapatkan kredit modal kerja (KMK) maka uang KMK itu digunakan untuk membeli properti yang anda inginkan. Syaratnya tetap sama, cari properti yang murah dan menghasilkan arus kas (sewa/hasil usaha positif).

Untuk membayar angsuran ke bank, anda bisa menggunakan hasil sewa/usaha dari properti yang anda beli, sehingga kredit ini tidak akan mengganggu perputaran modal kerja anda. Misalnya anda membeli properti seharga Rp1 milyar. Properti ini memberikan arus kas positif dari sewa sebesar Rp15 juta sebulan. Dengan kredit sebesar Rp1 milyar, maka bunga yang harus anda bayar per bulan adalah Rp12,5 juta (asumsi bunga 15% per tahun).

Kemudian, setelah anda membeli properti, dalam waktu 1-2 tahun, anda bisa jual properti ini. Tentu saja setelah harganya naik. Saya yakin, bila saat anda beli properti itu sudah murah dibawah harga pasar, maka dalam waktu 1-2 tahun harga

properti anda bisa naik 100%. Maka..... dengan tanpa modal sama sekali, anda dalam waktu 1-2 tahun sudah memiliki keuntungan yang berlipat-lipat hingga milyaran.

6. Strategi Media Billboard

Strategi membeli properti melalui media billboard ini dilakukan dengan cara sebagai berikut:

Cari properti komersial (ruko, gedung kantor, gedung pertemuan dan lainnya) atau pun rumah yang lokasinya sangat strategis, misalnya di persimpangan atau didekat perempatan jalan raya.

Biasanya, harga properti seperti itu relatif mahal. Namun anda tidak perlu takut karena hal itu akan bisa diselesaikan dengan baik. Mengapa kita bisa menggunakan strategi ini? Karena kebutuhan ruang iklan seiring dengan perkembangan industri dan persaingan bisnis, tentu sangat pesat sekali.

Setelah anda menemukan properti seperti itu dan sudah sepakat harganya serta jangka waktu pembayarannya, maka anda bisa menawarkan bagian atap atau halaman properti ini untuk dipasang billboard atau iklan kepada perusahaan advertising atau langsung kepada perusahaan produk. Yang dimaksud sewa di sini adalah hanya bagian atap saja atau halaman untuk memasang billboard. Jadi anda masih bisa menggunakan properti untuk ditinggali atau disewakan. Dengan demikian, anda akan mendapatkan uang dari:

- a. Sewa media billboard. Besarnya nilai sewa ini bervariasi, antara 10 – 25% per tahun, tergantung nilai strategik

propertinya. Tidak ada harga yang pasti untuk nilai sewa ini karena tiap lokasi itu unik. Bahkan nilai sewanya bisa mencapai 30% per tahun

b. Sewa ruangan properti, antara 5 – 10% per tahun.

Bila anda bisa mendapatkan sewa media billboard, misalnya 17% per tahun, maka uang ini sudah bisa digunakan untuk menutup angsuran KPR selama 1 tahun (asumsi bunga bank 13%). Sedangkan untuk uang muka bisa diselesaikan dari uang sewa ruangan, di tambah dengan diskon dari penjual yang dapat diperhitungkan sebagai uang muka KPR.

Lalu bagaimana agar dapat mendapatkan sewa media billboard dengan harga yang optimal?

- Tawarkan kebeberapa perusahaan advertising atau perusahaan sejenis agar mereka bersaing.
- Dalam surat penawaran, cantumkan batas waktu penawaran
- Dalam surat penawaran juga cantumkan nama-nama perusahaan yang anda tawari media billboard, agar mereka 'kepanasan' dan bersaing.

Untuk mendapatkan perusahaan-perusahaan advertising khususnya billboard, anda bisa jalan-jalan di kota anda dan mencatat nomor telepon yang biasanya tercantum dibagian bawah billboard. Anda bisa juga cari diinternet. Salah satu situs yang menyediakan data ini diantaranya adalah www.klikbillboard.com. Anda juga bisa langsung menghubungi perusahaan seperti perusahaan cellular (Indosat, Axis, Esia, Fren, Telkomsel), perusahaan rokok, dan lainnya.

7. Kerjasama dengan Pewaralaba (*franchisor*)

Anda juga bisa menjalankan strategi ini untuk mendapatkan properti tanpa modal. Caranya, sebelum anda mencari properti, anda menghubungi pemilik bisnis waralaba. Katakan kepada mereka kalau anda bersedia membantu pengembangan bisnisnya dengan cara menyediakan properti untuk disewakan. Katakan pula kepada pemilik waralaba itu, bahwa anda siap mencarikan lokasi-lokasi yang strategis kepada terwaralaba (*franchisee*).

Selanjutnya, anda cari properti yang sesuai dengan keinginan pewaralaba. Bila ada yang cocok, maka anda bisa sewakan kepada pembeli waralaba. Biasanya, untuk sewa seperti ini minimal 3 tahun. Dengan asumsi sewa 8% per tahun, maka anda akan mendapatkan 24% dari harga properti. Uang ini sudah cukup untuk membayar angsuran selama satu tahun KPR. Untuk uang muka (DP) KPR bagaimana? Anda bisa minta diskon kepada penjual properti dan memasukkan sebagai uang muka.

Untuk pelunasan KPR tahun kedua dan seterusnya, anda bisa lakukan kombinasi dengan media billboard seperti yang dijelaskan diatas.

8. Strategi Franchisor Based

Strategi ini cocok untuk anda yang memiliki bisnis dengan merk terkenal terpercaya dan bisa di franchise-kan. Strategi ini seringkali di gunakan oleh Mc Donald. McD biasanya membeli

tempat-tempat strategis untuk disewakan kepada *franchisee* (pembeli waralaba)-nya. Caranya sebagai berikut:

- Anda cari partner/pemodal yang mau membeli franchise bisnis anda. Saat ada pemodal yang berminat membeli franchise, mereka pasti membutuhkan lokasi/ruko/kios atau sejenisnya.
- Anda bisa tawarkan paket franchise sekaligus lokasinya, dengan menggunakan properti anda. Bila pemodal ini mau menerima, maka anda cari properti yang sesuai dengan bisnis anda, kemudian anda beli properti itu.
- Uang mukanya, dari *franchise fee*, sedangkan untuk mengangsur KPR dari uang sewa dan *royalty fee*. Biasanya, uang sewa ini sudah dibayar 3 tahun, karena itu, uang ini bisa anda manfaatkan secara optimal.

9. Strategi *Take over* bisnis dan propertinya.

Contohnya, ada sebuah SPBU yang dijual. Saya seringkali menemukan SPBU yang dijual, baik dari iklan di koran maupun informasi beberapa teman. Anda bisa membeli usaha ini dengan cara *take over* (mengambil alih) dari pemiliknya dengan uang bank. Tidak hanya SPBU, masih banyak bisnis-bisnis yang dijual beserta tempat usahanya. Mulai dari bisnis kecil yang harganya puluhan juta hingga milyaran rupiah. Kembali pada contoh SPBU, seandainya SPBU di jual seharga Rp2 milyar, kemudian anda yakin bahwa SPBU itu harganya dibawah pasar (harga pasar Rp3 milyar) maka anda bisa mengajukan kredit ke bank. Bagaimana dengan angsurannya?

Tentu saja dari hasil usaha yang sudah jalan. Anda bisa juga lakukan hal ini pada restoran, warnet, toko kelontong, toko buku dan lainnya. Silahkan cari info bisnis yang dijual dilingkungan sekitar anda.

Strategi ini sangat cocok kalau anda menguasai ilmu bisnis. Tapi kalau anda tidak mengerti bisnisnya, sebaiknya tidak melakukan hal ini karena anda kesulitan mengelola bisnis dan akhirnya bisa bangkrut.

10. Strategi Share Saham

Strategi ini bisa anda lakukan bila anda tidak mau membeli perusahaan dengan menggunakan uang bank. Mirip dengan strategi *take over* bisnis diatas. Caranya, ketika ada perusahaan atau bisnis yang merugi dan akan dijual beserta propertinya. Misalnya saja, ada bisnis yang dalam kondisi 'sekarat' mau bangkrut dan ditawarkan untuk dijual. Maka anda bisa menawarkan kepada pemiliknya untuk membeli perusahaan itu. Katakan anda mau membeli dengan syarat akan membayar setelah beberapa waktu. Memang tidak gampang untuk meyakinkan penjual, tapi anda bisa mencoba dengan teknik "**buat orang lain win (menang) lebih dulu, baru anda yang menang**". Misalnya pemilik usaha menawarkan perusahaannya beserta propertinya seharga Rp100 juta. Anda katakan, "oke, saya setuju dengan membeli usaha anda dengan harga Rp110 juta". Lho kok? Penjual minta Rp100 juta kok saya sarankan anda membeli Rp110 juta. Iya.. karena anda akan minta ke penjual untuk memberikan

kelonggaran pembayaran. Jadi, anda katakan, “Saya mau beli bisnis dan properti anda Rp110 juta tapi saya minta waktu pembayaran selama 12 bulan”. Teknik ini mungkin tidak diterima tapi mungkin bisa diterima oleh penjual. Kalau tidak bisa diterima? Cari lagi, karena selalu ada perusahaan yang sepi dan mau dijual pemiliknya. Cari di Koran, internet dan sebar informasi kalau anda sedang mau membeli perusahaan.

Kalau dengan teknik itu kemudian penjual sepakat untuk menjual perusahaannya kepada anda, maka ada dua strategi yang dapat anda lakukan.

Strategi pertama, anda akan bayar perusahaan itu dari hasil laba perusahaan (tentu saja anda usahakan dengan berbagai cara agar perusahaan itu ramai kembali dan menguntungkan).

Strategi kedua, anda bayar perusahaan dengan cara menjual kembali sebagian saham perusahaan itu. Agar perusahaan dapat laku dijual kembali, tentu saja perusahaan dipoles agar menguntungkan. Kalau perusahaan sudah untung, maka kemungkinan besar harganya naik dong.... Kalau saat anda beli Rp110 juta, maka anda bisa jual lagi misalnya Rp200 juta, dalam waktu 6 – 12 bulan. Anda bisa jual semuanya atau anda jual sebagian. Misalnya anda jual hanya sebagian, sahamnya Rp110 juta, maka anda masih punya saham Rp90 juta.

11. Strategi Cash Collateral Credit (C3)

Strategi ini cocok kalau anda punya uang *nganggur*. Misalnya anda punya uang Rp500 juta. Dari pada uang ini 'nganggur'

dan disimpan di bank dengan mengandalkan bunga atau bagi hasil bank syariah, anda bisa memanfaatkan uang tersebut untuk membeli properti dan uang anda masih tetap ada di bank. Caranya?

Uang Rp500 juta anda jadikan deposito, kemudian anda bilang ke bank untuk mendapatkan kredit Cash Collateral Credit (CCC). Istilah C3 ini berbeda antar bank. Ada yang istilahnya Back to back Credit, atau istilah lainnya. Intinya, C3 adalah mendapatkan kredit dengan jaminan deposito anda. Dengan cara ini, anda bisa mendapatkan kredit maksimal 90%, atau Rp450 juta. Nah, dengan uang Rp450 juta ini anda bisa beli rumah atau properti dan anda sewakan. Hasil sewa bisa untuk membayar bunga kredit bank. Biasanya bunga bank sebesar 3-4% diatas bunga deposito anda. Kalau deposito anda bunganya 8%, maka bunga kredit anda sebesar 11-12%.

Perhitungan sederhananya sebagai berikut:

Penghasilan deposito = $Rp500 \text{ juta} \times 8\% \times 80\% = Rp32 \text{ juta}$ setahun

Harga pasar rumah = Rp600 juta, dijual murah karena Butuh Uang, maka

Harga transaksi = Rp450 juta (net, termasuk biaya-biaya).

Penghasilan kos/sewa = $Rp600 \text{ juta} \times 10\% = Rp60 \text{ juta}$ per tahun

Biaya listrik & lain-lain = Rp6 juta setahun

Hasil net sewa = Rp54 juta setahun

Bunga kredit = Rp450 juta x 11% = Rp49 juta

Maka dari hasil sewa, anda masih ada sisa Rp5 juta setahun (Rp54 juta-Rp49 juta). Anda juga masih dapat bunga deposito Rp32 juta.

Dengan cara ini, anda bisa mendapatkan rumah, deposito anda masih ada di bank, dan anda dapat *double income*.

Biasanya, untuk C3 ini jangka waktunya 12 bulan dan bisa diperpanjang (*roll over*). Karena itu, kalau anda sudah tidak mau memperpanjang kredit, anda bisa jual rumah anda dalam waktu 1 – 3 tahun. Bila saat beli rumah sudah diharga yang murah, maka pada tahun ke-3, rumah anda bisa naik hingga 100% atau menjadi Rp900 juta dan anda akan untung Rp450 juta.

Bandingkan kalau uang anda selama 3 tahun hanya didepositokan, akan tetap Rp500 juta dan nilai Rp500 juta itu secara nilai ekonominya akan turun karena inflasi.

12. Strategi Intangible Assets

Anda juga bisa memiliki properti tanpa modal, bila anda memiliki intangible assets yang dikenal dan dipercaya. Seperti popularitas, keahlian (*skill*), kedudukan sosial, dan *networking*.

Popularitas anda bisa digunakan untuk memperoleh properti tanpa modal atau diskon yang besar sekali khususnya di perumahan baru. (karena bisa menjadi pendukung promosi yang luar biasa untuk kompleks perumahan tertentu). Bagi developer, menggunakan popularitas seseorang ini dengan beberapa cara seperti:

- Misalnya Si artis digunakan sebagai ikon perumahan. Developer tidak mau membayar dengan uang cash karena mungkin akan memberatkan developer. Tapi developer bisa memberikan diskon tertentu untuk setiap rumah yang dijual.
- Developer memberikan langsung rumah gratis kepada si artis di kompleks perumahan itu. Kemudian, untuk meningkatkan pemasaran, developer mengumumkan atau mempromosikan bahwa si artis adalah penghuni di kompleks perumahan ini. Maka, keuntungan dari developer adalah rumahnya cepat laku dan biasanya akan menaikkan harga jual rumah.
- Share saham kepada artis. Developer memberikan sebagian saham kepada artis, misalnya 5% dan hal ini kemudian dijadikan sebagai bahan promosi bahwa kompleks perumahan ini adalah si artis atau tokoh tertentu yang dipersepsi positif di masyarakat.

