



Original Article

Factors that Influencing Purchase Intention and Decision of Homebuyers Towards Affordable Housing in Malaysia

Faktor-faktor yang Mempengaruhi Niat dan Keputusan Pembeli Terhadap Rumah Mampu Milik di Malaysia



Nur Khairina Khairul Nizam^{*1}, Ruhizal Roosli¹, Mohd Hanizun Hanafi²

¹ School of Housing, Building and Planning, Universiti Sains Malaysia, Pulau Pinang, Malaysia

² Faculty of Architecture and Ekistics, Universiti Malaysia Kelantan, Kelantan, Malaysia

* Correspondence email: khairinanur.official@gmail.com

Abstract

The ability to own a home is pivotal in ensuring an enhanced quality of life. Purchasing a house is a crucial process for homebuyers, necessitating careful long-term decision-making due to its significant financial implications. The growing number of unsold homes has drawn the attention of the government and developers to better understand homebuyers' purchase intentions. This issue has also garnered substantial interest among academics. Despite this, there is limited systematic review research on the topic. This study aims to conduct a systematic literature review (SLR) based on previous research regarding the factors influencing homebuyers' purchase intentions to address this gap. The study follows the Preferred Reporting Items for Systematic Reviews and Meta-Analyses (PRISMA) guidelines. It utilizes two primary databases, Scopus and Google Scholar, to identify relevant articles. The thematic analysis identifies four primary themes: Product, Place, Price, and Promotion. Consequently, government and policymakers can emphasize affordable housing criteria in policies, providing better guidance for developers to produce more affordable housing. Additionally, the study offers suggestions for future research.

Copyright © 2025 KARYA ILMU PUBLISHING - All rights reserved

Article Info

Received 15 January 2025

Received in revised form 17 April 2025

Accepted 26 May 2025

Available online 2 July 2025

Keywords

Purchase Intention
Purchase Decision
Affordable Housing
Malaysia
Systematic Literature Review
Niat Pembelian
Keputusan Pembelian
Rumah Mampu Milik
Malaysia
Sorotan Literatur Sistematis

Abstrak

Keupayaan untuk memiliki rumah adalah penentu dalam memastikan kualiti hidup yang lebih baik. Pembelian rumah adalah proses penting bagi pembeli rumah untuk membuat keputusan jangka masa panjang yang baik kerana ia menggunakan wang yang banyak. Namun, peningkatan rumah yang tidak terjual menarik perhatian kerajaan dan pemaju untuk memahami niat pembelian pembeli rumah. Isu ini juga telah menarik perhatian yang signifikan di kalangan ahli akademik. Namun, terdapat kajian yang terhad tentang isu ini melalui kajian sorotan

literatur sistematis. Kajian ini bertujuan untuk melakukan sorotan literatur secara sistematis berdasarkan penyelidikan terdahulu mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi niat pembelian pembeli rumah bagi mengisi jurang penyelidikan. Kajian ini merujuk kepada garis panduan metodologi asas, Preferred Reporting Items for Systematic Reviews and Meta-Analyses (PRISMA). Kajian ini menggunakan dua (2) pangkalan data utama, Scopus dan Google Scholar untuk mengenal pasti artikel-artikel yang berkaitan. Berdasarkan analisis tema, SLR ini mengandungi empat (4) tema utama: Produk, Lokasi, Harga, dan Promosi. Oleh itu, kerajaan dan pembuat dasar boleh menekankan kriteria perumahan mampu milik semasa ke dalam dasar perumahan dan bertindak sebagai panduan yang lebih baik untuk pemaju menghasilkan perumahan mampu milik yang lebih baik. Di akhir kajian ini, terdapat beberapa cadangan untuk penyelidikan masa depan.

Copyright © 2025 KARYA ILMU PUBLISHING - All rights reserved

1. Pengenalan

Rumah merupakan keperluan asas manusia sebagai tempat tinggal dan perlindungan seseorang. Menurut kajian lepas, rumah bukan sahaja berfungsi sebagai tempat tinggal untuk diri dan keluarga, namun ia juga berfungsi sebagai sebuah pelaburan yang berpotensi pada masa hadapan [1]. Antara sebab utama permintaan untuk perumahan terus meningkat adalah disebabkan oleh peningkatan populasi di kawasan bandar. Dalam konteks ini, rumah mampu milik memainkan peranan penting untuk menampung keperluan asas penduduk terutama untuk golongan dari pendapatan rendah dan sederhana. Ishak et al. [2] menekankan bahawa kemampuan membeli rumah bergantung kepada tahap pendapatan isi rumah dan harga pasaran rumah di kawasan tertentu. Oleh yang demikian, bagi menangani masalah kekurangan rumah mampu milik di Malaysia, beberapa langkah dan inisiatif kerajaan telah diperkenalkan.

Bermula pada tahun 1971, Kerajaan Malaysia telah mula memberi tumpuan kepada perumahan mampu milik di Malaysia melalui Dasar Ekonomi Baru (DEB). Pengenalan skim perumahan kos rendah pada waktu itu adalah bertujuan untuk mengurangkan jurang sosioekonomi serta meningkatkan pemilikan perumahan bagi golongan berpendapatan rendah. Seterusnya, pada tahun 1990-an, Program Perumahan Rakyat diperkenalkan untuk menggantikan rumah setinggan dan menyediakan perumahan kos rendah kepada yang memerlukan. Bermula pada tahun 2000-an, Kerajaan Malaysia mula memperkenalkan pelbagai inisiatif bagi membantu golongan berpendapatan rendah (B40) dan sederhana (M40). Program tersebut adalah seperti Program Perumahan Rakyat 1 Malaysia (PR1M), Rumah Mesra Rakyat (RMR), Perumahan Penjawat Awam 1 Malaysia (PPA1M) dan Skim Rumah Pertamaku. Kini, kerajaan lebih bertumpukan kepada golongan M40, iaitu mereka yang berpendapatan antara RM4,851 hingga RM10,960 sebulan berdasarkan Dasar Perumahan Negara. Walaubagaimanapun, kerajaan juga telah menetapkan harga maksimum rumah mampu milik adalah RM300,000 untuk memastikan lebih ramai rakyat Malaysia mampu memiliki sebuah rumah. Namun, dengan usaha yang telah dilaksanakan oleh pihak kerajaan untuk membantu rakyat memiliki rumah, isu pelambakan rumah yang tidak terjual masih wujud sehingga sekarang dan menimbulkan persoalan mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembeli untuk membeli rumah.

Fenomena rumah tidak terjual berlaku apabila unit kediaman yang sedia ada gagal menarik minat pembeli. Ramli et al. [3] menyatakan bahawa pasaran perumahan semakin tidak mampu dimiliki akibat kenaikan harga rumah. Menurut laporan dari Pusat Maklumat Harta Tanah Negara, terdapat lebih dari RM5 bilion nilai pasaran keseluruhan untuk unit rumah yang tidak terjual berharga lebih RM500,000, menunjukkan harga rumah sebagai faktor utama yang mempengaruhi niat dan keputusan pembeli. Namun, perumahan mampu milik yang tidak terjual juga menunjukkan angka yang tinggi, menimbulkan persoalan tentang faktor lain yang mempengaruhi keputusan mereka. Tambahan lagi,

sebuah kajian terdahulu mendapati bahawa pemaju perumahan yang tidak mengetahui keperluan sebenar pembeli, menyebabkan rumah tidak terjual meningkat. Oleh itu, adalah penting untuk mengkaji faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan mereka untuk membeli rumah.

