

Evolusi perkhidmatan profesional dalam industri hartanah



Pengarah Penyelidikan Hartanah Rahim & Co International Sdn Bhd

Oleh Sr Sulaiman Saheh

Cabaran yang dihadapi oleh industri hartanah pada masa ini adalah kompleks memandangkan terdapat hubung kait daripada pelbagai sudut yang berbeza oleh pemain industri yang terbabit secara langsung atau tidak langsung.

Semuanya mempunyai cabaran tersendiri, baik daripada pembeli dan pengguna di pasaran, pemaju, penjual dan pelabur, pihak berkuasa

dan kerajaan mahupun pihak perunding dan profesional yang terbabit di dalam sektor berkenaan.

Ditambah dengan kemajuan teknologi dan digitalisasi serta evolusi minda dan kehendak pasaran, pengguna mula meletakkan harapan yang tinggi kepada perkhidmatan yang diberikan.

Untuk berkongsi pandangan daripada sudut pengamal profesion hartanah seperti penilai, ejen dan pengurus hartanah, baru-baru ini di sebuah konvensyen hartanah, perbincangan diadakan mengenai keperluan kepada perubahan supaya perkhidmatan industri hartanah dapat dipertingkatkan sejajar dengan kehendak semasa.

Pengerusi Eksekutif Rahim & Co International Sdn Bhd, Tan Sri Abdul Ra-

him Abdul Rahman, telah menyuarakan beberapa pandangan dan di sini, saya ingin berkongsi pendapat beliau.

Cabaran yang dihadapi oleh profesional hartanah hari ini dan kehendak pasaran daripada perkhidmatan yang diberikan telah berkembang dengan pesat sejak beberapa tahun lalu dan menjadi lebih kompleks.

Selain menghadapi persaingan sengit daripada rakan pengamal profesional sendiri, profesional hartanah kini juga menghadapi saingan daripada pihak bukan profesional melalui penggunaan teknologi, sains data dan internet yang berinovatif.

Bagi memenuhi kehendak pasaran untuk hasil carian yang paling cepat, mudah, senang dan murah, pemeliharaan integriti dan profesionalisme dalam pelbagai amalan hartanah kini menghadapi tahap kerumitan dan kesukaran yang lebih tinggi.

Permintaan pelanggan

Ini demi mencari keseimbangan antara memenuhi permintaan pelanggan dan memberikan jawapan yang relevan dan tepat kepada persekitaran masa nyata.

Teknologi sememangnya telah mengubah cara kita hidup, bekerja dan bermain. Pelbagai urusan niaga dan temujanji kini boleh dilakukan secara maya.

Pertumbuhan dan penggunaan teknologi yang lebih maju di dalam

Revolusi Industri 4.0 seperti jalur lebar berkelajuan tinggi, komunikasi mudah alih 5G, kecerdasan buatan (AI), data besar dan 'blockchain' telah mengubah cara kita menjalankan perniagaan dan juga cara kita membuat keputusan harian.

Bukan sahaja ia memudahkan dan menyenangkan, kita juga semakin terbiasa dengan keputusan atau penyelesaian segera apabila teknologi komunikasi semakin pantas.

Maklumat lebih mudah diakses dan media sosial menyatukan minda silang budaya. Disebabkan oleh penggunaan global gaya hidup digital media baharu, cara pengguna berfikir dan berinteraksi, dan juga kehendak serta harapan mereka terhadap barangan dan perkhidmatan yang ditawarkan kini telah berubah menjadi lebih canggih.

Dengan maklumat di hujung jari melalui telefon pintar dan teknologi mudah alih, hampir setiap individu, sama ada pengguna sendiri atau pelanggan korporat, semakin menuntut jawapan dan tindak balas dengan serta-merta.

Sering kali dibincangkan mengenai bagaimana Revolusi Industri 4.0 akan mengubah tatakkerja profesional hartanah.

Perisian dan algoritma boleh diprogramkan untuk melaksanakan pelbagai tugas. Sistem dan mesin boleh mengumpul data dengan mu-

dah dalam masa nyata, dengan itu meningkatkan produktiviti, ketepatan dan kecekapan.

Gantikan kerja asas

Teknologi juga boleh menggantikan kebanyakan kerja asas yang sekarang ini dilakukan secara manual dan perkara ini mula menjadi kenyataan.

Justeru, teknologi dan automasi berpotensi untuk membantu profesional hartanah untuk memikul tugas yang bernilai lebih tinggi melalui penyesuaian diri dengan teknologi, kemahiran diri dan peningkatan daya produktiviti bagi setiap bidang profesional hartanah.

Namun begitu, ancaman yang kian dilihat ialah wujudnya kekaburan profesionalisme dimana penilaian disamakan dengan analisis statistik manakala agensi hartanah dan nasihat profesional dirumuskan sebagai perkhidmatan platform pasaran digital.

Situasi ini secara keseluruhannya bertambah rumit apabila pengguna menerima perkhidmatan seperti ini dengan gembira di atas tiga faktor iaitu maklum balas yang cepat, kesesuaian dan perkhidmatan yang percuma tanpa pendapat dan gambaran yang spesifik kepada produk atau situasi sebenar.

Disebabkan evolusi pasaran masa kini, peranan profesion hartanah mesti diperkukuhkan dan dikembangkan melalui program latihan yang berterusan serta sentiasa diperbaharui sejajar dengan pacuan kemajuan teknologi termasuk keperluan membangunkan saintis data hartanah.

Pelbagai peranan silang-disiplin tradisional di dalam industri hartanah dilihat telah mula berubah dengan merangkumi disiplin baharu.

Bagaimanapun, orang awam serta pengguna perkhidmatan hartanah perlu diberikan kesedaran mengenai pentingnya mendapatkan perkhidmatan profesional hartanah yang berupaya memberi nasihat yang khusus dan spesifik supaya mereka tidak terjerumus ke dalam keputusan yang merugikan.

Hal ini kerana, nasihat yang diberikan adalah tepat dan dapat digunakan sepenuhnya memandangkan profesional hartanah akan mengambil kira pelbagai faktor sebelum membuat rumusan.

Dengan mensinergikan asas pengetahuan yang berbeza serta menggabungkan kemahiran yang dipacu oleh teknologi, keusahawanan, komunikasi dan kemahiran kepemimpinan, pengamal profesion hartanah dapat membantu pengguna yang berbeza dengan lebih efektif dan cekap dalam hasrat untuk melonjakkan industri hartanah dengan lebih rancak, dinamik, berdaya maju serta mampan.

Cabaran yang dihadapi oleh profesional hartanah hari ini dan kehendak pasaran daripada perkhidmatan yang diberikan telah berkembang dengan pesat.

