

**ERMAN TAIB**  
CEO IREAL ACADEMY



*RAHSIA PENDAPATAN*

**5** **ANGKA**  
**SEBULAN**  
**KERJAYA PERUNDING**  
**HARTANAH**



# **HAK CIPTA TERPELIHARA**

**Penulisan ini adalah dari pengalaman peribadi penulis sebagai perunding hartanah sepenuh masa selama hamper 10 tahun. Isi kandungan dan contoh yang digunakan adalah hasil pengalaman yang dilalui sendiri.**

**Ketepatan contoh dan saranan yang diberikan akan berbeza mengikut situasi dan keadaan.**

**Penulis tidak akan bertanggungjawab jika ada perselisihan maklumat yang diberikan dengan perubahan semasa yang berlaku dalam pasaran.**

# SIAPAKAH ERMAN TAIB?

Berpengalaman sebagai perunding hartanah selama **9 tahun**. Telah membantu hampir **400 pemilik** dan pembeli hartanah sepanjang kariernya.

Memiliki lesen ejen hartanah berdaftar. Salah seorang ahli lembaga pengarah iRealty, agensi hartanah berdaftar yang memiliki lebih **350 orang perunding hartanah** dibawahnya.

Berpengalaman sebagai pelabur hartanah dalam pasaran subsale dan lelong. Pelelong berlesen negeri Selangor semenjak 2017 sehingga kini.

Didoakan semoga hasil penulisan dari ilmu dan pengalaman beliau dalam industri dapat memberikan panduan kepada anda semua untuk memulakan kerjaya perunding hartanah dengan jayanya.



# **ISI KANDUNGAN**

**1** **PENGENALAN & PERSEDIAAN KERJAYA**

**2** **"PERSONAL BRANDING"**

**3** **MENDAPATKAN "LISTING"**

**4** **"INSPECTION"**

**5** **PEMASARAN**

**6** **JUALAN**

**7** **"NEGOTIATION"**

**8** **"SECURE DEAL"**

**9** **PROSES TRANSAKSI**

**10** **PROSES TUNTUTAN / "CLAIM"**

A photograph of two men sitting at a table, smiling. The man on the left is wearing a dark shirt and a patterned tie. The man on the right is wearing a light-colored shirt. In the background, there is a round wall clock and several posters or notices on the wall. The entire image has a semi-transparent red overlay.

**BAB 1 :**  
**PENGENALAN**  
**DAN**  
**PERSEDIAAN**  
**KERJAYA**



## **BAB 1 : PENGENALAN DAN PERSEDIAAN KERJAYA**

**Kerjaya ini sentiasa menarik dalam pelbagai lanskap ekonomi. Di kala ekonomi serba mencabar atau dalam suasana ekonomi yang serba indah, kerjaya sebagai perunding hartanah sentiasa relevan dan menjadi pilihan. Semuanya bergantung kepada individu perunding hartanah itu untuk menyesuaikan kemahiran perundingannya mengikut suasana ekonomi pada ketika itu.**

**Dikenali dengan pelbagai nama dan gelaran. Ada yang panggil broker (ejen tak berdaftar), ejen tanah dan yang paling terkenal kini perunding hartanah  
**(REN - Real Estate Negotiator)****

**Satu kerjaya yang mengandungi ramuan cabaran tersendiri yang cukup tinggi. Ketahanan mental, kekentalan kesabaran, kestabilan kewangan dan konsep ketenangan, kebergantungan kepada rezeki menjadi elemen utama kejayaan individu.**

**Satu kerjaya yang ramai kemasukannya dan tidak dapat dinafikan, masa yang sama tinggi juga kadar yang keluar. Semuanya bergantung kepada tahap ketahanan masing-masing..**

Latar belakang pengalaman dan kelayakan akademik menjadi **tambah nilai** dalam **berkarya**, namun bukanlah ketentuan utama kejayaan.

Secara ikhlas, sepanjang penglibatan saya dalam dunia ini, saya pernah berjumpa perunding yang hanya berumur 21 tahun dan hanya memiliki SPM sahaja, tapi berjaya membawa pulang **komisen mencecah RM 70,000**. Hasil usahanya tekun mengedarkan flyers menjual projek baru di Bangi.

Pernah juga berkenalan dengan seorang ejen yang memiliki PHD dan pengalaman sebagai pengurus besar bank, namun selepas 6 bulan sebagai perunding hartanah, tiada satu "viewing" pun beliau lakukan. Malah bila ditanya balik, tiada satu pemilik rumah pun yang beliau jumpa untuk dapatkan lantikan untuk menjual.

Jadi adakah kelayakan akademik dan pengalaman kerja menjadi faktor sumbangan utama kejayaan. Sudah tentu tidak, ianya berbalik kepada kesungguhan seorang individu dan keghairahan keinginan melakukan **yang terbaik**.



APA PUN TERJADI,  
USAHA YANG GIGIH AKAN  
MEMBUAHKAN HASIL  
YANG SANGAT HEBAT!