Proses pembelian bermula dengan niat awal seseorang pembeli sama ada memiliki rumah untuk diduduki atau sebagai pelaburan hartanah. Dalam proses ini, pembeli akan meletakkan syarat tertentu sebelum membuat sebarang keputusan seperti harga rumah yang mampu dimilikinya, atau lokasi rumah yang strategik. Setiap niat pembelian memainkan peranan penting dalam pemilihan rumah pembeli kerana keputusan yang akan dibuat adalah salah satu proses yang sangat kompleks dan dipengaruhi oleh pelbagai faktor. Menurut Hariani dan Irfan [1], pembeli terdorong untuk membeli rumah kerana ia adalah keperluan asas untuk tempat tinggal dan kepentingan jangka masa panjang. Selain itu, Mang et al. [4] menyatakan bahawa faktor ekonomi seperti harga rumah akan menentukan keputusan seseorang untuk membeli rumah, manakala Uktolseja et al. [5] menemui bahawa lokasi dan aksesibiliti banyak mempengaruhi keputusan pembeli muda dan berkeluarga.

Walaupun bagaimanapun, kajian terdahulu menunjukkan hasil yang tidak konsisten kerana setiap penyelidik menemui pelbagai faktor yang mempengaruhi keinginan untuk membeli rumah. Ketidakkonsistenan ini menunjukkan bahawa kajian semakan yang sistematik diperlukan untuk mengumpul dan menganalisis hasil kajian-kajian terdahulu untuk mendapatkan pemahaman yang lebih menyeluruh. Walaupun terdapat kajian lain yang telah mengkaji sorotan literatur tentang faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembeli rumah di Malaysia [6], namun kajian tersebut hanya menggunakan kaedah tinjauan empirikal berdasarkan data arkib. Sebaliknya, sorotan literatur sistematik (SLR) dapat menyediakan analisis yang lebih mendalam dan jelas [7]. Oleh itu, kajian ini bertujuan untuk menjawab soalan penyelidikan iaitu, “Apakah faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembeli untuk membeli rumah mampu milik di Malaysia?”.

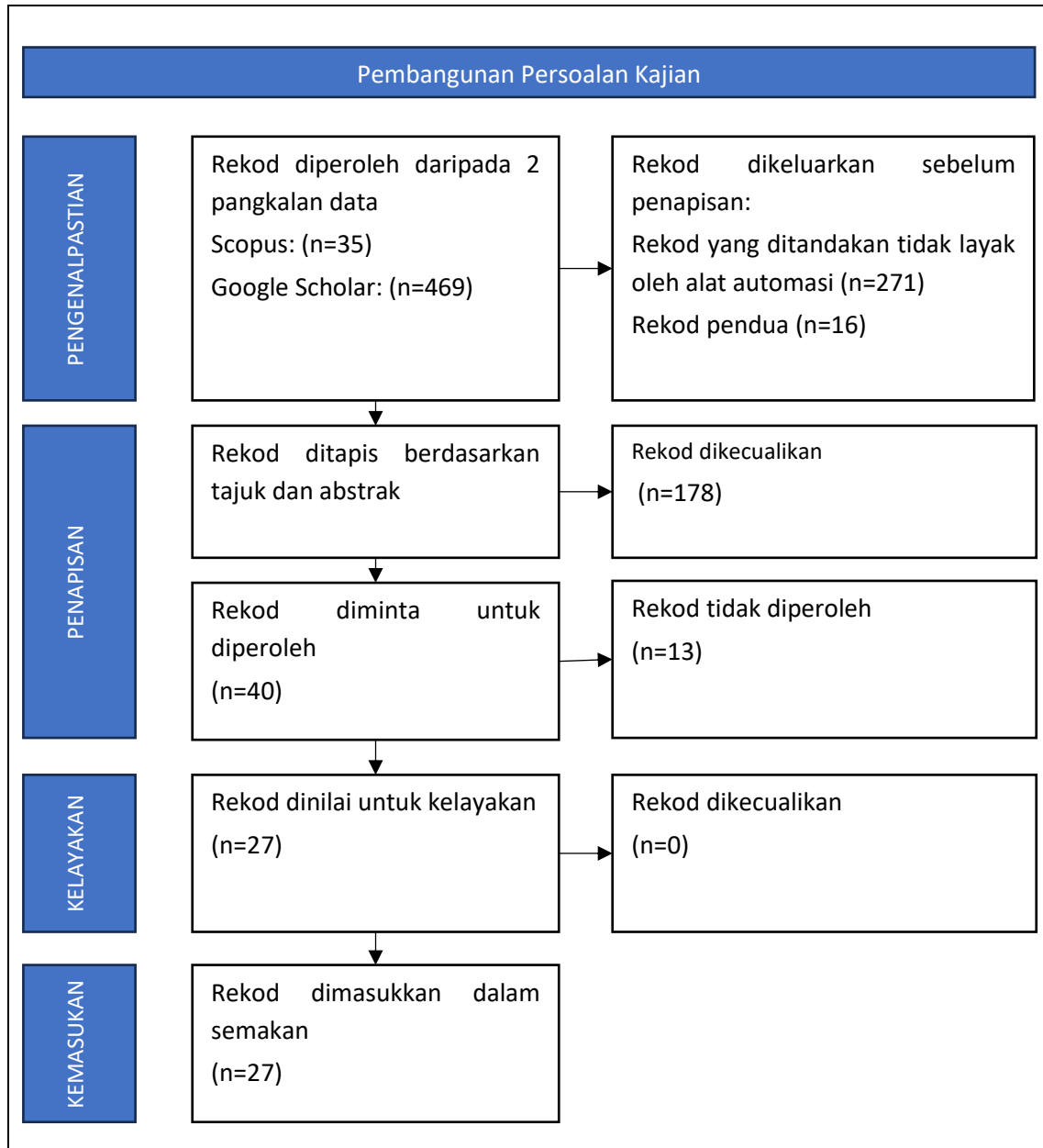
Kajian SLR ini bertujuan untuk meneliti dan menganalisis secara sistematik tentang faktor-faktor mempengaruhi niat pembeli terhadap rumah mampu milik dari hasil kajian terdahulu, serta mengenal pasti aspek yang belum dikaji untuk memberikan pemahaman yang lebih menyeluruh mengenai isu niat dan keputusan pembeli terhadap rumah mampu milik ini. Kajian ini dijangka dapat memberi impak yang signifikan dan pemahaman yang mendalam kepada pembuat dasar Malaysia, pemaju-pemaju hartanah, agensi kerajaan dan ahli akademik. Dengan maklumat dari hasil kajian ini, pihak-pihak tersebut dapat membangunkan dasar perumahan yang lebih baik, menyediakan perumahan yang sesuai dengan permintaan pembeli di Malaysia, dan membantu golongan B40 dan M40 untuk memiliki rumah yang memenuhi keperluan mereka.