Ada beberapa contoh penggunaan orang terkenal atau populer untuk meningkatkan penjualan rumah. Seperti Helmy Yahya

untuk perumahan Jatiwaringin Indah Bekasi, Ustadz Arifin Ilham untuk perumahan islami di daerah Sentul Bogor.

Untuk intangible assets ini tidak harus orang yang sangat terkenal seperti artis atau politikus nasional. Bila anda tokoh masyarakat yang disegani di daerah tertentu, pun bisa untuk digunakan seperti ini.

Selain popularitas, keahlian (skill) juga bisa dimanfaatkan untuk mendapatkan properti tanpa modal. Caranya? Misalnya anda punya keahlian memasak. Anda mengajak kerjasama bisnis dengan teman/mitra untuk membuka restoran, dan anda yang kelola semuanya. Karena itu anda minta bagian saham sekian persen sebagai pemodal skill. Sebagai pemilik modal, maka tentu saja anda juga sebagai pemilik properti yang ada diperusahaan itu.

Sasaran Properti Anda

Strategi-strategi yang saya sampaikan diatas memang tidak harus untuk properti yang murah dan dibawah harga pasar. Akan tetapi, strategi diatas akan lebih optimal bila propertinya murah dibawah harga. Karena itu, pembahasan selanjutnya akan lebih fokus pada bagaimana mendapatkan properti murah. Ukuran murah atau dibawah pasar itu kalau harga propertinya 30% lebih rendah dari harga pasar. Kalau ada properti yang dijual 10-20% dibawah pasar itu bukan termasuk properti murah, karena itu hanya merupakan fluktuasi harga saja.

Jika anda sekarang membaca koran, pasti anda akan menemukan ratusan iklan rumah yang di jual. Ternyata tidak semua rumah yang dijual atau ditawarkan itu menguntungkan untuk anda. Karena itu untuk menghemat waktu dalam pencarian, dalam membaca iklan koran pun harus ada cara yang efektif.

Properti yang menjadi target anda adalah properti (rumah, ruko, gudang, rukan, kantor) yang harganya ***dibawah harga pasar dan memiliki cash flow (arus kas) yang bisa menutupi angsuran bank***. Dengan mendapatkan properti seperti itu, maka anda dapat memanfaatkan daya pengungkit dari hutang bank untuk membiayai properti anda.

Dengan hutang bank, maka anda tidak harus membayar sekaligus seluruh harga yang anda beli. Inilah yang dinamakan '*leverage*' atau daya pengungkit. Anda bisa memiliki properti tanpa harus membayar dengan uang anda sendiri! Biarkan orang lain, dalam hal ini bank yang membiayai properti anda. Asyik kan!

Karena itu, properti yang anda beli harus properti yang menghasilkan uang. Kalau begitu, dari ratusan bahkan ribuan iklan baris yang ada dikoran, majalah atau internet hanya sedikit sekali yang masuk kriteria ini?.

Memang hanya sedikit yang masuk dalam kriteria ini. Tapi tenang saja, karena anda hanya membutuhkan **satu rumah saja yang akan**

mengubah hidup anda, yang perbedaannya bagai surga dan neraka. Sekali lagi, yakinlah bahwa selalu ada peluang untuk mendapatkan properti seperti itu!

Properti yang bagaimana yang sesuai dengan kriteria diatas? (properti dengan harga dibawah pasar dan memiliki arus kas yang bisa menutup angsuran bank? Inilah properti yang saya maksudkan itu:

1. Rumah Sewaan (terutama sewaan orang asing)
2. Apartmen (khususnya yang sudah ada penyewanya)
3. Kos-kosan yang sudah berjalan dan sudah ada penyewanya.
4. Gedung Komersial yang sudah berjalan dan ada penyewanya
5. Rumah yang ada bisnisnya

Oke..., tapi mungkin anda akan menyangkal lagi informasi yang saya sampaikan diatas. Anda mungkin mengajukan pertanyaan, "bagaimana mungkin mendapatkan rumah sewaan dengan penghasilan yang dapat menutupi angsuran bank, sementara rata-rata harga sewa rumah hanya 5-10% per tahun dari harga pasar, sedangkan suku bunga pinjaman bank diatas 10% per tahun?"

Rata-rata sewa properti di Indonesia memang sekitar 5-10%. Tapi ingat, bahwa angka rata-rata itu adalah perkiraan, sehingga selalu ada nilai sewa yang diatas rata-rata. Dan ini sudah saya buktikan sendiri, saya punya properti dengan harga beli Rp100 juta tapi nilai sewanya Rp30 juta perbulan atau 30%! Dengan demikian, kalau rata-

ratanya 10%, maka pasti ada sewa yang diatas 10% yakni 12%, 15%, 20% bahkan sampai 30%.

Karena itu, anda harus optimis bahwa selalau ADA yang diluar rata-rata, dan selanjutnya anda **FOKUS** mencari properti yang nilai ***sewanya diatas rata-rata dan diatas bunga bank***. Saya yakin anda BISA menemukan properti seperti itu dan akan membuat anda KAYA!.

Properti Hunian atau Komersial?

Mungkin anda akan bertanya, “Sebaiknya saya membeli properti hunian seperti rumah, rumah kos, apartemen atau ruko, rukan, pabrik, gudang dan sejenisnya?”

Meski properti merupakan investasi yang menguntungkan, tapi tidak semua orang berani investasi di properti. Apalagi bagi orang yang baru mau investasi di properti. Karena itu, biasanya, properti komersial seperti ruko, rukan, pabrik, maupun gudang tentu lebih menakutkan lagi bagi mereka. Kenapa bisa begitu? Karena dalam bayangan mereka, memiliki properti komersial relatif sulit, dan modalnya sangat besar. Pandangan ini tentu saja tidak salah.

Menurut saya pribadi, bagi anda yang baru memulai bisnis ini, sebaiknya ‘bermain’ **pada properti hunian seperti rumah kos dan bisa pula komersial tapi terbatas hanya pada ruko atau rukan.**

Alasannya karena mendapatkan sewa hunian relatif mudah dan bila kosong penyewa, untuk mendapatkan penyewa lagi relatif mudah.

Tapi kalau anda sudah profesional, maka properti komersial tentu lebih menguntungkan. Alasannya karena:

- Biaya pengelolaan properti komersial biasanya lebih kecil bila dibandingkan dengan properti hunian (dalam investasi besar)
- Penyewa mau mengeluarkan uang untuk merawat properti anda.
- Pada properti komersial, penyewa juga mau membayar biaya asuransi untuk menjaga aset mereka yang tersimpan di properti kita.
- Penyewa bersedia melakukan renovasi karena mereka memiliki kepentingan untuk meningkatkan bisnisnya
- Penyewa bersedia menandatangani kontrak jangka panjang. Tentu saja ini mereka lakukan karena mereka tidak ingin kehilangan peluang usahanya
- Sudah banyak terbukti, para pebisnis properti yang sudah sukses, tentu jarang sekali 'bermain' di properti hunian besar untuk disewakan.

Apakah Semua Properti itu Aset?

Sebelum saya melanjutkan ke pembahasan selanjutnya, saya akan menanyakan lebih dulu kepada anda. “Apakah semua properti khususnya rumah yang anda beli itu termasuk aset?”

Jawabnya, “Tidak semua properti merupakan aset!” Ada properti yang masuk dalam kategori barang konsumtif (liability, hutang), ada pula properti yang masuk dalam kategori aset (kekayaan). Bedanya terletak pada aliran kas yang ada pada properti itu. Kalau properti yang anda miliki atau akan anda beli memiliki arus kas positif atau ada uang masuk, maka itu termasuk properti aset. Tapi kalau properti yang anda miliki adalah properti yang ‘menyedot’ uang anda karena anda harus mengeluarkan uang setiap bulan untuk perawatan, perbaikan, bayar listrik, tukang kebun dan sebagainya, maka properti jenis ini termasuk liability (hutang).

Karena itu, properti-properti yang harus menjadi sasaran anda adalah properti aset yang menghasilkan arus kas positif (arus kas masuk lebih besar dari arus kas keluar).

Teknik Menemukan Properti Gratis

Sekali lagi, untuk mendapatkan properti tanpa modal sendiri *alias* gratis, anda harus menemukan properti dengan kriteria **”properti dengan harga dibawah harga pasar dan memberikan arus kas yang bisa menutup angsuran ke bank”**

Untuk mencari rumah dengan kriteria seperti itu, saya berikan teknik **100-10-3-1**, yang saya dapatkan dari Dolf De Rose. Yang dimaksud teknik 100-10-3-1 adalah mencari informasi 100 properti, melihat langsung (*on the spot*) 10 properti, menawar 3 properti yang anda sukai dan sesuai kriteria/target diatas, serta membeli 1 properti yang benar-benar OKE.

Tahapan ini harus dijalankan agar anda menjadi lebih peka dengan harga. Dengan teknik 100-10-3-1 ini, anda akan mendapatkan banyak pilihan dan akan menghindarkan anda dari keputusan yang didasarkan pada faktor emosional. Untuk menjalankan teknik tersebut dengan efektif, anda dapat memulainya dengan cara seperti berikut ini:

1. Cari properti yang dekat dengan tempat tinggal anda, dengan jarak maksimal 50 km² dari area anda.
2. Pilihlah/utamakan wilayah sasaran 2 km²
3. Gunakan 10 cara untuk mendapatkan penjual yang bermotivasi tinggi (butuh uang) yakni:
 - a. Pasang Iklan, dengan isi: dicari rumah murah bawah harga NJOP, dana tidak terbatas! Atau dengan kata-kata sejenis. Dengan iklan ini, anda akan terkaget-kaget, kalau ada puluhan bahkan ratusan penjual yang menghubungi anda. Mendadak anda menjadi orang penting atau orang yang banyak duitnya hehe². Anda bisa pasang iklan baris di Pos Kota, Kompas atau iklan di media lainnya termasuk iklan

baris di koran daerah anda. Bisa juga pake iklan gratisan di internet.

- b. Baca iklan properti dijual. Silahkan membeli beberapa koran lokal dan baca iklan properti dijual. Fokuskan pencarian anda pada iklan properti yang ditawarkan dengan harga dibawah pasar dan mempunyai penghasilan atau arus kas pemasukan. Kata-kata kunci yang biasanya mengindikasikan properti murah dibawah harga pasar dan memiliki arus kas diantaranya adalah Dijual BU (butuh uang), harus laku bulan ini, mau pindah keluar kota, keluar negeri atau kata-kata lain yang menunjukkan si penjual butuh uang untuk segera menjualnya.

Tulisan Iklan:

Di jual Rumah BU

Tanpa perantara, BU untuk naik haji

Dijual setara NJOP

Harus laku bulan ini

Rumah kos di jual dibawah harga

Rumah dalam keadaan tersewa, BU mau ke luar kota

Fokuskan pencarian anda terhadap iklan-iklan yang seperti di atas karena anda harus manyaring informasi yang ada di Koran menjadi data yang dapat membantu anda untuk mendapatkan rumah idaman anda.

Selain baca iklan, kini anda juga bisa mendapatkan informasi gratis dengan cara melakukan *search engine* di <http://yahoo.com> atau <http://google.com>. Masukkan kata-kata kunci diatas (di jual butuh uang, rumah kos murah, dan lainnya) ditambah daerah yang anda inginkan. Ratusan rumah yang dijual dari hasil pencarian anda akan muncul di layar komputer anda. Maka anda tinggal memilah-milah dan mencatat properti dan alamatnya yang kira-kira sesuai dengan target anda.

c. Kerjasama dengan agen properti, datangi mereka dan katakan anda butuh tanah rumah yang harganya dibawah pasar. Katakan pula kalau anda adalah investor properti dan untuk meyakinkan mereka, anda bisa membuat kartu nama. Bagaimana agar mereka mau memberikan informasi properti murah kepada anda? Janjikan fee kepada agen properti bila anda mendapatkan properti murah dari mereka. Hal ini perlu anda lakukan, karena mereka selama ini (sebagian besar) hanya mendapatkan fee dari penjual. Jadi kalau anda memberikan fee, maka mereka akan aktif memberikan info kepada anda. Anda akan menjadi prioritas mereka.

d. Menyisir satu wilayah tertentu

Anda juga dapat menyisir wilayah yang menjadi target anda untuk mendapatkan properti. Anda bisa melakukan penyisiran ini sambil jalan-jalan santai atau meluangkan waktu khusus penyisiran. Perhatikan tanda rumah atau

properti yang dipasang tulisan DIJUAL. Kalau anda sudah menemukan itu, silahkan dihubungi dan tanyakan harganya. Karena anda sudah mengetahui harga pasar di daerah itu, maka anda akan bisa menaksir apakah harga yang disampaikan penjual itu murah atau harga pasar. Misalnya penjual menawarkan dengan harga Rp500 juta. Anda tahu harga itu murah karena harga pasaran di daerah itu Rp700 juta. Kondisi ini bisa saja terjadi karena pemiliknya sudah jarang ke tempat itu. Mungkin karena penjual sudah lama pindah ke luar kota, atau karena sibuknya sehingga dia tidak sempat memantau harga properti di daerah itu. Apalagi, sang penjual ini sudah lama menawarkan propertinya dengan harga Rp500 juta dan belum juga laku (Mungkin harga saat itu termasuk mahal). Karena penjual ini sudah lama tidak mengetahui kondisi situasi terakhir di daerah tersebut, penjual tidak mengetahui kalau di sekitar rumahnya sudah ada pelebaran jalan, ada mall, ada kolam renang dan sebagainya sehingga mendongkrak harga properti di daerah itu. Hampir di setiap daerah/wilayah tertentu selalu ada orang yang 'ketinggalan jaman' seperti itu atau orang yang butuh duit.

