

SULIT



UNIVERSITI TUN HUSSEIN ONN MALAYSIA

**PEPERIKSAAN AKHIR
SEMESTER II
SESSI 2012/2013**

NAMA KURSUS : AGENSI DAN PEMASARAN
HARTA TANAH

NAMA KURSUS : BPE 33403

PROGRAM : 3 BPD

TARIKH PEPERIKSAAN : JUN 2013

JANGKA MASA : 3 JAM

ARAHAN : JAWAB SEMUA SOALAN

KERTAS SOALAN INI MENGANDUNGI TIGA (3) MUKA SURAT

SULIT

S1 Pemilikan harta tanah di Malaysia adalah bergantung kepada kelayakan individu, jenis pemilikan, prosedur perolehan dan juga pembiayaan terhadap pemilikan tersebut. Oleh itu:

- (a) Senaraikan pihak-pihak yang berkelayakan untuk memiliki harta tanah di Malaysia dan;
(6 markah)
- (b) Jelaskan jenis-jenis pemilikan harta tanah serta syarat-syarat nyata yang terkandung di dalamnya.
(4 markah)
- (c) Terangkan dengan ringkas jenis perjanjian jual beli yang terlibat untuk:
 - (i) Pembelian perumahan yang masih didalam pembinaan.
 - (ii) Pembelian perumahan yang telah siap atau dipasarkan *sub-sale*.
(4 markah)
- (d) Kelulusan pinjaman harta tanah oleh pihak institusi kewangan adalah bergantung kepada beberapa faktor yang perlu diambilkira dan dinilai. Jelaskan faktor-faktor tersebut.
(6 markah)

S2 Keputusan pembelian sesuatu harta tanah amat dipengaruhi oleh faktor pasaran harta tanah semasa dan juga faktor lain semasa proses membuat keputusan pembelian tersebut oleh pembeli.

- (a) Bincangkan faktor-faktor makro dan mikro yang mempengaruhi pasaran harta tanah di Malaysia.
(10 markah)
- (b) Takrifkan proses keputusan pembeli (*buyer decision process*) dan berikan contoh berkaitan terhadap keputusan pembelian harta tanah.
(10 markah)

- S3** Aktiviti pemasaran adalah sangat penting di dalam agensi harta tanah dimana ejen bertanggungjawab untuk memasarkan produk serta perkhidmatan mereka. (6 markah)
- (b) Terangkan kaedah-kaedah yang digunakan oleh agen harta tanah untuk mencapai pelanggan-pelanggan yang berpotensi. (6 markah)
- (c) Bincangkan keberkesanan **EMPAT (4)** alat utama pemasaran (*marketing key tools*) yang lazim digunakan oleh agen harta tanah di dalam aktiviti pemasaran. (8 markah)
- S4** Lelongan harta tanah merupakan salah satu kaedah yang mempercepatkan proses transaksi harta tanah melalui medium pelelong.
- (a) Jelaskan bagaimana aktiviti lelongan harta tanah boleh mendedahkan nilai pasaran sebenar (*true market value*) sesuatu harta tanah. (8 markah)
- (b) Bincangkan kelebihan aktiviti lelongan kepada penjual dan pembeli harta tanah. (12 markah)
- S5** Kekurangan kemahiran pengurusan yang berkesan dan terancang akan menyebabkan kegagalan sesebuah agensi harta tanah. Oleh itu penekanan secara samarata terhadap fungsi-fungsi asas pengurusan (*basic management function*) berperanan di dalam menentukan halatuju serta profesionalisma setiap agensi harta tanah.
- Bincangkan kepentingan fungsi-fungsi asas pengurusan tersebut terhadap agensi harta tanah.
- (20 markah)

- SOALAN TAMAT-