

Pengikatan jual beli satuan rumah susun pada apartemen Casablanca

Pardede, Dioriati Fabertine, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20202823&lokasi=lokal>

Abstrak

Perkembangan rumah susun atau apartemen di Indonesia, khususnya di kotakota besar seperti Jakarta, amatlah pesat pada awal dasa warsa 90-an. Ini terjadi karena situasi dan kondisi yang ada di kota-kota besar, di mana lahan yang tersedia atau masih kosong semakin sempit. Oleh karena itu dilakukan upaya untuk menggunakan lahan yang semakin langka itu semaksimal dan seefisien mungkin, yaitu dengan cara mendirikan bangunan secara vertikal seperti rumah susun atau apartemen. Upaya ini juga memacu para developer rumah susun untuk mencari cara agar dapat membangun rumah susun secara maksimal dan menguntungkan. Salah satu caranya adalah praktek pre-project selling, yaitu pemasaran satuan rumah susun yang belum dibangun atau masih dalam proses pembangunan dengan cara mengutip terlebih dahulu uang tanda jadi yang dapat diperhitungkan sebagai uang muka, yang diangsur selama masa konstruksi rumah susun yang bersangkutan. Tujuannya adalah untuk menghimpun dana dari pembeli, mengurangi jumlah kredit pada bank, sekaligus memperkecil resiko tidak terjualnya unit satuan rumah susun yang telah dibangun karena pembelinya sudah jelas. Tujuan ini direalisir dengan tetap mengacu pada peraturan yang mengatur mengenai rumah susun, yaitu Undang-undang no. 16 tahun 1985 Tentang Rumah Susun, yang dalam salah satu pasalnya yaitu pasal 18 UURS menyatakan bahwa satuan rumah susun yang dapat dijual untuk dihuni adalah satuan rumah susun yang sudah selesai dibangun dan telah memperoleh surat izin layak huni dari Pemerintah Daerah. Dengan demikian, bagaimanakah dengan praktek pre-project selling jika dilihat dari pengertian pasal 18 UURS tersebut? Dan satu hal lagi, jika sebelumnya telah disebutkan beberapa keuntungan yang diperoleh oleh developer dari praktek pre-project selling, bagaimanakah halnya dengan konsumen atau calon pembeli?