- e. Menyebar informasi kepada penduduk sekitar properti (misalnya para penjual makanan, toko, para pemuda yang nongkrong dan lainnya) yang menjadi target anda. Jangan dianggap remeh lho, dari mereka ternyata anda bisa mendapatkan informasi yang sangat valid. Berikan kartu

nama anda agar mereka gampang menghubungi anda. Katakan kepada mereka kalau anda sedang mencari properti yang ada sewanya dan dijual dengan harga dibawah pasar

- f. Teman dan kenalan. Meski anda belum punya uang, anda tidak perlu ragu-ragu untuk menyampaikan kepada teman dan kenalan anda kalau anda sedang mencari rumah/ properti dibawah harga pasar dan ada sewanya. Terus terang, bila saat ini anda masih kelihatan 'kere' sementara anda menyampaikan keinginan mencari properti dengan harga ratusan hingga milyaran, maka harus hati-hati. Agar tidak terkesan 'sombong' dan dikira 'omong kosong' maka cara penyampaiannya saja yang diatur secara baik dan bijaksana.
- g. Bank. Setiap bank selalu memiliki unit tertentu yang khusus menangani kredit bermasalah. Nama unitnya bisa berbeda-beda. Tapi pekerjaan mereka hampir sama, yakni bagaimana menyelesaikan kredit debiturnya yang bermasalah. Salah satu cara yang dilakukan mereka adalah menjual jaminan debitur. Karena itu, anda bisa berhubungan dengan perbankan untuk mendapatkan informasi properti yang akan di lelang atau dijual murah.
- h. Pengadilan, Kantor Lelang negeri (BUPLN) atau balai lelang swasta yang saat ini banyak berdiri. Dari kantor atau

lembaga ini anda juga bisa mendapatkan informasi properti murah.

- i. Klub investasi. Ikuti klub-klub investasi, atau kalau dalam klub investasi keanggotaannya tertutup dan anda tidak bisa masuk menjadi anggota, anda bisa kok bikin sendiri, misalnya melalui milis diinternet atau melalui facebook, dan lainnya.
 - j. Profesional, seperti notaris, BPN, Kantor Pajak. Mereka ini juga sumber informasi properti murah.
4. Analisa 5 cara pertanyaan kunci. Setelah anda menemukan berbagai informasi properti, maka untuk menentukan properti mana yang menjadi fokus utama anda, bisa menganalisa atas 5 hal berikut ini:
- a. Harga
 - b. Kondisi/situasi
 - c. Syarat
 - d. Lokasi
 - e. Penjual Bermotivasi Tinggi

Dari kelima kunci diatas, sesungguhnya mana yang perlu mendapatkan bobot paling besar untuk memutuskan properti? Kalau banyak orang mengatakan pada lokasi, maka saya pribadi menekankan pada harganya. Ya... harga yang murah, harga dibawah pasar tentu sudah merupakan *starting point*

yang bagus untuk bisnis ini. Untuk memastikan apakah harga properti itu benar-benar murah, bisa digunakan cara membandingkan dengan harga properti di sekitarnya, melihat PBB-nya, mencari properti sejenis yang dijual di wilayah itu, tanya ke agen properti harga properti di wilayah itu atau informasi lainnya yang mendukung termasuk info dari masyarakat sekitar.

Untuk menganalisa, anda juga dapat memberikan skor misalnya, 1=Kurang 2=Cukup 3=Baik. Bila skornya misalnya 12 atau 15 maka anda bisa menindaklanjuti properti tersebut (sumber CD Properti Revolution, TDW).

Faktor **lokasi** juga sangat penting. Karena itu, usahakan cari lokasi yang strategis, dan pertumbuhan harga tanahnya diatas 15% pertahun. Bagaimana anda mengetahuinya? Lihat Nilai Jual Obyek Pajak (NJOP) pada Pajak Bumi dan Bangunan (PBB) nya selama 3 tahun terakhir dan lihat berapa persen pertumbuhan harganya. Contoh:

NJOP 2005 (Tahun 1)= Rp500 juta

NJOP 2006 (Tahun 2)= Rp600 juta

NJOP 2007 (Tahun 3)= Rp720 juta

Maka pertumbuhan NJOP-nya dapat dihitung dengan rumus:

- Pertumbuhan NJOP Tahun 1 = $(\text{NJOP 2006} - \text{NJOP 2005}) \div \text{NJOP 2005} \times 100\%$
 $= (600-500) : 500 \times 100\% = 20\%$

- Pertumbuhan NJOP Tahun 2 = $(\text{NJOP } 2007 - \text{NJOP } 2006) \text{ dibagi NJOP } 2006 \times 100\%$
 $= (720-600):600 \times 100\% = 20\%$
- Rata-rata pertumbuhan = $(20\% + 20\%) : 2 = 20\%$

Memulai Gerilya Properti Gratis

Baiklah, setelah anda mengetahui dasar-dasar untuk membidik properti gratis dan tahu sasaran properti anda, maka anda bisa memulai mencari atau gerilya untuk mendapatkan properti gratis.

1. Siapkan Mental Bisnis. Menjadi Investor Properti maupun bisnis lainnya perlu persiapan mental. Persiapan mental ini SANGAT-SANGAT perlu, karena akan menentukan kesuksesan anda dalam berbisnis. Manfaat menyiapkan mental bisnis diantaranya adalah kesiapan menerima kegagalan, kesiapan menerima sukses yang mendadak (bila berhasil, pasti ada perubahan dalam hidup anda. Kalau ini tidak disiapkan juga mentalnya, bisa juga berimplikasi buruk pada kehidupan anda ke depan), termasuk bagaimana agar anda mau segera *TAKE ACTION* (memulai bisnis ini, tidak menunda-nunda), membuat rencana masa depan yang sukses dan kaya, bagaimana mengubah pola pikir menjadi pebisnis dan pola pikir orang kaya, dan lain-lainnya. Untuk lebih jelasnya, anda bisa membaca buku-buku saya atau melalui ebook di www.keberkahanfinansial.com.

Dalam www.keberkahanfinansial.com ini ada 7 ebook dan 1 *software* 'Kalkulator Masa Depan' yang dapat memperkirakan biaya hidup, kebutuhan pensiun dan biaya lain di masa depan. Tujuh ebook itu adalah: Kaya Tanpa Bekerja (pernah diterbitkan Republika), Cara Mudah Orang Gajian Menjadi Entreprenenur (pernah diterbitkan MediaSukses, 2005), Keberkahan Finansial (MediaSukses, 2006), One Minute Writer, Mengubah Takdir, Be Your Self dan Hidup Tanpa Stress.

2. Hitung kemampuan finansial anda

Sebelum mencari properti ada baiknya anda mengetahui kemampuan finansial anda terlebih dahulu, karena investasi properti ini selalu berhubungan dengan bank. Karena itu, sebelum berhubungan dengan bank, anda harus mengetahui berapa kira-kira plafon kredit yang bakal anda dapatkan dari bank. Tentu saja ini akan berhubungan dengan target nilai properti yang akan anda bidik.

Bagaimana menghitung plafon kredit anda? Bank dalam memberikan pinjaman kepada nasabahnya selalu berdasarkan dari penghasilan bulanan calon nasabahnya. Biasanya, besarnya kredit yang akan diberikan adalah didasarkan dari kemampuan mengangsur maksimal 30% - 40% dari penghasilan (untuk mengetahui kemampuan anda, bisa menggunakan Kalkulator Ajaib KPR, yang sudah saya siapkan).

2. Lakukan 10 cara untuk mendapatkan penjual properti bermotivasi tinggi sebagaimana dijelaskan diatas (diantaranya pasang iklan, baca iklan dan seterusnya).
3. Seleksi informasi yang anda peroleh
4. Masukkan informasi yang ada ke dalam list target properti anda. Untuk keperluan ini, anda bisa membeli satu buku khusus untuk mencatat atau menempelkan iklan-iklan properti yang menjadi target. Dengan cara ini akan memudahkan anda untuk memilah dan menghubungi penjualnya.
5. Kunjungi langsung ke properti sesuai dengan teknik 100-10-3-1 (Buat daftar 100 properti dan cari infonya, kunjungi 10 properti yang ditarget, tawar 3 properti dan beli 1 properti yang benar-benar oke)

Dalam kaitannya dengan seleksi informasi, dapat saya jelaskan bahwa setelah anda mendapatkan data-data mengenai properti sewaan, maka saatnya anda menyaring data-data yang sudah ada dengan cara:

- Seleksi pertama adalah arus kas dari properti tersebut, apakah arus kas dari properti itu dapat menutupi angsuran bulanan yang harus anda bayar atau tidak. Caranya? Tanyakan nilai sewa bulanan atas properti tersebut (uang masuk) dan kemudian bandingkan dengan besarnya perkiraan angsuran (uang keluar),

termasuk biaya-biaya lainnya. Bila arus kasnya masih positif, maka properti ini layak untuk ditindaklanjuti. Bila menghasilkan arus kas (*cash flow*) negatif, maka lupakan saja dan cari lagi yang lain.

Tapi bila anda masih penasaran, anda dapat mempertimbangkan dengan hal berikut. Bila perhitungan arus kas-nya negatif tapi selisihnya tidak terlalu jauh dengan arus kas masuk (uang sewa) maka kemungkinan anda bisa meningkatkan arus kas masuknya dengan dua cara:

- (a) Nego harga properti tersebut hingga harga angsurannya menjadi lebih kecil dan arus kasnya menjadi positif
- (b) Analisa kondisi properti, dengan mendatangi langsung propertinya. Perhatikan, apakah nilai sewanya masih bisa ditingkatkan atau tidak. Peningkatan sewa itu bisa dengan cara menambah AC, merenovasi sedikit, menambahkan pelayanan, internet, TV dan lainnya. Jika kedua cara tersebut tidak bisa juga maka tinggalkan saja dan cari yang lain, sambil tetap pantau harga properti tersebut. Lama-kelamaan kalau tidak laku biasanya harganya diturunkan pemiliknya.

- Hindari beberapa kondisi properti dibawah ini:

- ✓ Properti yang masih berupa gambar

Jangan mudah tergiur oleh gambar yang di tawarkan oleh *developer*. Ada beberapa alasan mengapa anda sebaiknya hati-hati dengan properti yang masih dalam rencana pembangunan (masih berupa gambar). Pertama, sudah banyak

orang tertipu oleh gambar indah yang ditawarkan. Gambarnya sangat bagus tetapi realisasinya seringkali jauh dari perkiraan bahkan ada beberapa kasus propertinya tidak di bangun karena developernya kekurangan dana atau kesalahan perhitungan dari developer. Sementara itu, jika anda membeli dengan tunai, maka hampir 100% dipastikan uang anda akan hangus. Jika anda membeli secara kredit maka tiap bulannya anda harus membayar tagihan bank untuk sesuatu yang tidak pernah ada. Apakah investasi seperti ini yang anda inginkan?

Namun demikian, bila anda tetap ingin membeli rumah yang masih berupa gambar, anda harus mempertimbangkan dua hal berikut ini, yakni kredibilitas developer dan likuiditas properti. Kredibilitas developer adalah *performance* & tingkat pengalaman developer selama ini. Apakah developer itu memiliki catatan negatif atau tidak. Apakah developer berpengalaman atau tidak. Untuk meminimalisasi terjadinya masalah, anda bisa melakukan hal ini:

- Pilih developer yang telah bekerjasama dengan bank. Biasanya bank telah mengevaluasi kinerja developer termasuk status tanah, peruntukan tanah hingga analisa dampak lingkungannya.
- Tanyakan copy induk sertifikatnya, termasuk copy IMB. Developer yang baik akan memberikan copy itu dengan senang hati

Sementara itu, yang dimaksud likuiditas properti adalah seberapa cepat properti dapat terjual. Semakin cepat terjual, maka semakin baik likuiditasnya. Properti yang makin likuid maka harganya pun terus naik.

Bagaimana anda tahu kalau sebuah properti likuiditasnya bagus? Caranya dengan mengetahui seberapa cepat produk yang ditawarkan pengembang (developer). Salah satunya bisa dilihat dari properti yang ditawarkan itu merupakan produk yang pertama kali atau properti tahap 2, 3, atau seterusnya. Bisa juga dilihat dari mulai pemasaran properti itu hingga terjual semua memerlukan waktu berapa lama.

Untuk mendapatkan properti tanpa modal sendiri sangat sulit sekali jika anda memulainya dengan membeli gambar atau sebelum *launching* properti karena anda harus membayar DP ke developer. Kecuali anda memiliki akses menjadi *privat investor* atau mendapatkan penawaran khusus dari developer.

✓ Properti yang Legalitasnya Tidak Jelas

Saya tidak menyarankan anda untuk membeli properti tanpa legalitas/surat-surat lengkap. Surat-surat yang harus anda perhatikan saat melakukan transaksi adalah:

- (a) Sertifikat kepemilikan tanah bangunan seperti SHM (Sertifikat Hak Milik), SHGB (Surat Hak Guna Bangunan), SHGU (Surat Hak Guna Usaha) serta Surat Hak Pakai. Bedanya antara SHM dan surat yang lain (SHGB, SHGU,

Surat Hak Pakai) adalah untuk SHM tidak ada masa berlakunya, tetapi untuk surat yang lain ada masa jatuh temponya dalam waktu tertentu.

Sebaiknya anda tidak membeli rumah dengan status Girik karena bank biasanya tidak mau menerima sebagai agunan. Tanah dengan surat Girik biasanya lebih murah, tapi sayang properti jenis ini tidak dapat anda gunakan sebagai daya pengungkit kekayaan anda (melalui hutang bank).

- (b) Surat Izin Mendirikan Bangunan (IMB). Surat ini sangat penting karena dalam surat ini tertera rencana pemerintah terhadap rumah anda, berapa luas tanah yang akan digusur, serta luas bangunan yang dilaporkan ke pemerintah. Info pelebaran jalan, berapa lantai yang diizinkan, dan info lain yang sangat penting berkaitan dengan properti tersebut. Selain itu, IMB merupakan salah satu syarat pencairan kredit.
 - (d) Surat PBB (Pajak Bumi dan Bangunan). Yang harus di perhatikan dari PBB adalah apakah penjual sudah membayar pajaknya setiap tahun? Dan atas nama siapa yang tertera di PBB. Hal ini untuk *cross check* kepemilikan dengan nama yang ada di sertifikat serta IMB.
- ✓ Properti yang tidak bisa dilewati Mobil, dekat tegangan tinggi, dekat rel kereta api, dekat mesjid, sering banjir, serta gempa, dll.