“

***Kerisauan bukanlah pada anda tidak tahu bagaimana anda nak lakukan,***

***Tapi apabila anda tidak ada tujuan mengapa ingin melakukan***

**Erman Taib**



## **PERSEDIAAN AWAL**

**Untuk mula menjejakkan langkah ke dalam bidang kerjaya ini, ada beberapa persediaan awal yang perlu dilakukan :**

### **1. Mental**

**Fahami "nature" kerjaya terlebih dulu. Ia memerlukan kesabaran yang cukup tinggi, keegoaan perlu segera dihapuskan, dan ketenangan dalam menghadapi tekanan.**

**Jika anda seorang yang panas baran, kurang mendengar pendapat, selalu ingin hasil yang cepat, tidak suka berkenalan dan bercakap dengan orang baru, maka bidang ini sangat tidak sesuai dengan anda.**

**Semua diatas itu merupakan rutin yang perlu anda lakukan untuk berjaya dalam bidang ini. Sekalipun anda tidak mempunyai ciri diatas, tapi sekiranya keinginan untuk berubah itu tinggi kerana impian anda adalah segalanya, maka masih ada ruang kesesuaiannya.**

## 2. Kewangan

Jika anda bercadang ingin menceburinya sepenuh masa, disarankan mempunyai tabung simpanan 3 ke 6 bulan. Ia kerana sementara menunggu hasil "1st Deal" anda, perbelanjaan dan komitmen kehidupan mesti diteruskan sementara menunggu hasilnya. Persediaan tabung kecemasan akan membantu anda untuk selesa melalui fasa pembelajaran awal dengan tenang dan fokus.

## 3. Ilmu.

Rajinkan diri menyelami ilmu asas hartanah dan perniagaan. Bidang ini sangat bergantung kepada pengetahuan hartanah dan kemahiran anda dalam perniagaan. Khususnya kemahiran perundingan, pemasaran dan jualan.

Maksud saya disini ialah, anda akan banyak berurusan dengan perkara yang melibatkan undang-undang hartanah. Dengan ilmu yang lengkap, anda akan lebih selesa dan yakin untuk duduk dan present depan pemilik atau pembeli.

Setiap persoalan boleh dijawab dengan betul dan akan meyakinkan lagi client untuk berurusan dengan anda.

## BAGAIMANA BERMULA?

### 1. Menghadiri "Negotiator Certification Course (NCC)"

Kursus ini bernilai RM 600. Kursus ini disediakan oleh Lembaga Penilai Penaksir Ejen Hartanah dan Pengurusan Harta (LPPEHPPH). Sebuah lembaga yang ditubuhkan oleh kerajaan untuk memantau dan mengawal selia industri perunding hartanah. Wajib diambil oleh setiap individu yang ingin menjadi perunding hartanah berdaftar.

Kursus ini disediakan oleh beberapa operator kursus yang berdaftar dengan LPPEHPPH. Contohnya Persatuan Perunding Hartanah Muslim Malaysia (PEHAM) dan penyedia kursus swasta yang lain. Makluman tentang tarikh kursus dan lokasi boleh layari di [www.lppeh.gov.my](http://www.lppeh.gov.my)



Kursus ini dijalankan selama 2 hari. Selepas selesai peserta akan diberikan sijil yang mengesahkan anda mempunyai pengetahuan asas hartanah.

Kemudian, sijil itu dibawa bersama dan dibawa ke agensi pilihan anda. Ada situasi sebaliknya boleh berlaku, anda berdaftar dengan agensi dahulu, baru pergi ke NCC. Lebih mudah kerana anda dah daftar dengan agensi. Cuma tinggal untuk dapatkan sijil tersebut sahaja.

# NEGOTIATOR CERTIFICATION COURSE

DATE : 20-21 APRIL 2019  
TIME : 8.30 AM - 5.30 PM  
VENUE : IMTIYAZZ HALL



Endorsed By :



Organised By :

**iRealty**



CALL NOW : 011 5754 9174

## 2. Daftar dengan Agensi Hartanah

Jika agensi menerima permohonan anda untuk menyertainya, maka agensi akan membuat surat tawaran dan bersama sijil NCC anda itu akan dihantar ke Lembaga Penilai, Penaksir, Ejen Hartanah dan Pengurus Harta (LPPEHPH) untuk merekodkan pendaftaran.


Seterusnya LPPEHPH akan memberikan "no ren tag" / no pengenalan diri sebagai perunding hartanah berekod di bawah LPPEHPH.

Maka, secara rasminya bermulalah kerjaya anda sebagai perunding hartanah yang berdaftar.

# IT'S ILLEGAL & IT'S YOUR FAULT

## 6 KEY THINGS TO KNOW!


- COLOUR RED:** The RED colour denotes that the bearer of the tag is a Real Estate Negotiator or a Probationary Estate Agent. While BLUE colour tags identify the tag bearer as a Registered Estate Agent.
- QR CODE:** This is to enable the general public to use their mobile device to scan and verify that the negotiator is registered with the BOVAEA.
- FIRM:** Name of agency or firm that the negotiator is registered with. (Card will be replaced when the negotiator joins a new agency or firm.)
- REN NAME:** There are TWO names printed on the card. The larger print name is the 'pseudo' name used by the negotiator in conducting business while the smaller print name is the full birth name in accordance to the individual's NRIC.
- REN NUMBER:** Each Real Estate Negotiator is assigned a unique REN number. The REN number is required to be displayed in all forms of communication & marketing collaterals. The general public can verify whether the REN is authorized through the BOVAEA webpage.
- HOLOGRAM:** A state-of-the-art hologram image of the BOVAEA logo has been created to distinguish it from unauthorized counterfeit tags.