2. Metodologi

Kajian ini menganalisis literatur mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi niat dan keputusan pembeli terhadap rumah mampu milik di Malaysia melalui pendekatan sorotan literatur yang sistematik. Pendekatan ini membantu kajian dalam memetakan pengetahuan sedia ada mengenai isu niat dan keputusan pembeli, serta dapat mengenal pasti jurang kajian tentang isu tersebut. Oleh itu, kajian ini dapat membantu penyelidikan yang akan datang untuk meneroka dan mengembangkan asas pemahaman dalam bidang ini [8]. Kajian ini merujuk Preferred Reporting Items for Systematic Reviews and Meta-Analyses (PRISMA) sebagai garis panduan untuk kajian sorotan literatur sistematik ini [9]. Kajian ini menggunakan pendekatan PRISMA kerana ia menyediakan panduan yang jelas untuk menjalankan semakan literatur secara sistematik. Kajian ini mencari artikel terdahulu yang mengkaji tentang isu rumah mampu milik dan kesannya terhadap niat dan keputusan pembeli rumah, dengan menggunakan metodologi yang dijelaskan oleh Page et al., [9] serta kajian yang digunakan oleh Skackauskiene et al. [10] yang merangkumi 4 peringkat iaitu:

- Peringkat 1: Pengenalpastian
- Peringkat 2: Penapisan
- Peringkat 3: Kelayakan
- Peringkat 4: Kemasukan

Perincian garis panduan untuk kajian ini ditunjukkan dalam [Rajah 1](#) di bawah.



Rajah 1: Rajah Aliran yang Diadaptasi daripada Rangka PRISMA 2020.

2.1. Peringkat 1: Identifikasi

Persoalan kajian ini adalah “Apakah faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembeli untuk membeli rumah mampu milik di Malaysia?”. Berdasarkan soalan kajian tersebut, kajian ini ingin mengenal pasti faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembeli terhadap rumah mampu milik di Malaysia. Oleh itu, terdapat tiga kata kunci utama di dalam kajian ini iaitu: “keputusan pembelian”,

“rumah mampu milik” dan “Malaysia”. Untuk meningkatkan pencarian artikel, kajian ini akan memperluaskan proses pengecaman dengan mengenal pasti sinonim dan kata kunci yang berkaitan dengan merujuk kepada kata kunci yang telah dipilih seperti dinyatakan di [Jadual 1](#). Kata kunci ini juga menggunakan penggunaan Bahasa Inggeris dalam pencarian untuk lebih memudahkan pencarian artikel.

Jadual 1: Kata Kunci untuk Semakan Literatur.

Kata Kunci	Sinonim	Kata Kunci yang Berkaitan
Keputusan Pembelian (<i>Purchase Decision</i>)	Keinginan Membeli (<i>Willingness to Pay</i>) Niat untuk Membeli (<i>Purchase Intention</i>) Minat terhadap Pembelian (<i>Purchase Interest</i>)	Kepuasan (<i>Satisfaction</i>) Tingkah laku Pembelian (<i>Purchase Behavior</i>) Motivasi Membeli (<i>Purchase Motivation</i>)
Rumah Mampu Milik (<i>Affordable Housing</i>)	Rumah Kos Rendah (<i>Low-cost Housing</i>)	Perumahan Rakyat 1 Malaysia (PR1MA) Program Perumahan Rakyat (PPR) Rumah Mesra Rakyat (RMR) Rumah Selangorku Residensi Wilayah (RUMAWIP) Rumah Mampu Milik Johor Rumah Idaman Selangor Skim Rumah Pertamaku
Malaysia	Kajian ini hanya mempertimbangkan artikel yang dijalankan di Malaysia sahaja, serta artikel yang menyebut lokasi kajian di mana-mana negeri di Malaysia seperti Selangor, Johor, Pulau Pinang dan lain-lain dianggap berkaitan dengan Malaysia.	

Selepas mengenalpasti kata kunci tersebut, kajian ini menggunakan 2 pangkalan data iaitu satu pangkalan data utama, Scopus dan satu pangkalan data sokongan, Google Scholar. Menurut Gusenbauer et al. [11], kedua-dua pangkalan data sesuai digunakan dan boleh dijadikan pangkalan data untuk semakan literatur kerana mereka memenuhi kriteria sebagai pangkalan data yang baik. Walaupun pangkalan data Google Scholar mempunyai enjin carian yang lemah [7], tetapi dia boleh dijadikan pangkalan data tambahan kerana ia boleh membantu semasa proses pencarian artikel [11]. Tambahan pula, ia merupakan pangkalan data percuma dan dapat membantu dalam pencarian topik tertentu [12]. Untuk proses pencarian artikel, kajian ini menggunakan teknik advance menggunakan Search String seperti [Jadual 2](#) [7]. Sehubungan dengan itu, kajian ini menemui sebanyak 504 rekod. Selepas rekod tersebut ditapis dengan mengeluarkan rekod pendua dan rekod yang tidak layak melalui penggunaan alat automasi iaitu mengeluarkan rekod mengenai artikel ulasan, kajian ini menemui sebanyak 218 rekod.

2.2. Peringkat 2: Penyaringan

Pada peringkat penyaringan, 218 artikel di tapis dan disaring berdasarkan tajuk dan abstrak artikel-artikel tersebut. Selepas ditapis, kajian ini menemui sebanyak 40 rekod, melalui proses pengecualian 178 rekod yang tidak berkaitan dengan kajian ini seperti kajian di luar Malaysia, rekod ulasan yang masih ada, buku, dan isu yang tidak berkaitan dengan keputusan pembeli dan rumah mampu milik. Seterusnya, sebanyak 40 rekod ditapis untuk memilih rekod yang tersedia sepenuhnya, dan terdapat 13 rekod yang tidak boleh di capai penuh kerana langganan terhad dan beberapa tesis yang tidak boleh di capai penuh. Terdapat sebanyak 27 rekod yang akan dinilai untuk peringkat kelayakan.

2.3. Peringkat 3 & 4: Kelayakan & Artikel Dimasukkan

Pada peringkat ini, sebanyak 27 rekod telah dinilai dan semua rekod diterima untuk dimasukkan ke dalam proses penganalisisan. Seterusnya, kajian ini akan menganalisis semua artikel terpilih melalui analisis tematik secara deduktif dengan menggunakan Microsoft Excel. Terdapat 4 tema utama yang ditentukan berdasarkan Rangka 4P Marketing Mix iaitu Produk, Harga, Tempat, dan Promosi. Semua artikel akan dianalisis dan dikategorikan mengikut tema yang bersesuaian.

Jadual 2: Search String.

Pangkalan Data	Search String
Scopus	<i>TITLE-ABS-KEY (("Willingness to Pay" OR "Purchase Intention" OR "Purchase Interest" OR "Purchase Decision" OR "satisfaction" OR "purchase behavior" OR "purchase motivation") AND ("affordable housing" OR "low-cost housing" OR "Perumahan Rakyat 1 Malaysia" OR "PRIMA" OR "Program Perumahan Rakyat" OR "Rumah Mesra Rakyat (RMR)" OR "Rumah Selangorku" OR "Residensi Wilayah" OR "RUMAWIP" OR "Rumah Mampu Milik Johor" OR "Rumah Idaman Selangor" OR "Skim Rumah Pertamaku") AND ("Malaysia"))</i>
Google Scholar	<i>("purchase decision" OR "purchase intention" OR "purchase behavior") AND "affordable housing" AND "Malaysia"</i>

3. Keputusan

Pada bahagian keputusan ini, kajian ini akan membentangkan hasil kajian berdasarkan analisis data yang dijalankan daripada 42 artikel terpilih tersebut. Dapatan kajian telah dikategorikan mengikut 4 tema utama iaitu Produk, Harga, Tempat, dan Promosi. Jadual 3 berikut menunjukkan hasil dapatan kajian.