Properti seperti ini memang masih bisa di beli tetapi risikonya seringkali susah untuk dijual kembali. Harga pasarnya pun sangat lambat pertumbuhannya. Pihak bank juga menghindari properti seperti diatas dengan alasan masalah likuidasi. Pihak bank juga menganggap bahwa jika terjadi kredit macet rumah ini akan sulit dilelang. Bila pihak bank mau menerima permohonan atas jaminan properti diatas, maka kredit yang dicairkan biasanya jauh dari nilai properti. Karena itu, sebaiknya anda menghindari properti seperti itu.

✓ Properti yang masih berupa Tanah

Banyak orang berpendapat, jika anda ada uang investasikan di tanah karena harga tanah tiap tahunnya akan selalu naik dan investasi di tanah pasti untung!. Saya tidak mengatakan pernyataan di atas itu salah tetapi saya tidak sepenuhnya sependapat. *Why?* Ingat penjelasan di awal, tentang 4 cara orang kaya dari properti. Pendapat seperti itu menunjukkan bahwa mereka adalah penjudi properti. Atau bisa dikatakan mereka masih sebagai investor yang awam.

Saya akan jelaskan mengapa investasi di tanah bukan pilihan yang baik, karena investasi tanah memiliki beberapa kelemahan. Investasi tanah adalah investasi yang mahal karena jika anda berinvestasi di tanah anda tidak akan bisa menggunakan bank sebagai pengungkit (jarang sekali bank yang mau membiayai tanah) karena anda harus membayar *cash* keras atau tunai. Apalagi, tanah yang ada sulit untuk

mendapatkan sewa. Selain itu, seringkali yang terjadi adalah tingkat penjualan tanah kosong itu lebih sulit (lama) dibanding dengan properti seperti rumah. Tanah juga sering kali tidak kita kuasai secara penuh, khususnya tanah yang luas. Coba perhatikan, banyaknya penghuni liar dapat menyusahkan kita sendiri.

- Cari penjual yang Bermotivasi Tinggi (Untuk Menjual)

Saat melakukan seleksi, anda juga harus perhatikan motivasi penjual menjual propertinya. Dengan mengetahui motivasi dari penjual anda bisa tahu apakah tawaran yang anda dapatkan merupakan *hot deal* atau bukan. Saya sarankan anda menghindari penjual yang menjual propertinya dengan motivasi ingin untung atau penjual yang memang biasa melakukan jual beli properti karena biasanya properti yang seperti itu harganya sudah sangat mahal.

Untuk mendapatkan harga yang bagus investor harus memperhatikan motivasi penjual apakah penjual sangat termotivasi untuk menjual atau tidak. Mengapa motivasi sangat penting? Dengan mengetahui motivasi penjual, anda bisa tahu apakah penjual ini sangat terburu-buru untuk menjual rumahnya atau tidak, semakin tinggi motivasinya semakin bagus harga yang akan anda dapatkan. Saya sarankan carilah penjual yang sangat termotivasi untuk menjual rumahnya sehingga harga yang di tawarkan menjadi sangat emosional (*Penjual akan melakukan apa saja asal rumahnya laku*).

Beberapa contoh motivasi yang baik diantaranya penjual rumah dari pasangan yang baru bercerai, penjual yang baru di tinggal mati suami, pembagian warisan (apalagi kalau diantara ahli waris terjadi perselisihan, biasanya lebih termotivasi untuk menjual), ingin bebas dari hutang, pengusaha yang mengincar proyek baru yang lebih Oke, ingin pindah keluar kota/luar negeri, ingin pensiun, ingin sekolahkan anaknya, ingin berangkat haji tahun ini, dll. Motivasi yang saya contohkan tersebut dapat membuat seseorang menjadi tidak peduli terhadap nilai rumahnya.

Komponen Harga yang harus Anda Ketahui

Sebagai Investor Properti, paling tidak anda harus tahu 3 harga yang berlaku di pasar sebelum membeli properti karena ketiga harga ini adalah indikator apakah harga sebuah properti yang akan anda beli itu benar-benar murah atau tidak:

1. **Harga Pasar.** Harga yang berlaku di pasaran. Pembentuk harga ini lebih karena faktor emosi. Seringkali, orang beli properti lebih karena emosional, karena suka dengan propertinya. Suka bisa disebabkan oleh bermacam-macam, seperti suka karena lokasinya, suka karena lingkungannya, suka karena disitu ada keluarga, suka karena properti itu pernah dimiliki artis, atau tetangga artis/selebritis dan lainnya. Contoh aktual, rumah di daerah dekat mantan presiden Gus Dur, maupun Megawati dan bahkan di daerah presiden SBY, harganya naik gila-gilaan! Jadi, harga pasar ini pemicunya seringkali hanya karena faktor

emosional, bukan faktor rasional. Contoh: sebuah rumah di tawarkan seharga Rp1 milyar karena rumah itu di disain oleh desainer ternama dan bekas ditinggali seorang artis. Padahal luas tanah dan bangunannya sangat kecil tetapi hanya memiliki nilai historis saja.

Bagaimana mengetahui harga pasar? Harga pasar ini memang relatif. Patokannya apa? Apakah katanya si A, si B, bahwa harga pasar di daerah itu sekian rupiah? Belum tentu benar! Meski demikian,... anda bisa mencari informasi harga transaksi jual beli terakhir yang terjadi didaerah itu, sebagai acuan harga pasar. Caranya? Anda bisa tanya ke Kantor Kelurahan, atau anda telepon rumah yang sedang di pasang JUAL, atau cara-cara lain yang bisa anda lakukan.

2. *Replacement Cost.* Perkiraan harga properti, seandainya anda membangun properti yang sama dengan properti yang akan anda beli. Misalnya ada rumah yang dijual Rp1 milyar dengan luas tanah 500 meter² bangunan 200 meter². Kemudian anda coba hitung berapa biayanya, seandainya anda membangun rumah yang hampir sama dengan rumah yang dijual tersebut. Anggap saja harga tanah 500 meter persegi 1 juta/meter². Biaya bangunan Rp1,5 juta per meter². Jadi harga *replacementnya* adalah: $(500 \times \text{Rp}2 \text{ juta}) + (200 \times \text{Rp}1,5 \text{ juta}) = \text{Rp}1,3 \text{ milyar}$. Untuk mengetahui harga tanah dan bangunan sebaiknya anda survei sehingga penghitungan *replacement cost* dapat mendekati harga sesungguhnya. Gunanya mengetahui

replacement cost , salah satunya adalah untuk membandingkan, apakah harga rumah yang dijual itu murah atau mahal.

3. **Harga Likuidasi.** Nilai Likuidasi yang akan di cairkan oleh bank biasanya nilai perkiraan antara 75-90% dari nilai taksasi/perkiraan harga pasar (bisa juga bank mengambil angka dari *Replacement Cost* atau biasanya 1,5 X NJOP. Nilai ini tentu berbeda-beda setiap bank. Setiap bank memiliki cara perhitungan masing-masing). Ada bank yang menghitung nilai likuidasi dengan memberikan penilaian yang berbeda atas tanah dan bangunan.

Misalnya ada rumah dengan nilai taksasi sebagai berikut:

Tanah = Rp1 milyar

Bangunan = 500 juta

Total harga rumah (tanah & bangunan) = Rp1,5 milyar.

Dari harga tanah bangunan rumah itu kemudian diberi bobot misalnya untuk tanah bobotnya 75%, bangunan 60% (jika ada IMB) dan bobot bangunan 0% (jika tidak ada IMB).

Dengan pembobotan seperti itu, kemudian dihitung sebagai berikut:

Tanah = Rp1 milyar x 75% = Rp750 juta

Bangunan = Rp500 juta x 60% = Rp300 juta (asumsi ada IMB)

Total nilai likuidasi sebesar Rp1030 juta inilah yang dijadikan acuan bank, meskipun nilai taksasi/perkiraan rumah Rp1,5 milyar.

Nah, sebaiknya anda membeli properti/rumah yang harganya minimal sama dengan nilai likuidasi).

Teknik Negosiasi Membeli Properti Tanpa Modal

Bila kita berbicara tentang investasi properti, pasti yang terlintas di benak kita adalah investasi mahal yang hanya bisa dilakukan oleh orang kaya.

Seorang pegawai negeri, pebisnis kecil, apalagi pengangguran mustahil bakal bisa menjadi investor properti. Kini, Anda tidak perlu berpikiran seperti itu, karena saya akan berbagi informasi, bagaimana kita bisa membeli properti tanpa uang muka, bahkan tanpa modal sendiri, **sama sekali!**.

1) Teknik Menawar Harga Properti

Jangan pernah mengajukan harga di hari pertama saat anda melihat rumah/properti. Mengapa? karena ketika pertama kali anda melihat rumah dan bila bentuk rumahnya sangat bagus atau sesuai dengan kesukaan anda, maka biasanya yang bekerja adalah emosi anda untuk memiliki rumah tersebut. Akibatnya, anda menganggap harga yang ditawarkan sangat murah dan ingin segera memiliki rumah yang ditawarkan.

Padahal belum tentu harganya murah. Bisa jadi harganya lebih mahal dibanding dengan properti disekitarnya.

Saran saya, 'ambil nafas' selama 3 – 7 hari sambil mencari informasi harga pasar properti yang akan anda beli. Tanyakan kepada agen properti mengenai pilihan lain selain rumah yang anda inginkan tersebut. Anda juga bisa mencari pembandingan properti yang dijual di sekitar rumah yang anda target. Jika anda tidak ada waktu untuk melakukan itu semua, anda bisa menyewa appraisal independent untuk menilai rumah yang anda target dan meminta mereka untuk memberikan berapa nilai wajar dari rumah dan berapa nilai likuidasi yang akan di keluarkan bank. Biasaya informasi yang diberikan appraisal lebih akurat dibandingkan dengan anda melakukan sendiri. Tapi, dengan adanya bantuan appraisal, anda harus merogoh kocek untuk biaya appraisal independent. Besarnya antara Rp1 juta s/d Rp1,5 juta. Kalau anda bisa lewat 'jalan belakang', dengan bekerja sama langsung dengan pegawai appraisal, maka anda hanya membayar Rp.200.000 s/d Rp.300.000.

Selain 'ambil nafas' 3 – 7 hari, dalam melakukan tawar menawar harga properti, jangan sampai terlihat anda yang sangat butuh dengan properti tersebut. Bersikaplah santai, dan sebaiknya ketika ketemu dan berbicara dengan penjualnya, anda lebih banyak mengorek informasi lebih dulu tentang penjualnya. Termasuk informasi latar belakang mengapa properti itu dijual,

siapa pemiliknya, adakah ahli warisnya, seberapa butuh penjual menjual rumahnya dan lainnya.

2) Teknik Negosiasi

Selain itu, untuk mendapatkan properti dengan harga yang benar-benar dibawah pasar, anda harus pintar-pintar melakukan negosiasi dengan penjual. Minimal anda bisa menggunakan 2 (dua) jurus ampuh berikut ini:

- a. Naikkan harga dan turunkan syarat. Lho kok? Mungkin anda kaget, kenapa kita harus menaikkan harga. Bukankah kita justru menekan harga semurah-murahnya? Anda tidak salah kalau posisi anda saat itu memiliki uang tunai cukup. Masalahnya, anda ingin mendapatkan properti murah tapi tidak punya uang (cukup). Teknik ini adalah teknik yang sering dipakai oleh para orang-orang yang negosiator atau orang-orang yang sukses.

Prinsip ini adalah '**membuat orang lain menang dulu, baru kita mendapatkan keuntungan**'. Nah.. kaitannya dengan menawar properti tersebut, kita ingin mendapatkan kelonggaran syarat-syarat yang diberikan oleh sang penjual. Misalnya saja, penjual properti minta harga Rp1 milyar dengan uang tunai cash keras (dan sudah anda yakini harga itu sudah sangat murah, dibawah harga pasar atau bahkan dibawah NJOP). Meski harga yang ditawarkan tersebut sudah termasuk murah dan dibawah pasar tapi kalau anda tidak mendapatkan kelonggaran dari penjual, maka tidak

akan punya kesempatan mendapatkan properti itu. Ya iya lah... karena dia minta *cash* keras! Mana ada anda uang sebesar itu? Karena itu, ada beberapa perangsang agar pembeli mau memberikan kelonggaran pembayaran:

- anda bisa menaikkan harganya. Anda bisa katakan kepada penjual, "Oke, gimana kalau harganya saya naikkan menjadi Rp1,1 milyar, dengan syarat pembayarannya **selambat-lambatnya** 3 bulan dan tanpa uang muka" atau anda bisa menambahkan "Tapi dengan syarat saya bisa menjual berapa pun diatas harga anda".
- memberikan komisi kepada penjual misalnya sebesar 20% dari keuntungan (bila anda ingin rumah ini langsung dijual kembali).
- memberikan pembayaran pajak 5% yang seharusnya ditanggung penjual
- membebaskan penjual dari biaya notaris

Keempat perangsang itu, tidak harus diberikan kepada penjual. Anda bisa gunakan salah satu, atau salah dua bahkan semuanya, asalkan anda masih untung.

Saya yakin, dengan teknik ini penjual akan mau menerima tawaran kita. Kalau tidak mau gimana? Ya... cari lagi yang mau. Ingat... didunia ini selalu ada orang yang 'sekarat' sehingga mau menjual propertinya dibawah pasar. Kita hanya butuh kesabaran untuk menemukan orang-orang 'sekarat' seperti itu.

b. **Jurus menghindar**

Seandainya penjual sepakat menjual properti kepada anda, tapi anda juga masih ada pilihan properti lain. Atau anda mungkin masih perlu membanding-bandingkan dengan properti lain. Atau bisa jadi, anda merasa saat menawar itu harganya masih kemahalan (salah menawar). Karena itu, gunakan jurus kedua yakni jurus 'pasal menghindar'. Caranya? Saat negosiasi dengan penjual properti katakan kepada penjual, "Oke, kita setuju dengan transaksi jual beli ini, tapi dengan syarat istri (suami/kakek/nenek/ cucu dan lain sebagainya, terserah anda) juga setuju. Dia akan melihat properti anda dalam minggu ini".