**REAL ESTATE NEGOTIATORS** are employed by Registered Real Agents and are **NOW** issued with an authority tag by the Board of Valuers, Appraisers & Estate Agents Malaysia (BOVAEA). Protect your real estate interest by not falling prey to brokers who are not qualified, lack the knowledge & skill to effectively represent you.

Unlawful representation by brokers can result in a conviction with a **RM300,000 FINE** or **3 YEARS IMPRISONMENT** or **BOTH**.

**It's Your Right**  
Call us at 03-2288 8815 / 03-2288 8816  
[www.lppeh.gov.my /](http://www.lppeh.gov.my/)  
[www.itsillegal.com.my](http://www.itsillegal.com.my)

The image shows three men in suits standing together, smiling. The man on the right is holding a microphone. The entire image is overlaid with a semi-transparent red gradient. Centered over the image is the text "BAB 2 : 'PERSONAL BRANDING'" in a bold, sans-serif font. "BAB 2 :" is in yellow, and the rest of the text is in white.

**BAB 2 :**  
**"PERSONAL  
BRANDING"**



## **BAB 2 : PERSONAL BRANDING**

**Sebelum mula memulakan langkah mencari rumah pertama menjadi sentuhan kerjaya anda, kita kena banyak melakukan aktiviti "personal branding"**

**Bak kata pepatah, tak kenal maka tak cinta. Memang dalam dan penting mkasud tersiratnya.**

**Ia bermaksud, kita kena buat orang kenal kepada kita dulu, tahu apa kita lakukan, dan sekurangnya yakin yang kita tahu tugas kita melakukan kerja kita dengan baik.**

**Disitulah kemudian datangnya percaya kepada kita dan berani untuk menyerahkan amanah untuk menjual / menyewa rumahnya kepada kita.**

**Bagaimana nak lakukan? Disini saya berikan beberapa perkara yang saya dan yang lain sering lakukan.**

## 1. Facebook

**Selalu naikkan status di Profile FB anda melibatkan tugas sebagai perunding hartanah dan banyak berkongsi ilmu berkaitan hartanah. Ini dapat menyedarkan rakan FB kita apa yang kita lakukan sekarang.**

**Keluarga, sanak saudara dan kawan di FB dah memang kenal anda, jadi lebih mudah untuk mendapatkan kepercayaan dan lantik kita. Jikalau hari-hari selalu lalu di wall mereka yang aktiviti anda sibuk dengan hartanah, secara tak langsung “unconscious mind” akan lekat yang anda ini seorang perunding hartanah.**

**Bila mereka terfikir sahaja nak beli atau jual rumah, andalah orang pertama yang mereka akan hubungi. Oleh kerana kepercayaan kepada anda sudah lama terbina, maka mereka lebih selesa berurusan dengan anda berbanding ejen lain yang mereka tak kenali.**

**Antara aktiviti yang sesuai dan sentiasa boleh dinaikkan di FB ialah, aktiviti sedang lakukan inspection, viewing, berjumpa dengan client yang nak bayar deposit, sedang gantung banner dan sebagainya.**



## 2. Whatsapp

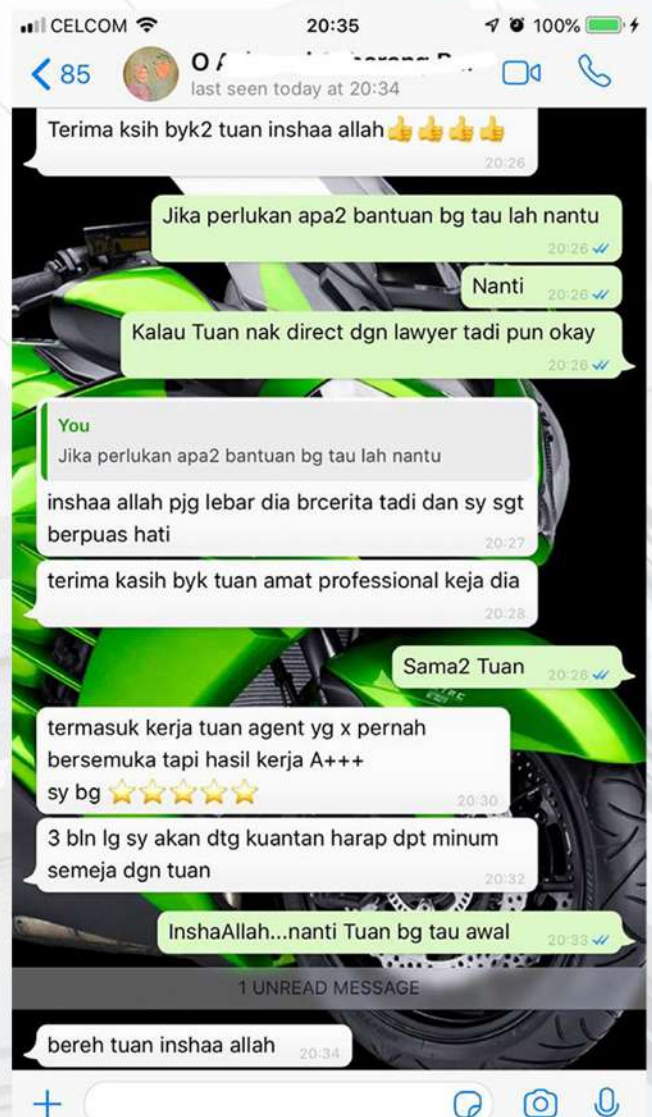
Kerap sebarkan / blast dalam whatsapp, rumah untuk dijual. Jadikan dalam bentuk poster. Susun beberapa keping gambar, info dan harga rumah. Belum ada "listing" untuk dijual lagi? Tak mengapa, boleh minta dari senior atau rakan agensi kita. Kita bantu untuk iklankan dalam whatsapp kita.