Jadual 3: Hasil Dapatan Penyelidik Berdasarkan Kajian Terdahulu.

Tema	Sub Tema	Dapatan Utama	Rujukan
Lokasi	Lokasi Tempat Kerja dan Sekolah	<i>"...the final set of attributes that proved to be significant included accessibility to highways, distance to working areas, suitable neighbourhood, popularity of location, and environmental conditions."</i>	[13]
	Kawasan Kejiranan		
	Infrastruktur dan Kemudahan		
	Infrastruktur dan Kemudahan	<i>"Meanwhile for the locality, occupants choose the house located nearby facilities, good accessible to main road and nearby town."</i>	[14]
	Keselamatan	<i>"... good security services and functionality of CCTV..."</i>	[14]
	Lokasi Tempat Kerja dan Sekolah	<i>"... the distance from the house to the workplace and amenities. As for young people, especially those who just started working, they tend to find a place where it is convenient to their workplace."</i>	[15]
	Infrastruktur dan Kemudahan		
	Pinggir Bandar	<i>"...majority of the respondents preferred to stay near to the city more, as compared to the city centre,</i>	[16]

		<i>because most of them can only afford to buy or rent a house there.</i>	
	Lokasi Tempat Kerja dan Sekolah	<i>"Factor such as distance to workplace, school, college and public transportation stations also affect the demand for affordable housing..."</i>	
	Lokasi Tempat Kerja dan Sekolah	<i>"Affordable house buyers will look into certain criteria, such as access to retail centres, shops, schools and workplaces before deciding to purchase an affordable house. The location has been a very important criterion when considering on a residential property purchase."</i>	
	Infrastruktur dan Kemudahan		[17]
	Keselamatan	<i>"... safety and security is the second important factor affecting the purchase decision of house buyers. Living in a safe neighbourhood is one of the desires where buyers opt for security guards patrolling all-time in the area when purchasing a house and will not buy it if the area cannot provide this service..."</i>	[18]
	Keselamatan	<i>"...older generations place higher concern on the safety of their living environment to reduce their risk of injuries and ensure safe mobility."</i>	[19]
	Infrastruktur dan Kemudahan	<i>"... females place greater importance on the accessibility of public transportation when considering housing options... "</i>	
	Infrastruktur dan Kemudahan	<i>"It shows that they like to stay in a location that has many facilities but is not too crowded."</i>	[20]
	Infrastruktur dan Kemudahan	<i>"The housing preferences of young civil servants are impacted by the location of the house in the sense that there is high priority given to owning a house which is close to hospitals/clinics, easy access to public transportation, and closeness to shopping malls."</i>	[21]
	Lokasi Tempat Kerja dan Sekolah	<i>"Additionally, respondents reported their preferences to buy a house that is close to the main street, to their workplace, and schools."</i>	
Tema	Sub Tema	Dapatan Utama	Rujukan
Lokasi	Rumah Keluarga	<i>"young civil servants are also keen to buy a property that is close to where their family/relatives stay."</i>	[21]
	Keselamatan	<i>"... resulting in a definite desire to buy a house with high security and protection and in an area with a low crime rate. This explains why young civil servants are keen to buy a house in a gated and guarded community, and if it is a green area, where neighbours are of the same race, it further boosts their intention."</i>	
	Lokasi Tempat Kerja dan Sekolah	<i>"...study's respondents did not want to live more than 15 km from their workplaces.."</i>	[22]
	Keselamatan	<i>"...the crime rate to be a very important consideration in the choice of affordable housing for the first-time buyers. "</i>	

	Infrastruktur dan Kemudahan	<i>"It is not only access to workplaces that are important to homebuyers, but access to religious places, access to educational centres, access to child day care centre access to health centres, recreation facilities."</i>	[23]
	Kawasan Kejiranan	<i>"...neighborhood attributes are highly favorable so that they can have a peaceful life and minds living in area, which are free from crime, noise, traffic and pollution."</i>	
	Infrastruktur dan Kemudahan	<i>"... first time homebuyers in Klang Valley perceived considerable importance on distance especially from house to public transportation station, recreational park, place of worship (e.g. masjid), and medical facility as compared to locations to business centre, school, and workplace."</i>	
	Lokasi Tempat Kerja dan Sekolah	<i>"A clean, safe, and well-maintained neighbourhood is essential for the overall well-being of the M40 group."</i>	
	Kawasan Kejiranan	<i>"... proximity to schools, as indicated by the importance of location, reflects the educational priorities of M40 families ..."</i>	[24]
	Lokasi Tempat Kerja dan Sekolah	<i>"...reliable public transportation and basic on-site amenities are still considered important factors ..."</i>	
	Infrastruktur dan Kemudahan	<i>"The biggest concern chosen by the respondents was the distance to school Close to workplace is another essential attributes ..."</i>	
	Lokasi Tempat Kerja dan Sekolah	<i>"Close to shopping centre and groceries stores have the same percentage at 46.7 per cent while having sport facilities near to the house and close to public transportation also have the same percentage about 43.7 per cent."</i>	[25]
	Infrastruktur dan Kemudahan	<i>"... neighbourhood attributes have almost the same percentage rated as "most important"</i>	
	Kawasan Kejiranan	<i>"A lock attributes has the highest percentage rated as "most important ... Alarms ... attributes have almost the same percentage rated as "most important"</i>	
	Keselamatan		
Tema	Sub Tema	Dapatan Utama	Rujukan
Lokasi	Lokasi Tempat Kerja dan Sekolah	<i>"Homebuyers will be more likely to select a residential location that is closer to their workplace.....for married homebuyers, they tend to reside at location selected primarily for proximity to the husband's best job.".. "...for families with children, a residential location close to the school will be taken into consideration."</i>	[26]
	Infrastruktur dan Kemudahan	<i>".... housing choice closer to their community such as friends and location that ease their religious prayer Homebuyers will also prefer property located near to public infrastructure such as the LRT, highway, bus terminal, and others. accessibility to shopping malls and retail shops will also affect the homebuyers in choosing the property..... homebuyers will also take into consideration the availability of facilities including retail shops and restaurants nearby, medical services, police station, and other facilities."</i>	

	Keselamatan	<i>“Homebuyers will consider neighbourhood factors such as safety, the noise of surrounding, green environment, level of pollutants, and the presence of gated and guarded security before choosing their house of choice.”</i>	
	Kejiranan	<i>“Homebuyers are also willing to pay more for a quality neighbourhood, ...”</i>	
	Keselamatan	<i>It shows that safety and security is the second important factor influencing home buyers’ purchase decision. House buyers desire to live in safe neighbourhood, such as in gated and guarded area residences with security guards patrolling the area all time. Respondents were concerned for their safety due to increasing crime situation in Malaysia such as snatch theft and burglary within the housing area.”</i>	
	Infrastruktur dan Kemudahan	<i>“Public facilities such as children’s play area, clinic, places of worship are expected to be situated nearby to the residences. Furthermore, supermarkets and convenience store near to the housing area will ease them to buy daily products such as groceries and household needs.”</i>	[27]
	Rumah Keluarga	<i>“...young house buyers disagree if their house is near to family/relatives. They prefer to have an independent living.”</i>	[28]
	Lokasi Tempat Kerja dan Sekolah	<i>“...live close to their workplace in the possibility of saving time and cost savings...”</i>	
	Keselamatan	<i>“This finding suggests that the security issue is an important issue to the residents in low-cost housing. This could be due to lack of security in the area where security fencing is not provided as well as personnel to supervise the security of the resident.”</i>	[29]
	Kawasan Kejiranan	<i>“...the high level of security in that type of house...” “... housing environments such as good- quality neighbourhoods and secure residential areas have influenced housing preferences among young people...”</i>	[30]
Tema	Sub Tema	Dapatan Utama	Rujukan
Lokasi	Infrastruktur dan Kemudahan	<i>“The findings show that young people choose a condominium or an apartment as their preferred house due to the facilities in this area.”</i>	[30]
	Kawasan Kejiranan	<i>“This indicates that the young working generation prefers to live in good community and surroundings with complete facilities.”</i>	[31]
	Infrastruktur dan Kemudahan	<i>“Additionally, access to public transport, leisure facilities, and workplaces were positively significant to housing affordability.”</i>	
	Infrastruktur dan Kemudahan		[32]
	Kawasan Kejiranan		