Nah, dengan jurus ini, kalau dalam waktu 1–2 minggu tersebut anda mendapatkan properti lagi yang lebih baik dan lebih murah maka anda bisa menghubungi penjual untuk mengatakan transaksi/ kesepakatan jual beli tersebut batal karena tidak disetujui istri (atau siapa pun lah.. sesuai saat awal anda katakan).

Menggunakan Bank Sebagai Pengungkit Properti Anda

Banyak orang takut untuk berhutang dengan bank, tapi mereka hanya menjadi penabung atau deposan loyal bank. Padahal hidup matinya bank bukan dari berapa banyak anda menabung atau menjadi deposan (memiliki deposito) tetapi berapa banyak masyarakat yang berhutang. Memberikan kredit, juga sebagai

kewajiban bank, sebagaimana fungsinya sebagai lembaga intermediasi.

Justru kalau sebuah bank tidak mau memberikan kreditnya ke masyarakat, maka BI akan menegurnya. Bank justru tidak diperbolehkan hanya mengelola uangnya melalui pasar uang seperti membeli obligasi, valas, SUN, dan sejenisnya. Karena itu, BI selalu memonitor pengelolaan dana masyarakat yang dikumpulkan bank melalui rasio LDR (Loan Deposit Ratio), yakni rasio penyaluran kredit dibandingkan dengan dana yang terkumpul. Kalau rasionya rendah, BI akan menegurnya. Mengapa BI mendorong perbankan untuk mengucurkan kredit? Salah satu alasan yang paling kuat adalah untuk menggerakkan roda perekonomian. Jelas sekali, kalau properti berkembang, kalau pabrik berjalan lancar karena dibantu permodalannya, otomatis banyak tenaga kerja terserap dan meningkatkan konsumsi masyarakat. Konsumsi masyarakat meningkat berarti roda perekonomian berjalan dan berkembang. Dan seterusnya.....

Wah... kok sampai bicara ke perekonomian makro nih....

Oke, kita akan kembali lagi pada pokok bahasan kita. Saya berikan gambaran mengapa anda harus membeli rumah dengan berhutang atau dengan KPR, KPA, Kredit Investasi di banding anda membeli dengan *cash* keras:

1. Pertumbuhan harga properti seringkali bahkan bisa dikatakan selalu lebih cepat dari bunga bank. Bahkan

bisa pula dikatakan bahwa pertumbuhan harga properti mengikuti pertumbuhan bunga berbunga, bukan bunga tetap. Anda mungkin sudah tahu, kalau seseorang yang akan membeli rumah, kemudian mengandalkan dengan cara menabung sedikit-demi sedikit, biasanya tabungannya selalu kalah cepat dengan pertumbuhan harga rumah.

2. Anda memiliki penguasaan penuh atas properti yang anda beli, walaupun anda belum membayar lunas (tidak ada plang/papan pengumuman yang menunjukkan bahwa properti anda masih kredit)
3. Tingkat investasi yang rendah sehingga anda bisa balik modal dengan cepat. Contoh, jika anda membeli rumah dengan DP 20% kepada bank dan bank membayar 80%. Bila pertumbuhan properti/rumah anda 20%/tahun dan rumah anda adalah rumah sewaan. Maka yang terjadi pada tahun depan ketika rumah anda naik 20% adalah 100%. Perhitungannya seperti ini:
 - DP = 20%
 - Kredit bank = 80%
 - Bunga bank selama 1 tahun = 15% (asumsi)
 - Hasil sewa properti = 15% (asumsi)

Keuntungan = kenaikan properti 20% - bunga 15% + sewa 15% = 20%.

Keuntungan sebesar 20% ini dibandingkan dengan modal awal (DP) 20%, maka **setara 100% dalam waktu setahun!** Bandingkan jika anda membeli secara *cash*, maka keuntungan anda hanya 20%. Jadi lebih baik mana berhutang atau *cash*? Bahkan keuntungan 100% ini pun saya yakin masih lebih baik dibandingkan dengan bisnis waralaba sekalipun! Bisnis waralaba, biasanya *Return of Investment* (ROI) paling cepat 1 tahun. Itu pun hanya modal usaha yang balik, karena modal usaha sudah habis untuk operasional (belum termasuk untungnya). Tapi dibisnis properti ini, yang 100% itu keuntungan saja. Modal masih ada (dalam bentuk properti) dan tidak berkurang apalagi habis untuk operasional.

4. Dengan berhutang di bank, anda akan dibantu bank untuk memastikan legalitas properti anda. Karena itu, anda tidak perlu was-was properti yang anda beli bermasalah karena bank juga berkepentingan untuk mengamankan kredit yang diberikan kepada anda, melalui pengamanan legalitas yang bebas dari masalah.
5. Dengan berhutang di bank melalui KPR anda akan dilindungi oleh asuransi baik asuransi terhadap properti maupun asuransi jiwa anda. Sehingga jika terjadi sesuatu

terhadap anda atau properti anda maka pihak asuransi yang akan melunasi hutangnya.

6. Kelonggaran pembayaran KPR bisa sangat lama hingga 20 tahun. Dengan pembayaran yang panjang, maka anda bisa mendapatkan properti yang lebih besar harganya. Semakin besar properti, semakin gede harganya, maka semakin besar peluang untuk mendapatkan keuntungan. Inilah sebenarnya salah satu fungsi *leverage*/pengungkit dari bank.

Sebagai contoh sederhana, kalau anda membeli properti seharga Rp100 juta dan setahun kemudian harganya naik 20%, maka anda 'hanya' mendapatkan keuntungan Rp20 juta. Lumayan, tidak begitu jelek bila dibandingkan dengan bunga deposito! Tapi bandingkan jika anda membeli properti seharga Rp500 juta (karena dibantu bank), maka peluang keuntungan setahun kemudian bila harga properti juga naik 20% adalah Rp100 juta!

Teknik Berutang di Bank

Untuk mendapatkan hasil optimal dalam berhutang di bank (persetujuan kredit dari bank), ada teknik yang harus diperhatikan. Sayangnya, selama ini banyak orang yang salah dalam meminjam uang di bank. Akibatnya, hutang bank tidak optimal manfaatnya, bahkan ditolak oleh bank.

Teknik berikut ini cukup ampuh untuk digunakan dalam mengajukan pinjaman ke bank:

1. Jangan hanya tergantung dari 1 bank saja. Masukkan aplikasi permohonan anda ke sebanyak-banyaknya bank karena dengan demikian posisi tawar anda menjadi lebih besar. Apalagi, dalam kondisi persaingan perbankan saat ini, bank-bank justru agresif menawarkan kreditnya.

Banyak orang yang meminjam uang di bank hanya datang di satu bank saja sehingga ketika bank yang mereka datangi menolak, mereka menganggap bahwa mereka tidak bisa pinjam uang di bank. Selain itu jika hanya mengandalkan satu bank saja anda tidak akan memiliki pembanding bank mana yang memberikan pinjaman lebih besar selisih 5% s/d 10% dirumah itu sangatlah besar. Anda juga bisa membandingkan bunga pinjaman yang paling menarik.

Dengan mengajukan ke beberapa bank, anda bisa 'mengadu domba' diantara mereka. Misalnya permohonan kredit anda sudah disetujui di bank A sebesar Rp100 juta. Nah, dengan berbekal surat persetujuan dari bank A tersebut, anda bisa mengatakan ke bank B bahwa kredit anda sudah disetujui sebesar Rp100 juta, tapi anda masih belum puas. Karena itu, anda menanyakan kepada bank B, apakah bank B berani memberikan kredit yang lebih besar.

2. Ajukan jangka waktu pinjaman yang paling lama. Semakin lama pinjaman anda, semakin rendah resiko anda dan semakin besar keuntungan anda, termasuk akan mendapatkan jumlah pinjaman yang lebih besar. (ini cuman guyon aja...kalau ada kredit KPR seumur hidup, anda bisa ambil itu). Dengan semakin lama jangka waktunya, berarti anda memperkecil jumlah angsuran bulanan. Tentu saja ini akan meringankan beban finansial anda, kalau sewaktu-waktu rumah yang anda beli sewanya terputus sementara.

Kebanyakan orang yang meminjam uang di bank selalu memilih jangka waktu pendek dengan alasan takut berhutang. Saya akan berikan ilustrasi jika anda meminjam uang di bank dengan jangka panjang, misalnya 20 tahun. Dengan tingkat suku bunga pinjaman KPR 12% per tahun, maka bunga yang akan anda bayarkan ke bank sebesar 240% selama 20 tahun, atau setara 2,4 kali harga properti saat anda beli. Kemudian anda bayangkan, berapa harga rumah/properti anda pada 20 tahun mendatang? Kenaikan properti dalam jangka panjang biasanya lebih besar dibandingkan dengan kenaikan jangka pendek. Kalau rata-rata jangka pendek (1-2) tahun kenaikan 20%, maka kenaikan harga properti dalam jangka panjang bisa mencapai rata-rata 50%.

Terus terang saya memang tidak memiliki data ini secara akurat, tetapi berdasarkan pengamatan saya, memang itulah yang

terjadi. Contoh sederhana adalah ketika ada tanah yang 20 tahun lalu masih dihuni anak jin, tentu belinya masih murah dan tidak ada yang mau beli. Begitu daerah itu berkembang, maka harganya melejit sekali. Tentu saja, perkembangan itu dalam jangka panjang. Nah... kalau memang benar terbukti 'ramalan' kita, maka dengan kenaikan 50% per tahun selama 20 tahun, maka kenaikannya bisa mencapai $20 \times 50\%$ atau 10 kali lipat. Bandingkan dengan biaya bunga yang anda bayar HANYA 2,4 x harga properti.

Selain itu, dengan hutang jangka panjang, anda tidak harus melunasinya saat jatuh tempo 20 tahun kemudian. Anda bisa melunasinya 1-2 tahun mendatang dengan cara menjual properti anda (tapi ini tidak saya sarankan). Syukur-syukur kalau ada uang dari sumber lain untuk melunasinya. Biasanya, harga properti, dengan menggunakan rumus 'goblok-goblokan' saja (ilmu ngawur) 1-2 tahun pasti naik. Kenaikannya pun bisa 100% bila saat anda membeli sudah dibawah harga pasar/NJOP dan lokasinya sangat strategis. Kalau harganya sampai naik 100%, WOOOWWW, berarti anda bisa melunasi hutang anda dan anda masih punya uang 'GRATIS' dari keuntungan properti. (Informasi seperti ini, termasuk memanfaatkan bank sebagai daya ungkit, jarang ditulis di media, dan jarang ditulis dibuku-buku properti. Kebanyakan buku dan majalah properti hanya mengulas tentang renovasi rumah, yang malah menguras uang anda. Akibatnya, persepsi masyarakat, bahwa properti itu HANYA miliknya orang-orang kaya, dan mereka yang kaya, semakin kaya dengan

propertinya. Kabar gembiranya, ternyata mereka yang kaya, juga menggunakan uang bank untuk membeli properti. Jadi kenapa kita tidak meniru mereka, meniru orang-orang kaya?)

Kunci sukses dari memanfaatkan hutang panjang ini adalah usia anda. Ya.. usia sangat menentukan bisnis ini. Bagaimana tidak? Bank selalu membatasi umur pemohon kredit. Rata-rata bank menetapkan umur pemohon sampai dengan 55 tahun. Jadi kalau anda telat memulai bisnis ini, maka hasilnya tidak optimal, kecuali, ya... anda lebih banyak menggunakan modal sendiri!

3. Ketahui berapa nilai kredit anda. Hal ini sebenarnya sudah saya bahas dalam pembahasan diatas. Bank mencairkan dana sesuai kemampuan finansial anda, biasanya angsuran maksimal 1/3 dari gaji atau penghasilan anda. Bila anda memiliki gaji Rp10 juta maka pinjaman yang bisa dikeluarkan oleh bank hanya pinjaman yang angsurannya per bulan Rp3 juta. Angka itu, sebenarnya masih bisa dinaikkan kalau anda bisa meyakinkan pihak bank. Sebenarnya ada lagi cara yang agak 'licik' sehingga cara ini tidak saya anjurkan, yakni dengan memanipulasi laporan keuangan anda. Anda bisa bekerjasama dengan kantor anda (kalau anda bekerja) untuk memberikan keterangan besarnya gaji yang lebih besar. Bahkan ada yang sampai maksa dengan bekerja sama dengan pemilik perusahaan lain untuk diakui seolah-olah anda sebagai salah satu pemilik perusahaan itu. Tentu saja, dengan keterangan dan surat palsu. Sekali lagi, saya tidak rekomendasikan cara 'licik' ini.

4. Jangan paksakan untuk mendapatkan kredit sebesar-besarnya. Kalau memang kemampuan finansial anda hanya mampu mendapatkan pinjaman sebesar Rp100 juta, ya terima saja untuk sementara. Itu sudah merupakan langkah awal yang sangat bagus. Bank sudah percaya anda. Ingat, bank itu tidak langsung mempercayai nasabahnya begitu saja. Karena itu, dengan modal kepercayaan dari bank, anda bisa mendapatkan kepercayaan yang lebih besar. Caranya, dengan properti yang sudah anda beli dengan kredit itu dan properti itu menghasilkan uang sewa bulanan, anda bisa jadikan tambahan penghasilan saat anda mengajukan kredit bank untuk properti kedua. Begitu seterusnya. Selama anda mampu membayar semua angsuran dengan lancar, maka dalam waktu dekat pun anda bisa mendapatkan simpati bank. Dengan simpati/kepercayaan, maka untuk mendapatkan kredit yang lebih besar menjadi SANGAT MUDAH.

Beberapa cara untuk meyakinkan bank adalah:

- ✓ Dokumen kredit harus lengkap, sesuai persyaratan bank. Dokumen ini menjadi sangat penting bagi bank. Karena itu, kalau anda belum bisa melengkapi dokumen persyaratan kredit, maka kemungkinan besar akan ditolak kreditnya. Dokumen yang harus dipersiapkan, sebagaimana dalam penjelasan berikutnya. Anda mungkin akan mengatakan, kalau karyawan/pegawai maka dokumennya bisa jelas dan lengkap. Demikian juga kalau pengusaha/pebisnis, legalitas ijin

usahanya juga jelas dan lengkap. Bagaimana dengan seseorang yang tidak memiliki pekerjaan atau penghasilan tetap? Apakah masih bisa mengajukan KPR? Untuk seseorang yang statusnya seperti itu memang agak sulit meyakinkan bank. Tapi tidak ada salahnya untuk dicoba. Bila orang ini penghasilannya dari bisnis yang tidak tetap seperti makelar/caloe, atau bisnis lainnya maka sebaiknya diurus ijin-ijin usahanya sebagai bukti bisnisnya. Bila dengan cara ini tidak bisa, maka untuk mendapatkan properti tanpa modal, bisa dengan cara yang lain sebagaimana sudah dijelaskan.