Lama-lama orang akan mula bertanya selepas kerap terima whatsapp pasal rumah untuk dijual dari kita.

Sekarang jadi ejen jual rumah ke? Cantik rumah ni, ada tak area kajang? Aku baru terfikir nak jual rumah aku, boleh tak ko tolong semakkan market value rumah aku s kang?

Ini dialong biasa yang anda akan terima bila rajin blast.

Kerana memang dah kenal anda, jadi lebih mudah untuk dapatkan kepercayaan untuk lantik anda.



A group of four people, two men and two women, are gathered around a table in a meeting room. They are looking at a laptop. In the background, there is a whiteboard with some text on it. The entire image has a red overlay.

# **BAB 3 :** **MENDAPATKAN** **“LISTING”**



## **BAB 3 : MENDAPATKAN LISTING**

**Bila orang dah mula kenal dan nak minta kita uruskan jual atau sewa rumahnya, maka kita bakal ada produk yang kita nak jual. Kerjaya kita ini adalah perkhidmatan, membantu penjual dan pembeli yang ingin beli / sewa hartanah**

**Biasa dikenali sebagai "listing". Kesyinambungan kerjaya kita sangat bergantung kepada kekuatan listing yang kita ada. Lagi banyak "listing", maka lagi tinggi potensi kita nak buat pendapatan setiap bulan darinya.**

**Dia ada formula kejayaan yang kami pegang untuk sentiasa relevan dalam industri ini. Lagi banyak "listing", maka ramailah yang akan bertanya.**

**Bila ramai bertanya, maka banyaklah "viewing" kita.**

**Banyak viewing yang kita bawak, maka tinggilah peluang kita untuk "closed".**

**Bila banyak "closed", maka tinggilah pendapatan bulan itu.**

# " WHEN YOU LIST, YOU LAST "

Begitulah peribahasa yang kami pegang dari mulakan kerjaya ini. Alhamdulillah, ia terus menjadi kata semangat dalam kepala untuk sentiasa berkerja keras supaya kekal relevan dan hasilkan pendapatan sebanyak mungkin sebaiknya.

Tidak dapat dinafikan, ada perunding yang hanya fokus mencari pembeli sahaja, dalam keadaan dia tiada listing pun. Dia akan kerjasama "coagency" dengan perunding hartanah lain yang ada listing yang sesuai untuk prospeknya.

Bagaimana dia lakukan? Dia akan fokus usahanya untuk menarik perhatian seberapa ramai prospek pembeli yang berminat, kemudian dia akan hubungi ejen lain yang mempunyai "listing" di kawasan tersebut.

Apa pun keadaanya, tatkala ada client yang menghubungi anda untuk minta jualkan rumahnya, jangan buang masa! Dengan pantas tetapkan temujanji untuk pergi tengok rumahnya segera untuk ambil gambar dan dokumen.



**BAB 4 :**  
**“INSPECTION”**



## **BAB 4 : PEMERIKSAAN / INSPECTION**

**Sebelum ke rumah tersebut, mohon jasa baik pemilik untuk pastikan rumah dalam keadaan "*bersedia*" kerana kita nak datang ambil gambar**

**Sediakan dokumen pengenalan diri dan pemilikan rumah. Ada **2 sebab utama** :**

- 1. Pengesahan pemilikan**
- 2. Urusan kemudian, bila dah ada pembeli untuk urusan pinjaman dan penyediaan perjanjian jual beli (Sales and Purchase Agreement)**



**Bila dah sampai di rumah client, jangan gopoh! Berbual mesra dahulu dengan pemilik. Perkenalkan diri (serahkan kad REN anda) dan ucapkan terima kasih kerana sudi menjemput anda ke rumahnya. Serta penghargaan kerana beri kepercayaan kepada anda untuk menjualnya.**

**Dah selesai berbual dan tengok dokumen, minta izin untuk ambil gambar dalam dan sekeliling rumah.**

**Tips mengambil gambar:**

**Minimum 20 keping gambar.**

**10 : Dalam rumah**

**5 : Depan dan sekeliling rumah**

**5 : Kemudahan berhampiran (Masjid, kedai, sekolah dan lain-lain).**

**Ucapkan terima kasih setelah selesai, maklumkan yang anda akan beritahu perkembangan dari masa ke semasa sekiranya dah ada pembeli yang berminat dan bertanya.**

## Minimum 20 keping gambar.

- 1) 10 keping : Dalam rumah
- 2) 5 keping : Depan dan sekeliling rumah
- 3) 5 keping : Kemudahan berhampiran (Masjid, kedai, sekolah dan lain-lain).