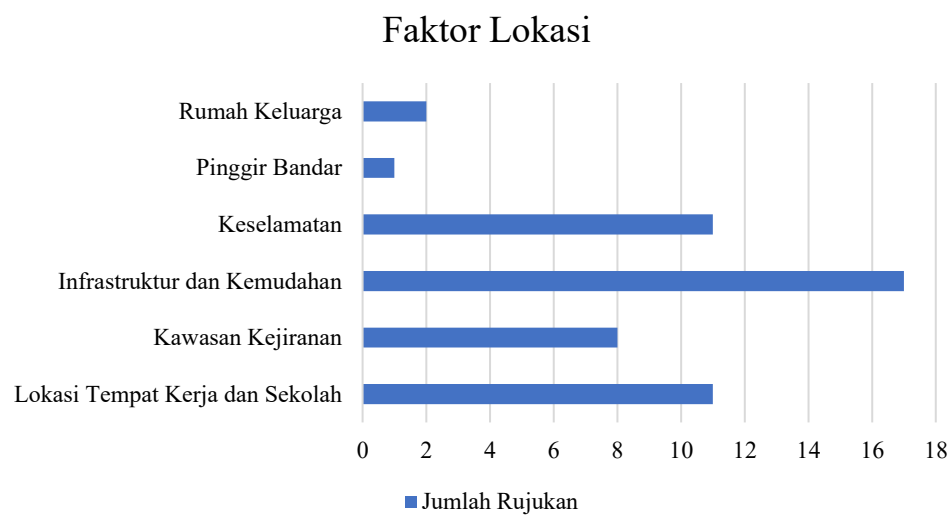
	Keselamatan	<i>"...homebuyers were slightly more concerned about their neighborhood condition. Based on estimations, results concluded that the level of crime rate, gated neighborhood, level of cleanliness, and green surrounding in the neighborhood were statistically significant and positively associated with housing affordability."</i>	
Promosi	Skim Perumahan	<i>"Government approvals and regulations have a significant impact on housing demand...."</i> <i>"...the types of affordable housing programs offered by the government, approval location, requirements and qualifications for affordable housing, and current procedures.."</i>	[13]
	Promosi Rumah	<i>"...the most important considerations for home purchase decisions were promotion ..."</i>	[33]
	Skim Perumahan	<i>"There are number of housing schemes developed by the government to help first-time buyers to own a house, however, this depends on the applicant's age, monthly income and the applicant's employers (private or public)."</i>	[22]
Produk	Reka Bentuk Rumah	<i>"In term of space standard, occupants prefer built up area with 1000ft – 1500ft compared to more 1500ft and less 1000ft."</i>	[14]
	Jenis Rumah	<i>"They also choose terrace house compared to apartment and flat with 3 bedrooms with 2 bathrooms..."</i>	[14]
	Pengudaraan	<i>"...respondents are dissatisfied with the ventilation in their housing apartment, which could cause the dissatisfactions towards other factors of the IEQ such as the freshness of the air and the amount of air movement in their unit apartments...."</i>	[34]
	Jenis Rumah	<i>"The respondents like to choose single-storey detached houses as their preference (25.7%), followed by double-storey semi-detached houses (17.8%)."</i>	[20]
	Jenis Rumah	<i>"In terms of type of housing, single storey terrace, flat/apartment (i.e. low/middle-value property but lacking comprehensive facilities) and condominium (i.e. high-value property equipped with comprehensive facilities), are the top three types of accommodation that the respondents expressed as their preferences when they will be able to buy."</i>	[21]
Tema	Sub Tema	Dapatan Utama	Rujukan
Produk	Reka Bentuk Rumah	<i>"Housing spatial layout is an important requirement for homebuyers. The layouts are pre-determined by the number of the bedrooms and bathrooms and kitchen size."</i>	[22]
	Reka Bentuk Rumah	<i>"When first time homebuyers in Klang Valley decided which house to be purchased, they greatly emphasized on structural features of the houses such</i>	[23]

		<i>as construction quality, number of rooms and size of the house.</i> ”	
	Jenis Rumah	<i>“...Condominiums is perceived as a type of preferred house that is most affordable by low income households. “</i> <i>“... the middle income households perceived to own a Terraced House in Klang Valley as the most affordable house with their monthly income... ”</i> <i>“... the high income household considered the Gated-Community House as their type of affordable house. ...</i>	[25]
	Reka Bentuk Rumah	<i>“... and followed by the floor area ... ”</i> <i>“The number of bedrooms is concerned by the respondents with larger household size ...”</i> <i>“... the wet dry kitchen design is ranking at number four ... ”</i> <i>“The last three attributes, namely, number of storeys, garage and acreage...”</i>	
	Kualiti Rumah	<i>“Quality of the house is related to the minimal building defects.”</i>	[27]
	Jenis Rumah	<i>“...most preferred type of high rise among young house buyers in Johor Bahru District is apartments (35.7 percent). Followed by low-cost apartments (34.8 percent), condominiums (24.8 percent), and low-cost flats (4.8 percent)..”</i>	[28]
	Reka Bentuk Rumah	<i>“....it is important to note that the second worst perception is on the room size. This is due to the small size of the unit which is less appropriate for large family... ”</i>	[35]
	Jenis Rumah	<i>“The findings reveal that many young people in this study prefer condominiums or apartments if they plan to buy a house. Condominium or apartment becomes their choice because of the house structure which is simpler and more convenient for young people”</i>	[30]
	Jenis Rumah	<i>“The houses the respondents preferred to live in were terraced houses, represented by about twenty-one (21.78%) per cent, followed by bungalows, apartments and condominiums, each being preferred by about seventeen (17.20%) per cent of the respondents.”</i>	[36]
	Reka Bentuk Rumah	<i>“For the young working generation who are already married, they would be thinking about raising a family. Thus, small living spaces would not be suitable.”</i>	[31]
	Reka Bentuk Rumah	<i>“Besides, the number of bathrooms and built-up areas of the house were positively statistically significant towards housing affordability.”</i>	[32]
Tema	Sub Tema	Dapatan Utama	Rujukan
Produk	Kualiti Rumah	<i>This shows that the good quality of housing provided by PKNS developers will have an impact on</i>	[37]