- ✓ Tunjukkan rekening-rekening bank anda atau rekening istri anda yang memiliki saldo cukup besar. Transaksi jumlah kredit (uang masuk) yang ada di rekening anda ini harus menunjukkan jumlah omset penjualan (bila anda pengusaha/profesional) atau gaji bila anda pegawai. Misalnya, bila anda melaporkan ke bank omset penjualan anda Rp100 juta sebulan, maka mutasi rekening kredit harus menunjukkan total senilai Rp100 juta. (mutasi rekening, BUKAN saldo uang anda. Mutasi rekening adalah uang keluar masuk yang tercatat di rekening anda. Mutasi kredit berarti uang masuk, mutasi debit berarti uang keluar). Bank biasanya mengamati mutasi debit-kredit rekening anda selama 3 bulan terakhir.

Begitu pula, bila anda pegawai dengan gaji Rp10 juta, maka bank akan minta bukti tidak hanya berupa slip gaji terakhir, tapi juga melihat uang yang masuk ke rekening anda apakah banar sebesar Rp10 juta?. **Rekening anda menjadi sangat penting bagi bank. Karena itu, bila rekening anda tidak bisa menunjukkan atau membuktikan terhadap laporan yang anda sampaikan ke bank, maka bank mulai curiga dan kemungkinan kredit anda tidak disetujui.**

- ✓ Berikan bukti-bukti atas penghasilan anda yang lain (selain penghasilan utama anda).
- ✓ Mintalah referensi dari teman, saudara, kakek, nenek, atau siapa pun yang sudah memiliki hubungan baik dengan bank anda. Referensi tidak harus dari 'benda hidup' seperti itu, tetapi juga bisa berupa dari prospek usaha anda, bisnis anda, yang bisa dibuktikan secara hitam diatas putih. Seperti order penjualan bisnis anda, kerjasama bisnis dengan perusahaan terkemuka, kajian-kajian propspek bisnis yang terkait dengan bisnis anda, dan lainnya. Contoh riilnya seperti ini. Misalnya anda seorang kontraktor yang sudah mengantongi surat kerjasama dengan perusahaan untuk mengerjakan konstruksi, maka ini bisa digunakan sebagai data pendukung. Demikian juga kalau anda sudah memiliki hak eksklusif sebagai distributor dari perusahaan ternama juga bisa untuk referensi.

- ✓ Tunjukkan kegiatan-kegiatan anda yang positif, yang bisa mengarahkan pihak bank untuk mengambil kesimpulan bahwa anda adalah orang yang bonafid
- ✓ Saat berhubungan dengan bank, bersikaplah yang wajar, tegas, santai dan jangan merasa inferior (rendah diri, takut, ragu-ragu) dihadapan mereka. Tapi jangan pula menunjukkan seolah-olah anda sombong, apalagi 'omdo' – omong doang. Bank paling tidak suka dengan orang yang tipe demikian ini (orang inferior & omdo).
- ✓ Jangan mereka-reka cerita yang anda tidak bisa buktikan. Biasanya bank selalu ingin mendapatkan informasi sebanyak-banyaknya tentang calon nasabahnya. Karena itu, bank selalu melakukan verifikasi (*check & recheck*) informasi anda.
- ✓ Jangan pernah memancing-mancing petugas bank untuk 'bermain mata' atau 'bersengkokol' karena sebagian besar petugas bank tidak mau seperti itu. Tindakan ini justru akan merugikan anda bila petugas bank merasa anda melakukan itu, maka kemungkinan besar kredit anda justru akan di tolak.

Bagaimana bila data anda tidak mendukung dalam pengajuan kredit ke bank, khususnya data-data keuangan atau data rekening bank, serta bagaimana strategi untuk memoles keuangan bagi seorang karyawan maupun seorang pengusaha? Untuk mendapatkan informasi detail mengenai hal ini anda dapat pelajari infonya di

www.modalbiz.com . (member PropertiFree.com diskon 50%, dengan cara klik <http://www.modalbiz.com/?id=diskmemberfree1>

Teknik Mendapatkan uang Muka Kredit KPR

Dalam proses KPR, bank selalu mensyaratkan uang muka 10%-30%. Uang ini lumayan besar, kalau anda sedang tidak memilikinya. Ada beberapa cara untuk mendapatkan uang muka KPR yakni:

- Menggunakan uang pinjaman. Misalnya, anda meminjam uang dengan mengagunkan properti yang sudah anda miliki. Kalau anda pengusaha, anda bisa mengajukan modal kerja. Kalau anda karyawan, anda bisa mengajukan kredit multiguna atau KTA.
- Menggunakan uang dari tarik tunai kartu kredit. Tentu saja, bila kredit KPR anda kecil, hal ini masih memungkinkan. Misalnya kalau anda punya 3 kartu kredit dengan maksimal plafon Rp20 juta, maka anda bisa mendapatkan kurang lebih Rp25 juta. (biasanya plafon tarik tunai kartu kredit maksimal 40-50%, tergantung masing-masing bank).
- Menggunakan teknik 'mark to market' harga properti sebagai mana dijelaskan diatas (dan juga di Day to Day Properti Free)
- Memanfaatkan diskon dari penjual. Baik rumah second maupun rumah perdana, seringkali ada diskon sebesar uang muka KPR.
- Dari uang muka sewa rumah yang akan anda beli. Misalnya begini. Anda akan membeli sebuah rumah kos, kemudian anda

tahu bahwa rumah kos itu sewanya masih murah. Anda kemudian akan menaikkan uang sewanya, atau anda ubah dari sewa bulanan ke sewa tahunan. Anda katakan, misalnya "wahai.... para penghuni kos, rumah kos ini akan saya beli dan harganya akan saya naikkan 20%. Karena itu, kalau ada yang mau bayar setahun penuh, akan saya berikan diskon 10%"

Dengan teknik ini, kemungkinan bisa, kemungkinan juga para penghuni kos akan kabur. Karena itu, anda pelajari dulu sebaik-baiknya situasi dan kondisi di rumah kos itu. Meski demikian, tidak ada salahnya anda coba.

Dokumen Pengajuan Kredit Kepemilikan Rumah (KPR)

SEMUA PEMOHON	Dokumen yang Diperlukan
1	Fotocopy KTP/SIM/Paspor Pemohon
2	Fotocopy KTP/SIM/Paspor Suami / Istri
3	Fotocopy Kartu Keluarga
4	Fotocopy Surat Nikah
5	Pas Foto Pemohon & Istri 3 x 4
6	Surat Penawaran Rumah Dari Penjual / Developer
7	Fotocopy Sertifikat Tanah : SHM/SHGB
8	Fotocopy IMB
9	Fotocopy PBB
10	RAB (Rencana Anggaran Biaya) - Khusus RENOVASI
	<i>KHUSUS TAKE OVER (AMBIL ALIH KREDIT BANK LAIN)</i>
11	Outstanding Kredit Terakhir
12	Rekening Koran Angsuran Kredit 6 bulan terakhir
PEGAWAI / KARYAWAN	
1	Asli Slip Gaji 1 bulan terakhir
2	SK Pengangkatan / Surat Keterangan Kerja min 2 thn
3	Fotocopy Buku Tabungan 3 Bulan Terakhir
4	SPT PPH 21 Tahunan / NPWP
PENGUSAHA / WIRASWATA	
1	Fotocopy Legalitas Usaha : SIUP, TDP, NPWP
2	Laporan Keuangan 2 tahun terakhir
3	Fotocopy Rekening Koran Perusahaan 6 bulan terakhir
4	Fotocopy Buku Tabungan Pribadi 3 terakhir

Strategi Karyawan untuk Membeli 2-3 Rumah dalam Setahun

Bagi seorang karyawan yang bergaji standar apalagi gajinya tidak naik signifikan dalam waktu setahun, maka membeli 2-3 properti dalam waktu setahun adalah mustahil. Tapi dengan strategi yang saya sampaikan ini, karyawan masih bisa membeli 2-3 properti dalam setahun. Caranya?

Kalau kita amati, sebagian besar karyawan itu kalau mau beli rumah, sebagian besar selalu di Komplek Perumahan. Selain itu, sebagian besar pula, rumah yang dibeli adalah rumah yang masih berupa gambar atau masih tahap pembangunan.

Cara ini, tentu saja akan menghambat anda untuk membeli rumah kedua-ketiga dan seterusnya. Sebab, anda harus membeli rumah yang tidak menghasilkan dan bahkan setiap bulannya anda harus mengangsur cicilan dari kocek anda pribadi.

Karena itu, anda bisa menggunakan strategi berikut ini:

Untuk anda yang mau membeli rumah pertama:

- Sebaiknya anda tidak membeli gambar rumah di developer atau di Komplek Perumahan.
- Belilah rumah kontrakan, rumah kos atau rumah yang ada usahanya dan menghasilkan
- Belilah dengan cara kredit dan biarkan rumah yang anda beli itu membayar cicilannya ke bank (dari hasil usaha atau kos).

Dengan cara ini, maka 'risiko'nya atau 'harga' yang anda harus bayar adalah anda harus melanjutkan menjadi 'kontraktor' yakni mengontrak rumah orang lagi, untuk beberapa bulan.

Nah... setelah anda sudah memiliki uang muka untuk membeli rumah kedua, maka belilah rumah tinggal anda. Saya yakin, ini bisa dilakukan tidak lebih dari setahun, karena rumah pertama yang anda beli memiliki uang masuk (*cash flow*) positif sehingga tidak mengganggu penghasilan anda. Apalagi bila anda bisa menerapkan membeli rumah tanpa uang muka atau rumah gratis sebagaimana di jelaskan diatas. Kalau cara ini sudah berhasil, maka untuk rumah ketiga, keempat lakukan seperti cara diatas (membeli rumah gratis).

Teknik Lain Meraup Untung dari Properti

- Menjadi Broker/Agen properti, dengan mendapatkan fee penjualan yang besarnya 1,5-5%
- Menggunakan teknik **Surat Kuasa Menjual** untuk mendapatkan keuntungan berlipat. Teknik ini, dapat anda lakukan, bila misalnya ada properti yang dijual dibawah harga pasar atau murah sekali. Sementara properti atau anda pada kondisi sebagai berikut:
 - Properti itu tidak memiliki *cash flow* positif, sementara penghasilan anda tidak cukup untuk mengangsur bank,
 - Atau anda tidak mau hanya mendapatkan fee yang besarnya hanya 1,5 - 5% karena anda ingin mendapatkan

keuntungan lebih dari itu (karena sudah tahu bahwa harga properti itu akan laku sesuai harga pasar).

Maka anda bisa melakukan negoisasi dengan pemiliknya, bahwa anda akan membeli properti itu dengan syarat akan membayar dalam jangka waktu tertentu (ingat, agar mau silahkan pakai jurus '**membuat orang lain menang dulu, baru kita mendapatkan keuntungan**'). Anda bisa gunakan Surat Kuasa Menjual yang dilegalkan ke notaris. Dalam Surat Kuasa Menjual itu, anda berhak menjual properti itu diatas harga yang diminta pemilik, berapa pun harganya. Bila dalam waktu tertentu (misalnya 3 bulan) anda tidak berhasil menjualkan, maka perjanjian ini dianggap batal. (untuk Surat Kuasa Menjual ini, semua notaris sudah paham, jadi kalau anda datang ke notaris, anda hanya katakan saja akan membuat Surat Kuasa Menjual, maka urusan sudah beres sama notaris).

Mungkin anda bertanya, "Apa mereka mau dengan sistem ini?" Mungkin... ada yang mau dan ada yang tidak!. Bagi orang tertentu yang sudah merasa 'putus asa' karena propertinya tidak laku-laku, maka kemungkinan dia akan mau dengan cara ini. Sebab mereka akan berpikir, yang penting propertinya laku. Lagi pula, dia juga tidak akan dirugikan karena sertifikat tetap dipegang pemilik. Sertifikat baru akan diberikan kepada anda tentu saja kalau anda sudah bayar.

Begini kongkritnya:

Misalnya properti ditawarkan oleh pemilik Rp100 juta, padahal anda tahu harga pasar properti itu kurang lebih Rp175 juta. Nah... kalau anda sudah memiliki pembeli yang mau membeli Rp160 juta, maka anda bisa minta uang muka kepada pembeli sebesar Rp100 juta untuk anda bayarkan kepada pemiliknya, LUNAS. Maka sertifikatnya sudah dapat anda minta dari pemilik.

Karena anda sudah memiliki Surat Kuasa Menjual yang dibuat oleh notaris, maka untuk proses jual-beli ini sudah tidak lagi melibatkan pemilik. Jual beli langsung anda lakukan dengan pembeli, termasuk uang sisanya Rp60 juta langsung bisa ditransfer ke rekening anda, sebagai keuntungan anda!
SELAMAT MENCoba!