# **BAB 5 :** **PEMASARAN**



## BAB 5 : **PEMASARAN**

Setelah semua dokumen dan gambar dah siap, **jangan buang masa**, terus kemaskan dan naikkan iklan. Lagi lambat buat iklan, lagi lambatlah nak jadi hasil. Paling pedih dan menyedihkan lagi ialah, oleh kerana anda lambat, orang lain yang **iklankan dulu rumah tersebut dan berjaya jual**. Saya lihat ramai ejen yang lengahkan masa di fasa ini. Itu kesilapan besar yang sering berlaku. **Naikkan iklan dulu, baru boleh rehat** atau fokus buat perkara lain.



**Iklan akan dinaikkan dalam 2 bentuk:**

**Online:**

**Mudah.my**

**Propertyguru.com**

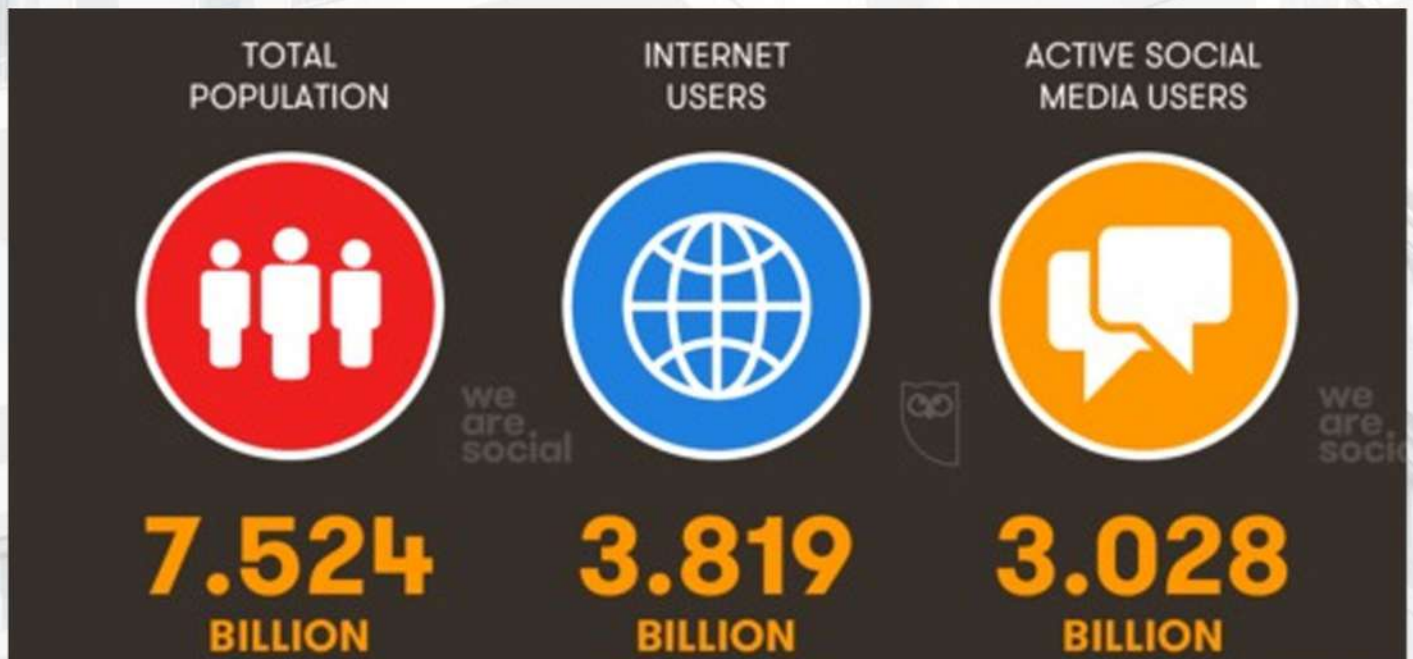
**Facebook personal dan page.**

**Offline:**

**Buat poster dan blast di whatsapp.**

**Kalau dulu, ada yang rajin buat flyers dan edarkan di sekitar kawasan rumah tersebut.**

**Orang paling sesuai untuk respon dan berminat nak beli rumah tersebut ialah orang di kawasan sekitar. Mereka sedia tahu dan biasa.**



A photograph of three people (two men and one woman) standing in a library or bookstore. The image is overlaid with a semi-transparent red filter. The woman in the center is wearing a patterned batik shirt. The man on the left is wearing a dark polo shirt with a logo. The man on the right is wearing a light-colored polo shirt and a cap. Bookshelves filled with books are visible in the background.

# **BAB 6 :** **JUALAN**



## **BAB 6 : JUALAN / SALES**

**Jangan sesekali tak jawab panggilan misteri !!!**

Kalau sebelum ni kita jenis yang tak jawab kalau nombor telefon yang kita tak kenal, lepas ni tak boleh dah.

Setiap nombor telefon yang tak kenal masuk adalah permulaan potensi untuk anda buat duit.

Jadi, jangan main-main. Kalau tak dapat jawab, lepas tu terus cepat telefon semula.

Biasanya bila orang telefon, dia nak tahu tentang :

***Info rumah?***

***Harga boleh runding?***

***Bila boleh set masa untuk tengok rumah?***

**Jangan fokus** untuk yakinkan membeli rumah dalam telefon, jawab info asas yang diperlukan dan tanya kriteria yang diinginkan. Jika sesuai, boleh set sesi viewing. Nak set viewing, bagitau masa yang sesuai dengan pemilik.

