



Saya cuba menyelesaikan masalah sebelum membangunkan projek ini dengan memahami masalah pembeli sebelum ini dan memperbaikinya supaya kumpulan dapat menawarkan produk yang lebih baik"

Simon Kwan,
Pegarah, Jualan
dan Pemasaran Sunsuria



Kwan menunjukkan pembangunan bercampur The Forum bersama 3 blok bangunan yang akan dilancar tahun ini.

➔ Pembangunan bercampur dimajukan atas pusat beli-belah

Sunsuria lancar fasa kedua The Forum

oleh **Che Wan Badrul Alias**
chewan@bh.com.my

Sunsuria Bhd merancang melancarkan fasa kedua pembangunan bercampur miliknya, The Forum, Sunsuria Seventh Avenue di Setia Alam, Selangor pada tahun ini yang bakal menggariskan tiga bangunan setinggi lebih 30 tingkat di atas pusat beli-belah.

Pembangunan baharu di kawasan seluas 5.49 hektar itu dimajukan bersambungan fasa satu, The Forum iaitu pusat beli-belah terbuka tiga tingkat yang masih menawarkan 19 unit kedai untuk

dijual berbanding keseluruhan 61 unit kedai berserta unit pejabat di tingkat tiga.

Pegarah, Jualan dan Pemasarannya, Simon Kwan, berkata tahun ini pihaknya merancang melancarkan fasa kedua The Forum yang meliputi kira-kira 1,000 unit di blok kediaman, blok pejabat dan blok SoHo.

Kekal gaya hidup pengguna

Katanya, bagi blok kediaman pihaknya merancang mengekalkan taraf gaya hidup pengguna dengan menawarkan unit kediaman berkeluasan 900 kaki persegi (kps), 1,000kps dan 1,200kps bersama kemudahan standard apartmen servis.

Beliau berkata, satu lagi blok akan dibangunkan sebagai pejabat, manakala blok SoHO akan dibangunkan dengan dua pilihan unit iaitu berkeluasan 450kps dan 900kps yang lebih luas untuk pembeli yang inginkan kriteria seperti pejabat.

"Kami menyasarkan harga kawasan ini kira-kira RM650 bagi setiap kaki persegi dan di bahagian bawah pula akan ditawarkan pusat beli-belah dengan 150 ruang untuk disewakan kelak," katanya kepada BH di Kuala Lumpur, semalam.

Mengulas lanjut, Simon berkata, beliau bersama pasukannya menggembeng tenaga untuk memastikan pembangunan The Forum mampu menambah nilai

dan memenuhi permintaan pembeli, khususnya bagi pembeli unit kediaman.

Katanya, antara perkara yang dititikberatkan adalah pengalihan keluasan unit kediaman yang dilaksanakan sebagai serampang dua mata bagi memastikan jurang pembeli dan penduduk tidak terlalu jauh berbeza dari segi taraf hidup.

"Saya cuba menyelesaikan masalah sebelum membangunkan projek ini dengan memahami masalah pembeli sebelum ini dan memperbaikinya supaya kumpulan dapat menawarkan produk yang lebih baik.

"Sebelum ini pemaaju cenderung menawarkan dua unit kediaman iaitu 450 kps dan 1,200 kps supaya

ia mudah untuk dijual, namun ia secara tidak langsung menyebabkan berlaku jurang campur aduk yang terlalu luas antara penduduk.

Pastikan produk berkualiti

"Bayangkan unit 450kps yang dibeli pada RM200,000 hingga 300,000 disewakan lebih RM1,000, manakala pembeli unit kediaman 1,200kps berharga jutaan ringgit pula terpaksa sewakan pada harga RM3,000.

"Justeru, saya gemar mengingatkan pekerja kumpulan supaya sentiasa memastikan produk yang ditawarkan benar-benar berkualiti seperti kita sendiri ingin membelinya supaya pelanggan berpuas hati dengan syarikat," katanya.