Tiga Puluh Enam Cara Meningkatkan Nilai Properti Anda

Sebagaimana saya sampaikan saat anda membaca web www.propertifree.com, bahwa salah satu sifat properti adalah bahwa anda dengan mudah dapat meningkatkan nilai properti jauh lebih besar dari nilai yang anda keluarkan. Misalnya anda mengeluarkan uang untuk renovasi Rp10 juta, tapi nilai properti anda bisa naik harganya dari Rp200 juta menjadi Rp250 juta. Ada banyak cara untuk meningkatkan nilai jual atau sewa properti yakni:

1. Membangun garasi. Rumah yang ada garasi mobil akan lebih menarik dibandingkan dengan tanpa mobil.

2. Membangun gudang kecil. Kadang-kadang, orang juga butuh gudang kecil di rumahnya untuk menyimpan barang-barang yang tidak sedang diperlukan. Rumah yang ada gudang biasanya lebih menarik karena calon pembeli akan membayangkan rumahnya akan rapi.
3. Mengecat properti. Dengan mengeluarkan biaya Rp5 juta misalnya, rumah yang anda beli seharga Rp100 juta, bisa saja menjadi Rp170 juta. Lho, kok bisa begitu? Mengapa orang bersedia membeli Rp170 juta dan tidak membeli yang Rp100 juta tapi masih perlu di cat ulang? Ingat... tidak semua orang mau repot, *ngawasin* tukang bekerja. Apalagi, ketika melihat rumah yang jelek, bayangan mereka semakin jelek terhadap rumah itu. Mungkin dia akan mengira bahwa rumah itu tidak hanya cat-nya saja yang rusak, tapi mungkin kayunya patah, gentingnya rusak dan sebagainya. Maka mereka mengabaikannya dan sudah tidak melirik rumah itu sebagai target yang akan dibeli atau disewa. Tapi setelah anda cat, maka mereka akan merasa senang dan tertarik melihat rumah itu dan ingin segera menempatinya atau menyewanya. Ini adalah kondisi yang sering kita temui bukan?
4. Mengganti talang yang rusak
5. Membersihkan rumput halaman. Jangan heran, kalau dengan HANYA membersihkan rumput ilalang yang tumbuh subur di halaman rumah, harga properti akan naik dan menarik minat calon pembeli. Hal ini sudah sering dibuktikan. Pada dasarnya, manusia itu senang dengan keindahan yang instan. Artinya, ketika seseorang melihat sesuatu yang kotor, maka biasanya

- seleranya akan turun. Tapi, kalau sesuatu sudah rapi dan indah, selera dan rasa senang akan muncul dengan sendirinya.
6. Mengganti pipa dan saluran air yang karatan dibagian depan rumah
 7. Memasang sistem pemanas atau pendingin (AC) yang baru
 8. Melengkapi dengan antena parabola
 9. Mengganti korden atau tirai
 10. Merapikan kamar mandi
 11. Membuat dapur baru
 12. Mengecat atap plafon
 13. Mengecat atau mengganti pagar
 14. Memasang sistem alarm
 15. Mengganti gagang pintu
 16. Menambah kolam renang
 17. Membongkar gudang tua
 18. Membersihkan karpet
 19. Mengeraskan jalan kendaraan masuk ke rumah
 20. Membangun taman
 21. Meningkatkan sewa ruangan komersial yang besar dengan cara membagi menjadi ruang kecil dan disewakan lebih mahal. Misalnya jika 300 meter persegi Rp5 juta perbulan, bisa saja hal ini memberatkan penyewa atau tidak sesuai dengan kebutuhan ruangan yang terlalu luas. Tapi dengan membagi 5 ruangan masing-masing 60 meter², maka anda bisa memasang harga per 60m² misalnya Rp1,3 juta. Jadi kalau ada 5 ruangan maka anda bisa mendapatkan $Rp1,3 \times 5 = Rp6,5$ juta sebulan.

22. Mengganti keramik lantai
23. Melengkapi dengan furnitur
24. Meningkatkan daya listrik misalnya dari 1300 watt menjadi 2400 watt atau sesuai dengan kondisi properti anda.
25. Memasang internet
26. Mengatur lagi sirkulasi udara, misalnya dengan menambah jendela
27. Menata ruangan yang lebih bagus
28. Memberikan penerangan yang memadai
29. Melengkapi sumur
30. Membuat dapur kotor dan dapur bersih
31. Memasang anti rayap
32. Merapikan sistem pelistrikan terutama tempat colokan listrik agar terlihat rapi
33. Tata letak lampu
34. Membuat tandon air
35. Jemuran cucian
36. Mempercantik teras

Dan lainnya.... akan saya sampaikan lagi kalau ada ide-ide baru... anda juga bisa mengembangkan sendiri sesuai dengan imajinasi anda!

Dari beberapa ide diatas, anda tidak harus melakukannya semua. Anda hanya melakukan satu atau beberapa ide diatas dengan mengkombinasikannya, sesuai kondisi properti anda.

Teknik Melipatgandakan Passive Income Properti

Selain cara-cara diatas untuk meningkatkan nilai properti maupun nilai sewa properti, anda juga bisa melipatgandakan (double) bahkan triple penghasilan dari properti dengan cara sebagai berikut:

- Menyewakan ruangan (sebagai penghasilan pertama)
- Menyewakan tempat billboard diatas atap atau didepan properti yang anda miliki (sebagai penghasilan kedua)
- Menyewakan dihalaman parkir untuk gerobak makanan (penghasilan ketiga)
- Shifting sewa. Maksudnya, siang digunakan untuk usaha dan malam disewakan untuk usaha lain seperti kuliner malam atau bisa digunakan sebagai wisata kuliner malam (sebagai penghasilan keempat)

Studi Kasus dan Tanya Jawab

Berikut ini adalah studi kasus maupun tanya jawab berdasarkan pengalaman serta pertanyaan-pertanyaan yang diajukan oleh member PropertiFree. Ada banyak pertanyaan dari mereka, tapi saya menyederhanakan menjadi beberapa studi kasus sehingga mudah untuk dipahami.

Pertanyaan 1

Saya sudah membaca PropertiFree dan memahaminya dengan baik. Tapi setelah saya praktekkan selama 2 bulan ini saya belum mendapatkan properti seperti yang anda sarankan. Kelihatannya sulit menemukan properti seperti itu.

Jawab:

Menemukan properti seperti yang saya sarankan adalah masalah terkait dengan angka-angka. Maksud saya, angka-angka yang menunjukkan berapa banyak properti yang telah anda temukan dan anda kunjungi. Pencarian properti ini, mau-tidak mau ya... harus memperbanyak target properti yang anda kunjungi, dan anda harus benar-benar menggunakan 10 cara yang telah saya sampaikan diatas. Semakin banyak informasi tentang properti yang dijual, maka semakin besar dan semakin cepat anda mendapatkan properti yang anda inginkan.

Pertanyaan 2

Untuk pengajuan kredit ke bank angka mana yang harus saya pilih :

1. Harga rumah Rp600 juta + Rp60 * 1.35 = Rp891-----> seolah-olah uang muka sudah diterima 20 %, tapi masalahnya penjual

tidak mau bekerjasama bahwa DP (uang muka) seolah-olah sudah diterima.

Jawab:

Dengan pengajuan ini, bila bank setuju 80%, maka anda dapat kredit Rp712 juta. Uang ini akan ditransfer ke penjual semuanya (Rp712 juta) oleh bank. Jadi yang dibutuhkan adalah kesediaan pembeli untuk mentransfer ulang ke anda, sisa uang dari bank, tentunya setelah dikurangi biaya-biaya.

Memang ada bank yang minta bukti uang muka (bisa berupa kwitansi, atau bukti transfer ke penjual), tapi ada bank yang percaya aja, kalau anda sudah bayar uang muka tanpa minta bukti. Karena itu, ini perlu kerjasama dari penjual, bagaimana anda meyakinkan bahwa tidak akan ada masalah dengan dia.

Kalau tidak mau? ya... anda harus cari lagi penjual yang mau bekerjasama. Inilah seninya...

Atau... bisa juga diyakinkan kepada penjual, dibuat perjanjian tersendiri, diatas kertas bermatrei bahwa bukti kwitansi yang dibuat adalah hanya untuk kepentingan bank, dan sesungguhnya penjual tidak menerima uang itu.

Misalnya juga, kalau tidak jadi membeli maka kwitansi itu dianggap tidak ada. Atau hal-hal lain yang bisa meyakinkan penjual.

atau ... saya pilih yang ini?

1. Harga rumah Rp600 juta + Rp60 * 1.35 = Rp891 - (20% * Rp891)
= Rp712 -----> dipotong uang muka 20%?

Jawab:

Dengan jumlah ini, bila bank setuju 80% maka anda hanya mendapat kredit Rp570 juta, sehingga anda masih harus mengeluarkan uang pribadi Rp90 juta. Kalau anda punya uang itu, ya silahkan.. asalkan hasil dari rumah yang dibeli dapat menutup angsuran ke bank, masih oke..

Pertanyaan 3

Jika saya akan mengajukan kredit sebesar Rp450 juta sementara dilihat dari kemampuan cicilan hanya sampai Rp300 juta, mohon pencerahannya untuk tips & tricknya. Sebagai info tambahan pihak Bank hanya akan menggunakan penghasilan pasti/tetap yang diterima setiap bulan pada rekening saya. Penghasilan dari kost/kontrakan tidak bisa di jadikan acuan bank. Sementara saya tidak punya tabungan tambahan selain untuk uang muka.

Jawab:

Bank memang hanya melihat gaji di slip gaji anda (bila anda pegawai, dan neraca keuangan, bila anda pengusaha. Semua keterangan anda itu di verifikasi oleh bank melalui rekening bank anda). Untuk sementara, tidak ada cara lain kecuali hanya menerimanya (mendapatkan kredit sesuai kemampuan anda Rp300 juta). Lakukan saja deal kecil diawal bisnis ini. Untuk kredit kedua dan ketiga, maka anda bisa melakukan deal-deal kredit yang lebih besar. Apalagi, dengan properti yang pertama anda beli dan

menghasilkan, hasil kos/kontrakan itu bisa anda gunakan untuk meningkatkan kredit anda karena penghasilan dari properti pertama bisa dijadikan diperhitungkan sebagai sumber penghasilan oleh bank (syaratnya, semua penghasilan itu tercatat dalam mutasi rekening anda). Ingat... mendapatkan kepercayaan bank itu relatif mudah, kalau anda sudah memiliki reputasi di bank, maka untuk kredit kedua, ketiga dan seterusnya semakin mudah dan tambah besar.

Pertanyaan 4

Bagaimana trik-trik atau rahasia agar bisa sukses dalam pengajuan KPR walaupun kita punya masalah dalam syarat-syarat pengajuan KPR, misalnya *black list* bank, rekening tabungan yang tidak menunjang, dan lainnya?

Jawab:

Untuk calon debitur/nasabah yang sudah menjadi debitur di bank dan dia tidak mampu membayar hingga macet (menunggak lebih dari 3 bulan), maka debitur seperti ini masuk dalam daftar hitam (*black list*) Bank Indonesia. Kalau hal ini yang terjadi, maka debitur ini akan sulit mendapatkan kredit lagi, sampai kreditnya lunas.

Adakah trik untuk lepas dari daftar *black list* BI? Kalau cara wajar tidak ada!. Tapi kalau pakai cara-cara 'tidak wajar' mungkin saja, seperti mengganti NPWP, alamat, atau sampai identitas yang lain. Tapi saya tidak akan sarankan anda untuk menggunakan cara-cara ini. Cara-cara 'tidak wajar' ini sudah saya jelaskan di www.modalbiz.com

Demikian juga untuk rekening bank yang tidak mendukung permohonan kredit, dapat dilakukan dengan cara 'wajar' maupun 'tidak wajar'. Intinya... bank itu melihat dari mutasi debit kredit nasabah. Nah.. disitu anda bisa bermain bagaimana mutasi debit-kreditnya bisa banyak dan aktif dan sesuai dengan kondisi keuangan yang anda laporkan ke bank. Kalau anda mau lebih jelas tentang hal ini, silahkan pelajari di www.modalbiz.com

Pertanyaan 5

Bagaimana cara membeli properti yang sertifikatnya bukan pemilik langsung, tapi atas nama keluarganya atau properti yang pemiliknya dalam proses perceraian maupun pemiliknya sudah meninggal?

Jawab:

Untuk properti yang pemiliknya bukan pemilik langsung, dapat dijelaskan sebagai berikut:

Properti atas nama Istri:

- Jika properti ini dimiliki istri sebelum menikah dan ada perjanjian pemisahan harta, maka istri boleh menjual tanpa persetujuan suaminya.
- Jika istri menjual properti harus mendapat persetujuan suami (langsung datang ke notaris atau dengan melalui surat persetujuan notariil)
- Jika properti ini dijual oleh suaminya, maka suami harus mendapatkan surat kuasa notariil untuk menjual dari istri
- Jika anaknya yang menjual properti ini, maka anak harus mendapat surat kuasa jual (notariil) dari ibunya dan surat persetujuan notariil dari ayahnya

Properti atas nama suami:

- Suami menjual dengan persetujuan istri
- Jika istri belum secara sah bercerai atau sudah bercerai tetapi belum ada pembagian harta gono-gini, jika suami menjual, istri harus diikutsertakan untuk tanda tangan atau surat persetujuan notariil.
- Jika istri sudah cerai dan ada pembagian harta gono-gini, dan suami yang menjual maka harus disertai surat-surat pembagian gono-gini tersebut
- Jika istri meninggal dan suami akan menjual, maka harus disertai surat bukti kematian dan surat keterangan waris dari kelurahan diketahui kecamatan atau notaries dengan ketentuan tambahan seperti ini: - jika anak dibawah umur, perlu surat perwalian, - jika anak telah dewasa, maka anak harus memberikan persetujuan notariil, - jika anak diluar negeri dan tidak sempat pulang maka perlu surat persetujuan diatas materai dan dilegalisir perwakilan RI di Negara tempat tinggal anak tersebut

Properti yang pemiliknya dalam proses/sudah bercerai:

- Jika dalam proses cerai (belum cerai) dan istri menjual, maka harus ada persetujuan suami atau datang langsung ke notaries atau surat persetujuan notariil. Demikian juga sebaliknya bila suami yang menjual
- Jika sudah bercerai harus disertai bukti cerai dan pembagian harta gono-gini

- Jika sudah bercerai dan belum ada pembagian harta gono-gini maka harus ada persetujuan pasangannya (suami/istri).
- Jika istri cerai/meninggal dan suami akan menjual, maka harus disertai surat bukti kematian dan surat keterangan waris dari kelurahan diketahui kecamatan atau notaries dengan ketentuan tambahan seperti ini: - jika anak dibawah umur, perlu surat perwalian, - jika anak telah dewasa, maka anak harus memberikan persetujuan notariil, - jika anak diluar negeri dan tidak sempat pulang maka perlu surat persetujuan diatas materai dan dilegalisir perwakilan RI di Negara tempat tinggal anak tersebut

Properti yang pemiliknya meninggal:

Anak atau ahli waris yang menjual, harus menyertakan surat kematian dan keterangan waris dari kelurahan dan diketahui kecamatan. Bila dalam transaksi jual beli itu ahli waris yang lain tidak bisa hadir, maka bisa menggunakan surat persetujuan notariil.