Aktiviti meyakinkan pembeli lebih sesuai bila berjumpa berhadapan

## TIPS VIEWING

1. Oleh kerana kita ada peluang untuk bawa prospek, hubungi ejen lain yang ada unit di area tersebut. Set viewing masa sejam selepas masa viewing yang kita dah ada sekarang.

Kemungkinan nak close lebih tinggi kerana prospek ada beberapa pilihan. Bawa unit kita terlebih dahulu sebelum menunjukkan unit lain.

2. Sebelum bertolak, maklumkan dan confirmkan dengan prospek. Hantar alamat dan location rumah atau di mana nak berjumpa.

**A SATISFIED  
CUSTOMER  
IS THE BEST  
BUSINESS  
STRATEGY  
OF ALL**

**3. Sampai lebih awal. Jika rumah yang nak tengok tu rumah apartment atau kondominium yang susah nak parking, kita parking dulu, kemudian bila prospek sampai, kita bagi parking kita padanya.**

**Kita parking jauh sikit takpe. Prospek akan rasa dihargai dan kesungguhan kita melayannya.**

**4. Kalau rumah ada pemilik, pastikan rumah dalam keadaan kemas, pasang kipas dan aircond. Prospek rasa tenang nak viewing dan menaikkan moodnya.**

**5. Jangan tergesa nak tanya soalan emas "so tuan? Jadi ke nak beli?"**

**Bagi prospek ruang dan masa berfikir dengan tenang. Namun, jika prospek dah bersungguh "jatuh cinta" dengan unit kita, terus pelawa dia pergi minum untuk bincang lanjut.**



A photograph of two men smiling in what appears to be a meeting or office setting. The man on the left is wearing a dark t-shirt with a logo that includes the word 'City'. The man on the right is wearing a light-colored shirt. The entire image is overlaid with a semi-transparent red filter.

# **BAB 7 :** **“NEGOTIATION”**





## **BAB 7 : PERUNDINGAN / NEGOTIATION**

**Selepas sehari, dah sesuai untuk follow up.**

**Follow up ada kemahirannya. Risik kembali prospek dengan lembut dan tenang. Tanyakan apa pandangannya dengan rumah yang dia tengok semalam.**

**Bagitau dia pemilik sedia membantu dengan berbincang apa kesesuaiannya.**



## TIPS NEGOTIATION

1. Risik tanya dengan pemilik dulu, berapa harga last yang dia bole bagi. Pemilik biasanya letak asking price tinggi.

Sememangnya adat pembeli, mesti nak nego skit. Jadi kita ready ruang yang sesuai.

2. Bincang dengan pemilik perkara lain yang kita boleh tawarkan jika ada pembeli. Contohnya cat rumah, tukar pagar, deposit rendah, pengeluaran kwsp untuk baki deposit, boleh masuk rumah awal dan sebagainya.

3. Jika pembeli dah memang berminat, bagi dia buat tawaran dulu, kemudian cuba untuk tidak rendahkan sangat harga dan berikan justifikasi kenapa dan memang biasanya juga adat pembeli nak dapatkan harga rumah semurah yang boleh. Tenangkan mereka dengan justifikasi yang sesuai sekiranya harga yang pemilik bakal setuju itu sudah cukup bernilai “deal”nya.

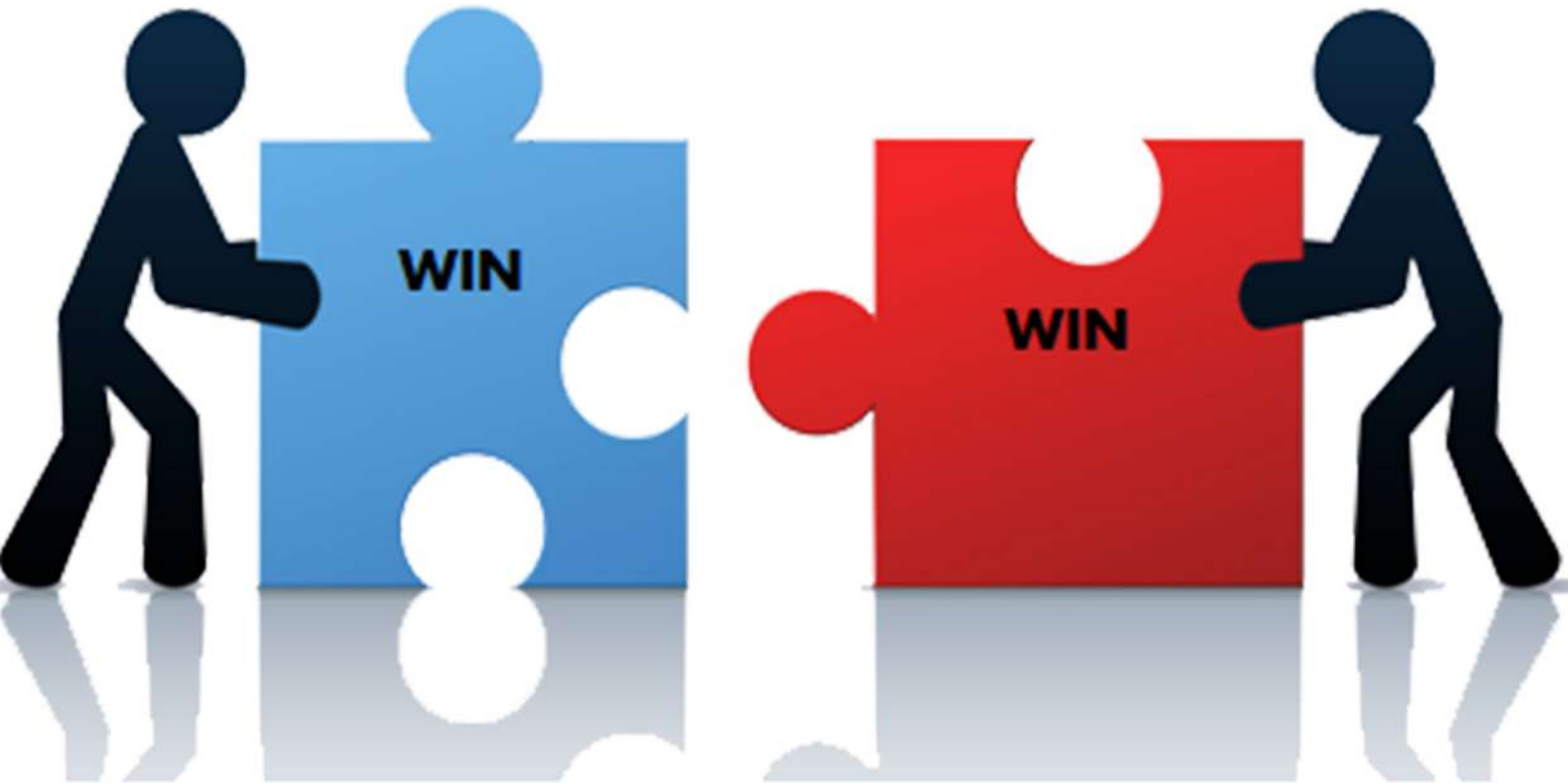
Kemudian baru bawa bincang dengan pemilik dan tanya pandangannya tentang tawaran tersebut.

