



**UNIVERSITI TUN HUSSEIN ONN  
MALAYSIA**

**PEPERIKSAAN AKHIR  
SEMESTER II  
SESI 2008/2009**

NAMA MATA PELAJARAN : AGENSI DAN PEMASARAN HARTA  
TANAH

KOD MATA PELAJARAN : BPE 2343

KURSUS : 2 BPD

TARIKH PEPERIKSAAN : APRIL 2009

JANGKA MASA : 3 JAM

ARAHAN : JAWAB EMPAT (4) SOALAN  
SAHAJA DARIPADA LIMA (5)  
SOALAN.

KERTAS SOALAN INI MENGANDUNGI 5 MUKA SURAT

S1 Membeli rumah adalah sesuatu yang menyeronokkan. Ia juga merupakan pembelian yang terbesar bagi ramai orang dan dengan itu memerlukan perancangan yang teliti. Kefahaman terhadap langkah-langkah yang terlibat untuk mendapatkan pembiayaan pinjaman perumahan boleh membantu menjimatkan masa serta mengelakkan ketidakpastian dan keresahan.

(a) Nyatakan pertimbangan-pertimbangan penting yang perlu dibuat oleh seorang pembeli harta tanah yang masih dalam pembinaan.

(5 markah)

(b) Terangkan rasional penganan klausa penalti oleh institusi-institusi kewangan untuk penyelesaian awal pinjaman dalam perjanjian pinjaman perumahan.

(5 markah)

(c) Klien anda ingin mendapatkan pinjaman perumahan namun terdapat banyak jenis pakej pinjaman yang ditawarkan oleh institusi-institusi kewangan. Terangkan kepada klien anda faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan sebelum membuat keputusan untuk memilih pakej pinjaman perumahan yang sesuai.

(15 markah)

Q1 *Buying a house is an exciting event. It could also be the biggest purchase for many people and therefore deserves careful thought and planning. An understanding of the steps involved in securing a housing loan will help save time and avoid uncertainty and anxiety.*

(a) *State the important considerations that a buyer needs to consider before buying a property which is under construction.*

(5 marks)

(b) *Explain the rationale for imposing a penalty clause for early settlement of loan in the housing loan agreement by financial institutions.*

(5 marks)

(c) *Your client wants to obtain a housing loan but is spoilt for choice with various loan packages offered by financial institutions. Explain the various factors that your client should consider before deciding on a particular housing loan package.*

(15 marks)

S2 Memahami keperluan dan impian klien adalah kunci kejayaan dalam perniagaan agensi harta tanah.

(a) Nyatakan proses membuat keputusan oleh pembeli dalam agensi harta tanah.  
(5 markah)

(b) Terangkan secara ringkas penggunaan model pelbagai atribut untuk membantu pembeli dalam membuat keputusan antara beberapa pilihan.  
(5 markah)

(c) Bincangkan penggunaan prosedur penilaian pembeli untuk meningkatkan lagi strategi penjualan ejen harta tanah.  
(15 markah)

Q2 *Understanding client needs and dreams is the key to success for any estate agency business.*

(a) *State the buying decision process that occurs in an estate agency setting.*  
(5 marks)

(b) *Explain briefly the use of a multi attribute model to assist buyers in making a decision between several choices.*  
(5 marks)

(c) *Discuss the employment of buyer evaluation procedures to enhance the selling strategies of estate agents.*  
(15 marks)

S3 Pemasaran dalam agensi harta tanah boleh didefinisikan sebagai proses perniagaan di mana harta tanah dipadankan dengan pembeli atau penyewa dan pertukaran milikan atau kegunaan harta tanah tersebut dapat dilaksanakan. Seorang ejen harta tanah yang baik dengan itu perlu mempunyai pengetahuan dan pengalaman yang cukup tentang pemasaran.

(a) Terangkan **LIMA (5)** komponen pemasaran yang boleh menyumbangkan kepada pembangunan amalan agensi harta tanah yang berjaya.  
(10 markah)

(b) Bincangkan kepentingan pemasaran kepada ejen harta tanah dalam konteks fungsi mereka dalam agensi harta tanah.  
(15 markah)

*Q3 Marketing in estate agency can be defined as the business process by which properties are matched with purchasers or tenants and through which transfers of ownership or use of the properties are effected. A good estate agent must therefore be well-equipped with a considerable knowledge and experience in marketing.*

*(a) Explain the **FIVE (5)** components of marketing that can contribute to the development of a successful estate agency practice.*

*(10 marks)*

*(b) Discuss the significance of marketing to estate agents in relation to the functions that they perform in estate agency.*

*(15 marks)*

**S4** *Matlamat seorang ejen harta tanah dalam sesuatu urusan adalah untuk menutup urusan tersebut seperti digambarkan oleh pokok pencapaian jualan harta tanah yang juga menunjukkan asas pengetahuan yang perlu dimiliki oleh ejen harta tanah.*

*(a) Lukiskan pokok pencapaian jualan harta tanah tersebut.*

*(5 markah)*

*(b) Terangkan asas pengetahuan yang membolehkan ejen harta tanah mempunyai kemahiran dalam mencapai matlamat penutupan urusan.*

*(10 markah)*

*(c) Dengan menggunakan contoh bersesuaian, terangkan bagaimana teknik-teknik pemasaran dapat diubahsuai secara kreatif kepada teknik penutupan jualan yang lebih berkesan.*

*(10 markah)*

*Q4 The ultimate goal that an estate agent wishes to accomplish in a transaction is closing the deal as illustrated by the real estate sales tree of accomplishment which also shows the knowledge base that an estate agent should possess.*

*(a) Draw the above real estate sales tree of accomplishment.*

*(5 marks)*

*(b) Explain the knowledge base that provides the estate agent with the necessary skills in accomplishing the goal of closing the deal.*

*(10 marks)*

*(c) Using appropriate examples, explain how marketing techniques can be varied creatively into more effective sales closing techniques.*

*(10 marks)*

- S5 Kegagalan dalam mana-mana perniagaan termasuk agensi harta tanah adalah disebabkan oleh kekurangan kemahiran mengurus dalam kedua-dua aspek pengoperasian secara khusus dan umum. Tiga faktor utama yang menyumbang kepada kegagalan tersebut adalah perancangan kewangan yang lemah, pengurusan jualan yang lemah dan pentadbiran yang lemah. Kebanyakan firma sememangnya mempunyai kesedaran untuk mengurus tetapi lebih cenderung mengikut gerak hati daripada membuat perancangan yang rapi.

Berdasarkan kenyataan di atas, bincangkan bagaimana ejen harta tanah dapat membangunkan keupayaan untuk mengguna pakai prinsip-prinsip pengurusan yang baik dalam menjalankan operasi agensi harta tanah mereka.

(25 markah)

- Q5 *The failure in any type of business including estate agency can be traced to deficiencies in managerial skills in both general and specific areas of operations. Three principal factors contributing to such failure are poor financial planning, poor sales management and poor general administration. Many firms are in fact management-conscious but primarily on an intuitive rather than a planned basis.*

*Based on the above statements, discuss the manner in which estate agents can develop the capacity for adapting general management principles in their estate agency operations.*

*(25 marks)*