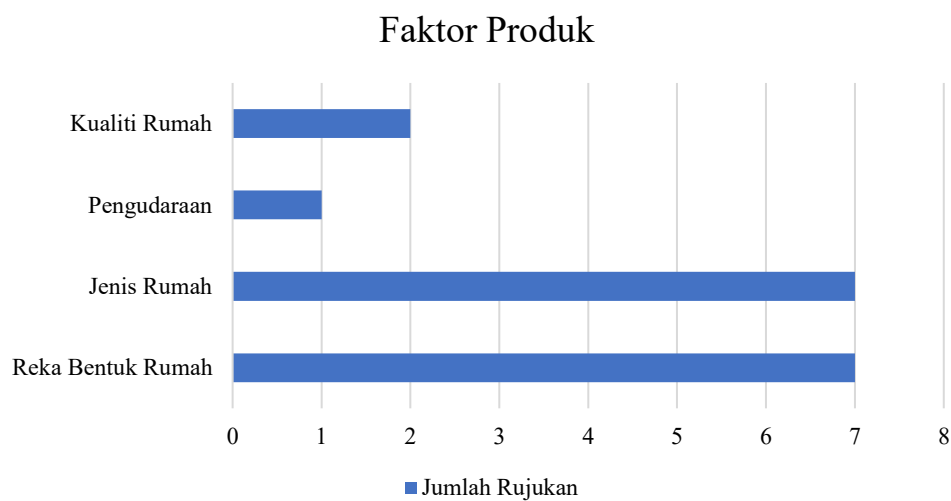
		<i>consumer purchasing intentions in the purchase of real estate and housing.</i>	
Harga	Harga Rumah	<i>“there are still complaining that the price introduced was too high and still not afford to B40 and M40 group.”</i> <i>“house buyers choose the lower price of house compared to highest price.”</i> <i>“Affordable house price is the most important element been chosen by the house buyers of affordability house in Selangor.”</i>	[14]
	Kadar Faedah	<i>“financial component includes the house price, mortgage interest rates, and mortgage installment scheme, which are the essential factors in the property buyer's decision.”</i> <i>“... role of financial institutions and the high interest rate in Malaysia have led to the declination of the individual to obtain the loan.... ”</i>	[15]
	Pendapatan dan Sara Hidup	<i>“...cost of living is high, and the minimum wages in Malaysia are low.”</i> <i>“Since the cost of living is related to an individual's salary, the government should consider increasing the minimum wages, especially for those living in urban areas.”</i>	[15]
	Harga Rumah	<i>“It is challenging for middle-income earners nowadays to afford an affordable house due to rising house prices.”</i>	[18]
	Harga Rumah	<i>“The findings also showed that married households placed higher importance on the economical sustainability of affordable housing. “</i>	[19]
	Harga Rumah	<i>“Other than that, the respondents tend to choose a house with a price range below RM500,000. It explains the buyer's ability only at affordable price rates.”</i>	[20]
	Pinjaman Perumahan	<i>“Hence, it is clear that young civil servants tend to consider the monthly repayment amount and the duration of the loan repayment before deciding to buy a house. Their priority is to choose a house with a financial outlay that is compatible to their income, that involves having enough savings to pay for the down-payment, and that allows them to secure a housing loan from a banking institution.”</i>	[21]
	Kadar Faedah	<i>“The interest rate of the loan is another consideration that participants assess before deciding to buy a house.”</i>	
	Harga Rumah	<i>“Price of houses varied considerably depending on whether the housing is located in cities and suburbs.”</i>	[22]
	Kadar Faedah	<i>“Spending more than 30% of an income on a mortgage or rent is considered unaffordable.”</i>	
	Pinjaman Perumahan	<i>“Limited income documentation and challenges in securing mortgages pose substantial barriers for the M40 group...”</i>	[24]

Tema	Sub Tema	Dapatan Utama	Rujukan
Harga	Harga Rumah	<i>"It indicates that the house price is the most important factor influencing the decision making to buy and own a house."</i>	[27]
	Pendapatan dan Sara Hidup	<i>"... pendapatan isi rumah yang tidak selari dengan kenaikan harga rumah amat memberi kesan kepada keputusan individu untuk membeli atau menyewa rumah."</i>	[38]
	Harga Rumah	<i>"...the cost of housing is becoming increasingly out of reach for middle-class people as pay growth has lagged behind the rise in housing prices...."</i>	[39]
	Harga Rumah	<i>"...housing price plays a vital role in the housing preference of young people..."</i>	[30]
	Harga Rumah	<i>"... the majority of property prices might be far greater than the median. Malaysia's housing property is usually viewed as expensive by Malaysian youths due to the disproportionate increase in housing prices relative to income."</i>	[36]
	Pendapatan dan Sara Hidup	<i>"From the respondent's demographic data, it can be seen most of the respondents have a low income."</i>	[31]
	Harga Rumah	<i>"...homebuyers preferred houses that have good financial attributes. It shows that house prices, monthly repayment, interest rate, and duration of the loan were statistically significant to housing affordability."</i>	[32]
	Pinjaman Perumahan		

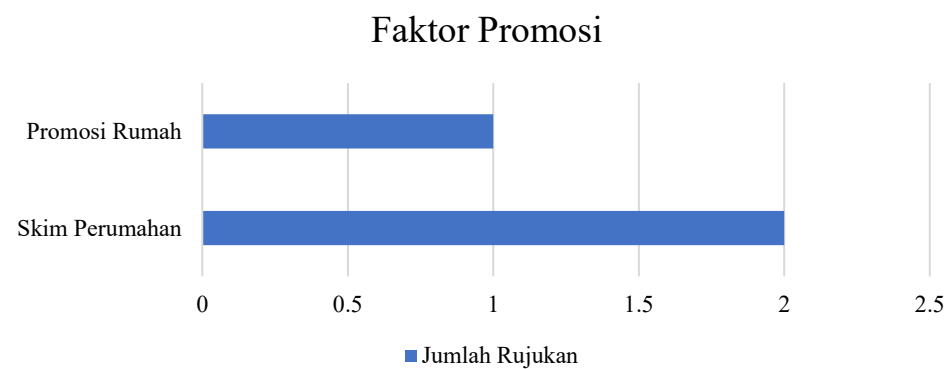
Berdasarkan hasil dapatan daripada kajian-kajian lepas, kajian ini menemui 6 sub tema untuk faktor lokasi (Rajah 2), 4 sub tema untuk faktor produk (Rajah 3), 2 sub tema untuk faktor promosi (Rajah 4), dan 4 sub tema untuk faktor harga (Rajah 5). Antara keempat-empat faktor berikut, faktor lokasi sering dibincangkan oleh kajian-kajian lepas, diikuti harga, produk dan promosi. Kajian ini mendapati niat dan keputusan pembeli dipengaruhi oleh kawasan perumahan tersebut seperti terdapatnya kemudahan dan infrastruktur yang lengkap, lokasi yang berdekatan dengan tempat kerja dan sekolah, serta mempunyai kawasan yang selamat dan kawasan kejiranan yang baik. Seterusnya, harga rumah juga banyak mempengaruhi bakal pembeli terutama dari golongan B40 dan M40, serta golongan muda yang baru ingin membeli rumah pertama. Selain itu, faktor jenis rumah dan reka bentuk rumah juga mempengaruhi bakal pembeli untuk memilih rumah yang terbaik untuk mereka. Akhir sekali, terdapat hanya 3 kajian lepas yang menemui faktor promosi sebagai faktor yang mempengaruhi niat dan keputusan pembeli.