*Art Of Negotiation!*

Kemudian baru bawa bincang dengan pemilik dan tanya pandangannya tentang tawaran tersebut.

4. Akan berlaku beberapa pusingan perundingan / negotiation. Jadi kita perlu tenang dan sabar mengawalinya sampai lah nak jadi satu sales. Kita jangan hilang sabar dan pertimbangan dalam situasi ini. Memang kadang kita rasakan pembeli atau penjual beri syarat yang tak masuk akal. Jadi, kita perlu sentiasa steady dan tenang menguruskan keterujaan mereka. Sesaat kita hilang fokus, maka sia-sialah usaha kita selama ini.

## NEGOTIATION





**BAB 8 :**  
**“SECURE DEAL”**



## **BAB 8 : MENGIKAT JUALAN / SECURE DEAL**

**Waktu ni hati kita dah boleh berbunga-bunga dah..  
Usaha berminggu, berbulan dan mungkin setahun telah  
mula menampakkan hasil.**

**Selepas kata putus dah berjaya dibina, pembeli sudah  
bersedia untuk memulakan proses membeli.**



**Sesi perbincangan perunding hartanah iReal Property Sdn Bhd**

## Minta pembeli sediakan :

1. **Deposit 3.18%** dari harga rumah. Masukkan dalam agensi sebagai stakeholder sementara sampai fasa perjanjian jual beli.
2. Minta dokumen pembeli untuk bantunya dapatkan pinjaman.
3. Pembeli akan diminta mengisi satu borang yang dikenali sebagai “Letter Offer to Purchase”. Borang ini menunjukkan pembeli membuat tawaran untuk membeli rumah tersebut dengan harga dengan syarat yang dinyatakan. Deposit 3.18% yang diberikan itu sebagai tanda kesungguhan beliau membuat tawaran.

## Dokumen yang bank perlukan :

Bekerja Mekan Gaji	Bekerjaan / Perniagaan Sendiri
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Penyata Gaji</li><li>2. Penyata bank gaji dimasukkan (3 Bulan)</li><li>3. Penyata KWSP</li><li>4. Borang EA</li><li>5. Penyata Cukai Pendapatan</li><li>6. Surat Pengesahan Majikan</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Borang perniagaan (Enterprise)</li><li>2. Penyata Bank (6 Bulan)</li><li>3. Penyata Cukai Pendapatan</li></ol>

### 3. Hantar ke minimum 3 bank.

Kelajuan bekerja dan proses bank berbeza, dan tawaran yang bakal diberikan juga berbeza.

Jadi ada ruang untuk lihat bank mana yang cepat meluluskan pinjaman dan kadar (interest rate) yang ditawarkan. Bagi ruang kepada pembeli untuk buat pilihan ikut kesesuaiannya.

#### TIPS TAMBAH NILAI

Selepas pembeli dah buat pilihan bank mana yang dia terima, teman pembeli berjumpa dengan banker yang kita cadangkan tu untuk tandatangan surat tawaran pembiayaan. (Letter Offer of Financing)

Dia akan rasa lebih tenang dan menunjukkan kita menyediakan perkhidmatan yang berkualiti.