Pertanyaan 5

Kalau saya mau beli properti dari lelang, apakah aman? Bagaimana caranya?

Jawab:

Proses lelang adalah proses yang legal. Pemenang lelang dilindungi undang-undang. Demikian pulan, properti yang dibeli dari lelang, biasanya harganya murah. Bank yang melakukan lelang biasanya pula menetapkan harga minimal propertinya adalah harga

taksasi/penilaian terakhir. Dan yang sering terjadi, penilaian terakhir itu lebih rendah dari penilaian saat kredit disetujui. Tapi seringkali ada masalah, terutama bagi pemilik properti. Ada yang rela propertinya di lelang, ada pula yang tidak rela propertinya di lelang. Kalau sampai pemilik lama tidak rela, biasanya mereka tidak mau mengosongkan rumah/propertinya. Kalau anda memenangkan lelang seperti ini maka anda akan keluar biaya pengosongan yang lumayan besar. Karena itu sebelum anda mengikuti lelang, sebaiknya mengetahui sikap pemiliknya. Anda bisa menanyakan kepada petugas lelang atau kepada petugas banknya. Bisa juga anda datang ke tempat pemiliknya dan menanyakan langsung sikapnya. Biasanya pemilik properti akan menjelaskan sikapnya kepada anda.

Meski terkesan ribet, tapi peluang mendapatkan properti lelang itu sangat besar dan menguntungkan. Jadi tidak perlu ragu, yang penting kesiapan dan informasi yang cukup anda miliki sebelum mengikuti lelang.

Peraturan mengikuti lelang umumnya seperti ini:

- Lelang diumumkan di media cetak atau media lainnya
- Peserta lelang menyerahkan uang jaminan yang jumlahnya ditentukan panitia lelang. Jaminan ini akan dikembalikan kepada peserta yang kalah.
- Penawaran harga lelang bisa dilakukan secara tertutup atau terbuka, sesuai ketentuan panitia. Penawaran tertutup biasanya dimasukkan ke dalam amplop dan penawar tertinggi yang menang. Atau dengan penawaran terbuka, setiap peserta bisa

menyebutkan angka kemudian diikuti oleh penawar lain dengan menyebutkan angka yang lebih tinggi.

Pertanyaan 6

Bagaimana kalau saya melakukan *take over* (menggambil alih/meneruskan kredit) sebuah properti dari orang lain?

Jawab:

Take over kredit adalah proses pengambilalihan kredit seseorang di suatu bank untuk dilanjutkan oleh orang lain karena orang tersebut membeli propertinya. Misalnya si A memiliki KPR sebesar Rp100 juta di bank ABC. Maka si B bisa saja membeli properti yang diagunkan di A di bank ABC itu dengan cara meneruskan kreditnya si A. Kredit itu bisa tetap di bank ABC atau bisa pindah ke bank lain.

Secara hukum, *take over* kredit ini bisa dilaksanakan, tidak ada masalah. Persyaratan untuk *take over* kredit hampir sama dengan pengajuan KPR, hanya diperlukan tambahan syarat yakni informasi tentang sisa kredit yang sedang berjalan.

Pertanyaan 7

Biaya apa saja yang harus dikeluarkan untuk persetujuan kredit?

Jawab:

Masing-masing bank menerapkan besarnya biaya kredit secara berbeda-beda. Tapi secara umum biaya yang biasa harus dikeluarkan adalah:

- Biaya administrasi yang besarnya kurang lebih Rp300 ribu
- Provisi 0,5-1,5% dari jumlah kredit yang disetujui
- Biaya appraisal (jasa penilai jaminan) kurang lebih Rp300 ribu atau sesuai ketentuan bank
- Biaya asuransi jiwa dan asuransi kebakaran atas jaminan (properti), besarnya sesuai dengan biaya premi asuransi, kurang lebih 1% dari nilai pertanggungan asuransi
- Akta pembuatan hak tanggungan (APHT) besarnya sesuai ketentuan bank
- Biaya jasa notaris, besarnya sesuai ketentuan notaris dan bank

Pertanyaan 8

Bagaimana mengatasi terjadinya fluktuasi naik turunnya suku bunga KPR?

Jawab:

Suku bunga KPR memang bisa naik turun sesuai dengan perkembangan ekonomi. Untuk mengatasi kemungkinan naik turunnya suku bunga, kuncinya adalah ketepatan anda memilih bank. Ada bank yang tidak peduli dengan debiturnya dan gampang menaikkan suku bunga, tapi ada bank yang memiliki komitmen untuk tetap sama-sama dengan debiturnya. Karena itu anda jangan mudah tergiur kepada bank yang memberikan bunga murah di tahun pertama KPR tapi mudah menaikkan bunga di tahun-tahun selanjutnya. Untuk mengetahui hal ini, tidak ada cara lain kecuali anda banyak mendapatkan informasi baik dari bank tersebut maupun dari media, maupun teman-teman anda. Bank-bank milik pemerintah,

biasanya lebih menjaga hubungan jangka panjang dengan nasabahnya karena bank BUMN ini memiliki misi mengembangkan perekonomian rakyat. Sebagai bukti hal ini, saat krisis ekonomi 1998 lalu, bunga KPR bisa lebih dari 50% tapi bank BUMN rata-rata hanya menetapkan bunga 40%.

Cara lain untuk mengantisipasi naik turunnya bunga KPR adalah dengan cara menggunakan KPR Syariah. Saat ini sudah banyak pilihan KPR Syariah. KPR Syariah tidak mengenal prinsip bunga tapi mereka mendasarkan pada prinsip jual-beli (murabahah) dan menghitung angsurannya dari harga rumah ditambah margin keuntungan misalnya 10-20% per tahun. Secara hitungan angsurannya, hampir tidak ada bedanya, tapi angsuran itu tidak berubah sampai kredit lunas.

Pertanyaan 9

Ada properti yang dijual dibawah NJOP, tapi masalahnya properti itu kelihatannya jelek dan tidak terawat. Saya yakin harga properti itu sangat murah. Tapi karena kondisinya kurang menarik, sehingga penilaian bank menjadi rendah. Bagaimana mengatasi hal ini?

Jawab:

Kalau anda yakin bahwa anda akan mendapatkan kredit dari bank (keyakinan ini tentu didasarkan dari kondisi keuangan anda yang sangat mendukung KPR, dan surat-surat properti tidak ada masalah), maka anda bisa melakukan teknik meningkatkan nilai properti seperti yang disampaikan diatas renovasi kecil, membersihkan rumput di

halaman rumah, atau mengecatnya. Tentu saja, anda juga sudah membicarakan hal ini dengan pemiliknya.

Pertanyaan 10

Ada properti murah sekali, tapi sayangnya properti itu berupa rumah tempat tinggal yang saat ini kondisinya kosong tidak ada penyewanya. Apakah saya boleh membelinya?

Jawab:

- Dalam kondisi ini anda bisa membelinya kemudian menjualnya kembali dengan menggunakan teknik Surat Kuasa Menjual sebagaimana penjelasan diatas.
- Bila anda ingin memilikinya, bisa juga... tapi anda harus hati-hati sekali, terutama sumber angsurannya ke bank. Kalau anda mampu mengangsur mengandalkan uang pribadi maka hal ini tidak ada masalah karena dalam waktu 1 – 3 bulan anda bisa mencari penyewanya.
- Kalau anda ingin memiliki tapi kondisi keuangan anda pribadi kurang menyakinkan untuk mengangsur bank (tanpa bantuan hasil sewa properti itu), maka usahakan anda membeli properti ini dengan mendapatkan kelebihan uang dari kredit bank. Contoh riilnya seperti ini:

Harga pasar properti Rp1 milyar, dan bank bersedia memberikan kredit kepada anda Rp800 juta dengan angsuran misalnya Rp10 juta per bulan. Sementara itu, anda hanya membeli properti tersebut sebesar Rp600 juta. Maka, anda mendapatkan uang tunai Rp200 juta.

Nah... dengan kelebihan Rp200 juta ini, maka uang Rp200 juta tersebut sebenarnya bisa anda gunakan untuk mengangsur ke bank selama kurang lebih 20 bulan, hampir 2 tahun! Tapi tentu saja, JANGAN sampai uang itu benar-benar anda gunakan untuk mengangsur selama 20 bulan. Uang itu HANYA untuk cadangan atau anda gunakan maksimal 3 bulan angsuran. Karena, pada bulan keempat anda sudah harus mendapatkan penyewa properti yang anda beli. Dengan demikian, uang Rp200 juta itu bisa anda manfaatkan untuk uang muka membeli properti yang lain.

Pertanyaan 11

Bung Safak, anda selalu memberikan informasi yang 'manis-manis' saja. Bagaimana kalau dalam perjalanannya saya tidak mampu membayar angsuran kredit ke bank?

Jawab:

Resiko bisnis ini selalu ada. Karena itu, saya selalu sarankan teknik membeli properti gratis ini tidak digunakan secara sembrono, sembarangan. Anda harus benar-benar mampu menghitung kemampuan finansial anda. Termasuk memiliki plan B atau rencana darurat bila sampai terjadi sesuatu. Misalnya saja kalau terjadi penurunan hasil sewa properti karena sesuatu hal, maka anda tentu harus memiliki rencana atau cadangan untuk hal ini.

Tapi kalau sudah memiliki rencana kondisi darurat tapi masih saja tidak menyelesaikan masalah dan sampai terjadi kredit macet, maka risikonya properti yang anda beli kredit itu akan dilelang. Buntutnya

lagi, selama kredit anda belum lunas, maka anda akan di *black list BI* dan anda akan kesulitan mendapatkan kredit lagi.

Bagaimana dengan kerugian materi dan aspek hukumnya?

Secara materi, anda mungkin rugi (tapi tidak banyak), apalagi kalau saat anda membeli properti ini tanpa modal sendiri (semua dibiayai bank). Demikian pula dengan kemungkinan aspek hukumnya pun tidak terlalu signifikan (kecil sekali, hampir tidak ada) karena masalah kredit ini sepengetahuan saya merupakan masalah perdata. Jadi selama dalam proses kreditnya tidak ada kecurangan maka tidak ada masalah hukum pidana. Kemungkinan terburuk, ya.... Anda hanya kehilangan properti anda.

Kalau sampai hal ini terjadi (kredit macet), maka bersikaplah kooperatif atau bekerjasama dengan bank. Jangan mempersulit pihak bank karena hal itu akan menyulitkan anda sendiri. Cari jalan penyelesaian terbaik dengan bank. Bagaimanapun, bank lebih senang dengan debitur yang kooperatif.

Saya yakin hal ini tidak akan terjadi kalau semua kita lakukan dilandasi dengan niat baik, perhitungan dan pertimbangan yang rasional.

PENUTUP/KESIMPULAN

Untuk mendapatkan properti tanpa modal sendiri *alias* gratis, maka hal-hal yang perlu diperhatikan adalah:

- ✓ Siapkan mental dan keyakinan bahwa anda bisa mendapatkan. Tidak ada sesuatu yang tidak mungkin.
- ✓ Ketahui kemampuan finansial anda menurut bank, berapa besar kredit yang bisa bank berikan untuk penghasilan yang anda miliki sekarang.
- ✓ Terapkan informasi yang saya sampaikan diatas dengan penuh kesungguhan dan kesabaran untuk mendapatkan properti dengan harga dibawah pasar dan sewanya dapat menutup angsuran bank.
- ✓ Terapkan teknik 100-10-3-1.
- ✓ Hubungi bank sebanyak-banyaknya untuk pengajuan kredit dan pilihlah jangka waktu selama-lamanya. Untuk mendapatkan properti GRATIS, terapkan teknik *mark up* secara hati-hati. (sekali lagi, *mark up* yang saya maksudkan adalah menyesuaikan harga transaksi properti yang dibawah harga pasar menjadi harga pasar saat dilaporkan ke bank. **BUKAN** 'mengada-ada' atau rekayasa yang seharusnya properti harga pasarnya Rp100 juta dipaksakan menjadi Rp200 juta karena bermain mata dengan petugas bank).

Demikian informasi yang saya sampaikan dan semoga bermanfaat. Meski demikian, tidak dapat dipungkiri bahwa pembaca ebook ini akan terbagi menjadi 3 kelompok sebagai berikut:

- **Kelompok Reviewer – sekelompok orang atau pembaca yang suka membaca buku atau ebook sebanyak-banyaknya dan sependapat dengan informasi yang disampaikan tapi males praktek. Atau sudah mencoba praktek tapi tidak serius. Begitu ada sedikit kendala, langsung berhenti berusaha. Informasi yang ada akhirnya hanya dianggap sebagai pengetahuan saja**
- **Kelompok Kritikus dan Komentator – sekelompok orang atau pembaca yang gemar memberikan komentar atau mengkritisi tulisan dan juga males praktek. Mungkin, setelah membaca ebook ini akan berkomentar, “Ya... cuman gitu aja informasinya. Saya sudah tahu” atau “Kalau seperti ini informasinya, pasti sulit dilaksanakan” dan berbagai komentar lainnya.**
- **Kelompok Praktisi – sekelompok orang atau pembaca yang selalu berusaha mempraktekkan informasi atau pengetahuan yang sudah didapatkan. Kelompok ini terus mau belajar dari siapa pun dan menghargai setiap informasi yang bermanfaat untuk dipraktekkan.**

Apa pun pendapat anda tentang ebook ini, saya yakin masih ada informasi yang positif dan bermanfaat. Karena itu, mari kita praktekan dengan sungguh-sungguh agar tujuan membeli properti tanpa modal dapat tercapai.

***”Knowing is Nothing, Applying what you know is Everything”* Pengetahuan Tidak Ada Artinya bila Tidak Ada Tindakan/Dipraktekan”**

Salam Super Sukses,

Safak Muhammad

Anda juga bisa mengunjungi web kami untuk mendapatkan informasi yang bermanfaat terkait dengan bisnis properti ini.

www.modalbiz.com – Cara mudah memulai bisnis dengan modal tak terbatas, tanpa uang pinjaman. Dilengkapi dengan trik mendapatkan kredit 99,9% disetujui bank