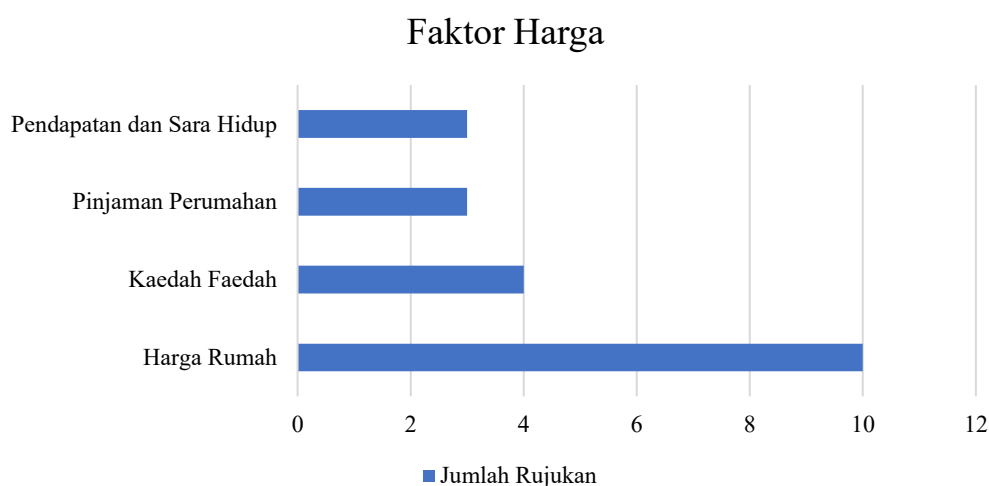
Rajah 2: Faktor Lokasi.



Rajah 3: Faktor Produk.



Rajah 4: Faktor Promosi.



Rajah 5: Faktor Harga.

4. Perbincangan

Pembeli rumah mempunyai banyak faktor yang mempengaruhi matlamat mereka untuk membeli sesebuah rumah. Kajian ini menggunakan kerangka 4P Marketing Mix sebagai asa untuk menganalisis kajian terdahulu secara analisis tematik. Menurut Sugiono et al. [40] dan Walalangi et al. [41], terdapat hubungan yang positif antara komponen Marketing Mix dan keputusan pembelian rumah. Persepsi pembeli dan keputusan mereka untuk membeli sesuatu barang adalah sangat dipengaruhi oleh komponen-komponen tersebut. Sebagaimana dinyatakan oleh Alias et al. [42], Marketing Mix adalah kaedah strategik untuk memenuhi keperluan pembeli semasa membuat keputusan. Menurut mereka, kerangka 4P Marketing Mix yang terdiri daripada Harga, Lokasi, Promosi dan Produk kerap digunakan dalam bidang pemasaran [40,42]. Oleh itu, berdasarkan analisis tematik yang dijalankan, 4 tema utama berikut akan diuraikan dalam perbincangan mengikut susunan komponen 4P.

Pertama, Lokasi adalah merujuk kepada lokasi perumahan tersebut. Kebanyakan pembeli rumah mempunyai niat awal sebelum memilih sesuatu perumahan. Antaranya adalah keberadaan kawasan perumahan tersebut di kawasan bandar atau luar bandar, kawasan yang mempunyai kemudahan yang banyak, dan lain-lain. Berdasarkan hasil dapatan, bakal pembeli berminat untuk membeli rumah di kawasan yang strategik di mana ia terdapat kemudahan dan infrastruktur lengkap serta berdekatan dengan tempat kerja dan sekolah. Hal ini kerana, sebahagian daripada mereka sudah mendirikan rumah tangga dan mempunyai anak [26], serta golongan muda yang baru bekerja [15]. Namun, mereka terpaksa membeli rumah di luar kawasan bandar kerana kebanyakan rumah mampu milik terletak di pinggir bandar [16]. Tambahan lagi, rumah di luar bandar mempunyai kawasan yang lebih tenang dan sunyi seperti yang diidamkan oleh bakal pembeli rumah [23]. Oleh itu, faktor lokasi amatlah penting di titikberatkan oleh pihak kerajaan dan pemaju untuk memastikan setiap perumahan mampu milik mempunyai kemudahan dan infrastruktur yang baik walaupun ia berada di luar kawasan bandar.

Kedua, Harga menunjukkan harga rumah yang boleh diterima dan mampu dibayar oleh pembeli. Dalam keadaan ekonomi semasa, harga rumah di Malaysia semakin meningkat, dan menyebabkan pelambakan rumah yang tidak terjual. Kajian terdahulu menunjukkan bahawa golongan yang berpendapatan tinggi tidak mempunyai masalah besar dengan harga rumah [43]. Pada masa yang sama, golongan yang berpendapatan rendah (B40) dan berpendapatan pertengahan (M40) tidak mampu membeli rumah yang tersedia di pasaran kerana harga rumah yang tinggi, dan mereka terpaksa menyewa daripada membeli rumah sendiri [36]. Ketidakseimbangan dalam pasaran perumahan antara penawaran dan permintaan boleh menyebabkan isu pelambakan rumah tidak terjual ini semakin parah

[44,45]. Berdasarkan hasil dapatan, kajian ini menemui bahawa kajian-kajian lepas banyak menyatakan tentang peningkatan harga rumah tidak selari dengan pendapatan yang rendah dan sara hidup yang tinggi [15,38] terutama untuk golongan muda, B40 dan M40 [18,30,36]. Oleh itu, harga rumah adalah komponen penting yang akan mempengaruhi niat dan keputusan pembeli.

Seterusnya, dalam konteks pemilihan rumah, Produk merujuk kepada perumahan dan hartanah yang ditawarkan untuk memenuhi keperluan dan kepuasan pembeli. Alias et al. [42] mendapati bahawa produk adalah komponen yang paling penting dalam membuat keputusan pembelian rumah di Kuala Lumpur. Mereka mendapati bahawa produk, iaitu rumah, memberi kesan yang lebih besar daripada faktor harga sesebuah rumah [22,42]. Kebanyakan pembeli memilih rumah mampu milik yang berkualiti [27] dan menepati ciri-ciri yang diperlukan. Sebagai contoh, pembeli yang belum atau baru berkahwin, dan pembeli yang mempunyai keluarga akan mempunyai 2 pemikiran yang berlainan dalam menentukan keputusan dalam pembelian rumah. Pembeli yang sudah berkahwin dan berkeluarga memerlukan keluasan rumah yang lebih besar [31]. Oleh itu, pihak berkepentingan perlu memastikan rumah mampu milik dapat memenuhi keperluan bakal pembeli dengan sebaiknya untuk mengelakkan daripada rumah tidak terjual serta masalah pengubahsuaian secara haram pada masa hadapan.

Akhirnya, faktor Promosi pula merujuk kepada mesej yang dihantar kepada pembeli serta meningkat kesedaran mereka untuk membeli rumah. Menurut Rachmawati et al. [46], faktor promosi mempunyai kesan yang kurang ketara terhadap pemilihan rumah. Berdasarkan hasil dapatan kajian ini, terdapat maklumat yang terhad terhadap faktor promosi daripada kajian terdahulu. Namun, seiring dengan pembangunan teknologi, banyak cara baru untuk mempromosikan dan menarik minat pembeli dengan lebih mudah seperti penggunaan sosial media, virtual reality dan augmented reality. Menurut Ho et al. [47], penggunaan sosial media amat penting dalam pasaran hartanah dan berpotensi untuk mendorong niat dan keputusan pembeli. Oleh itu, lebih banyak kajian diperlukan tentang teknologi dan penggunaan digital terkini untuk membantu agensi perunding hartanah dan kerajaan mempromosikan perumahan serta memberi kesedaran dan pengetahuan asas kepada pembeli rumah, terutama kepada golongan muda.