Sesi perunding hartanah iReal Proeprty menemani pembeli menemui pegawai bank



# **BAB 9 :** **PROSES TRANSAKSI**





## **BAB 9 :** **PROSES TRANSAKSI /** **TRANSACTION PROCESS**

**Selepas pembeli dah tandatangan surat tawaran pinjaman, terus kita maklum kepada peguam untuk menyediakan draft Perjanjian Jual Beli (SPA)**

**Senarai dokumen yang diperlukan oleh peguam untuk penyediaan SPA :**

- 1. Salinan Kad Pengenalan**
- 2. Perjanjian Jual Beli terdahulu**
- 3. Dokumen Hak Milik (Geran)**
- 4. Cukai Pintu**
- 5. Cukai Tanah**
- 6. Penyata Deposit telah dibayar**



**Important**

**Jika pembeli dan penjual tiada peguam, bole cadangkan peguam yang kita biasa gunakan.**

**Kalau tiada kenalan peguam, bole tanya dari seniors atau rakan ejen lain.**

***Recommendation* sangat penting dalam perkara ini, jangan sebarang lantik, takut prestasinya teruk.**

## TIPS MEMILIH PEGUAM

1. Mendapatkan **“*recommendation*”** dari perunding lain yang pernah menggunakan perkhidmatannya.
2. Semak pendaftaran firma secara “online” di Badan Peguam Malaysia <https://www.malaysianbar.org.my/>
3. Pergi ke firma dan lihat keadaan pejabat dan kekuatan pasukan bekerjanya.
4. Tanyakan apa perancangan untuk fail yang bakal anda berikan. Kekemasan penerangannya bakal memberikan “feel good” kepada anda dengan pengetahuan kerjanya.



**Selepas pembeli dan penjual bersetuju dengan draft SPA, maka mereka dah bersedia untuk tandatangan.**

**Peguam akan pastikan pembeli yang tandatangan dahulu dan buat bayaran baki deposit baru diserahkan kepada pemilik untuk tandatangan.**

**Selepas keduanya telah tandatangan, peguam akan setemkan untuk merasmikan dokumen. "formalities"**



Perunding hartanah iReal Property Sdn Bhd sedang menemani pembeli bertemu dengan peguam hartanah

A large crowd of diverse people is shown from the chest up, all giving a thumbs-up gesture. The image is overlaid with a semi-transparent red filter. The text is centered over the crowd.

**BAB 10 :**  
**PROSES TUNTUTAN**  
**ATAU “CLAIM”**



## **BAB 10 : PROSES TUNTUTAN / “CLAIM”**

**Inilah hari di mana impian anda buat duit jadi perunding hartanah menjadi kenyataan.**

**Segala hajat dan impian akan terlaksana. Banyak masalah boleh diselesaikan. Banyak simpulan isu kewangan akan dileraikan.**

**Dapatkan SPA yang dah setem tersebut, bawa ke agensi untuk anda buat tuntutan (claim)**

**Proses tuntutan berbeza mengikut agensi. Ada yang secara manual, perlu hadir ke agensi untuk hantar semua dokumen. Ada juga secara online.**

**Tak kisah, yang penting kita boleh buat claim.**



Baik, disinilah semua rahsia pendapatan perunding hartanah **tidaklah lagi menjadi rahsia**. Sebagai contoh, bulan tersebut anda berjaya buat penjualan nilai rumah RM 700,000 (boleh jadi sebuah atau beberapa buah rumah).

Jadi pengiraan pendapatan anda ialah:

RM 700,000 x 3% komishen yang diterima  
: **RM 21,000**

RM 21,000 x 60% bahagian perunding hartanah  
: **RM 12,600**

\*40% bahagian agensi. Berubah mengikut peringkat REN dan bilangan penjualan yang berjaya anda lakukan.



# **PENUTUP**

**Semoga hasil penulisan dari ilmu dan pengalaman saya selama hampir 10 tahun dalam bidang ini dapat membantu anda memulakan kerjaya anda sebagai perunding hartanah dengan baik.**

**Semua panduan yang diceritakan adalah pengalaman yang saya sendiri lalui dan selalunya berjaya menghasilkan pendapatan. Pahit manis pengalaman sentiasa menjadi pendorong kekuatan untuk terus bertahan dan kekal relevan dalam industri.**

**Kini, saya dan rakan-rakan yang sama-sama memulakan karier ini dahulu berjaya menubuhkan agensi hartanah kami sendiri dan mempunyai lebih 350 perunding hartanah berdaftar dibawahnya.**

**Percayalah tuan puan sekalian. Tiada yang mustahil untuk dicapai, tiada masalah yang tidak boleh diselesai, tiada simpulan yang tak boleh terlerai. Semuanya bergantung balik kepada kesungguhan dan kemahuan kita untuk melakukannya.**

**Sebarang kesilapan, kelemahan dalam penulisan saya ini, saya mohon maaf dan mengakui diatas kelemahan saya sebagai seorang hamba. Semua ilmu, kelebihan dan pengalaman ini juga saya serahkan kembali kepada **PEMILIKNYA.****

**Saya doakan kejayaan anda sebagai perunding hartanah, berjaya menghasilkan pendapatan 5 angka dan malah 6 angka sebulan. Pilihan terletak di tangan anda. Usaha aje, buat aje, bismillah....selebihnya, serahkan kepada Allah selaku pemilik semua urusan kita.**

**Tulus Ikhlas,**

*Erman Taib*

**Principal iReal Property Sdn Bhd (iRealty)  
CEO iReal Academy Sdn Bhd  
Pelelong Berlesen Negeri Selangor**