5. Konklusi

Kesimpulannya, kajian ini telah mengenal pasti faktor-faktor utama yang mempengaruhi niat dan keputusan pembeli rumah mampu milik, berasaskan 4P Marketing Mix, iaitu Lokasi, Harga, Produk dan Promosi. Hasil dapatan ini dapat membantu pihak berkuasa dan pemaju hartanah untuk membangunkan perumahan mampu milik yang memenuhi keperluan sebenar bakal pembeli rumah iaitu dari golongan berpendapatan rendah (B40), berpendapatan sederhana (M40), golongan muda yang baru ingin membeli rumah pertama. Oleh itu, pihak yang bertanggungjawab perlu mengambil kira pelbagai faktor penting apabila mereka memilih lokasi pembangunan masa depan dan membangunkan strategi pemasaran yang berkesan.

Walau bagaimanapun, kajian ini mempunyai limitasi. Pertama, kajian ini hanya memberi tumpuan kepada komponen 4P Marketing Mix untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi niat pembeli rumah. Terdapat kemungkinan bahawa terdapat elemen-elemen lain seperti pengaruh dari orang sekeliling (Orang) dan proses untuk membeli rumah mampu milik (Proses), juga memainkan peranan penting dalam mempengaruhi keputusan pembeli rumah, tetapi elemen ini tidak dibincangkan dalam kajian ini. Oleh itu, kajian masa hadapan disarankan untuk memperluaskan skop kajian ini dengan menilai faktor-faktor lain bagi mendapatkan gambaran yang lebih menyeluruh. Selain itu, penyelidikan lanjut juga boleh menumpukan kepada strategi pemasaran digital, rumah mampu milik mampan, dan kepentingan dasar kerajaan supaya perumahan mampu milik pada masa hadapan berkualiti dan mempunyai permintaan tinggi dalam kalangan pembeli.

Pernyataan Konflik Kepentingan

Para pengarang menyatakan bahawa tiada konflik kepentingan dengan mana-mana pihak lain dalam penerbitan karya ini.

Penghargaan

Penyelidikan ini telah dibiayai oleh Kementerian Pendidikan Tinggi Malaysia melalui Fundamental Research Grant Scheme (FRGS) (R503-KR-FRG001-0006711996-K134).

Rujukan

- [1] M. Hariani, and M. Irfan, Correlation of Location and Marketing Communication with Housing Purchase Decisions, *International Journal of Service Science, Management, Engineering, and Technology* 1 (2022) 8-12.
- [2] N.L. Ishak, A. A. Yakub, and K. Achu, Buyers' Perception on Factors Affecting Affordable Housing Overhang in Johor, Malaysia, *International Journal of Real Estate Studies* 13 (2019) 48-58.
- [3] F. Ramli, R. Zainal, and M. Ali, Oversupply of The High-Cost Housing in Malaysia Factors Influence the Developer's Decision in Supplying More High-Cost Housing, *Malaysian Journal of Sustainable Environment* 7 (2020) 95-110. <https://doi.org/10.24191/myse.v7i2.10266>.
- [4] J. Mang, R. Zainal, and I.S. Mat Radzuan, Factors Influencing Home Buyers' Purchase Decisions in Klang Valley, Malaysia, *Malaysian Journal of Sustainable Environment* 7 (2020) 81-94. <https://doi.org/10.24191/myse.v7i2.10265>.
- [5] M.I. Uktolseja, and A. Furinto, Marketing Strategy to Enhance Brand Awareness and Purchase Initiation for Real Estate XYZ, *South East Asia Journal of Contemporary Business, Economics and Law* 26 (2022) 246-255.
- [6] M.M. Hassan, N. Ahmad, and A.H. Hashim, Factors Influencing Housing Purchase Decision, *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences* 11 (2021) 429-443. <https://doi.org/10.6007/IJARBSS/v11-i7/10295>.
- [7] H.A.M. Shaffril, S.F. Samsuddin, and A.A. Samah, The ABC of Systematic Literature Review: the Basic Methodological Guidance for Beginners, *Quality & Quantity*, *International Journal of Methodology* (2020). <https://doi.org/10.1007/s11135-020-01059-6>.
- [8] W. Mengista, T. Soromessab, and G. Legese, Method for Conducting Systematic Literature Review and Meta-Analysis for Environmental Science Research, *MethodsX* (2019). <https://doi.org/10.1016/j.scitotenv.2019.134581>.
- [9] M.J. Page, J.E. McKenzie, P.M. Bossuyt, I. Boutron, T.C. Hoffmann, C.D. Mulrow, L. Shamseer, J.M. Tetzlaff, E.A. Akl, S.E. Brennan, R. Chou, J. Glanville, J.M. Grimshaw, A. Hrobjartsson, M.M. Lalu, T. Li, E.W. Loder, E. Mayo-Wilson, S. McDonald, L.A. McGuinness, L.A. Stewart, J. Thomas, A.C. Tricco, V.A. Welch, P. Whiting, and D. Moher, The PRISMA 2020 Statement: an updated guideline for reporting systematic reviews, *BMJ* 372 (2021) n71. <https://doi.org/10.1136/bmj.n71>.
- [10] I. Skackauskiene, and N. Vilkaite-Vaitone, Green Marketing and Customers' Purchasing Behavior: A Systematic Literature Review for Future Research Agenda, *Energies* 16 (2022). <https://doi.org/10.3390/en16010456>.
- [11] M. Gusenbauer, and N.R. Haddaway, Which Academic Search Systems are Suitable for Systematic Reviews or Meta-analyses? Evaluating Retrieval Qualities of Google Scholar, PubMed, and 26 other resources, *Res Syn Meth* 11 (2020) 181-217. <https://doi.org/10.1002/jrsm.1378>.
- [12] N.R. Haddaway, A.M. Collins, D. Coughlin, and S. Kirk, The Role of Google Scholar in Evidence Reviews and Its Applicability to Grey Literature Searching, *PLoS ONE* 10 (2015). <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0138237>.

- [13] R. Ab Majid, R. Said, N. Ab Rahim, A.F. Saleh, and T. Suryanto, Modelling Housing Demand Factors for Affordable Units in Malaysia, *International Journal of Sustainable Construction Engineering and Technology* 14 (2023). <https://doi.org/10.30880/ijscet.2023.14.05.021>.
- [14] N. Afiqah, N.E.S. Kamarul Bahrin, and A.T. Rozman, Housing Affordability Preferences for ‘Rumah Selangorku’ Scheme, *Journal of Sustainable Technology and Applied Science (JSTAS)* 1 (2020) 1-8. <https://doi.org/10.36040/jstas.v1i2.3019>.
- [15] N.F. Ahmad Fadzil Sumbandy, M.A. Noor Ahmad, and M.A. Yaacob, The Determinant Factors and Homeownership Intention among Young People in Petaling Jaya, Selangor, in: *E-Proceeding 8th International Conference on Public Policy and Social Science (IcoPS)* 2021, 2021.
- [16] F. Aziz, T.N. Tengku Fazil, W.R.A.L. Anthony Jiram, and R. Abdul Jalil, Empirical evidence of the determinants of Selangor's Public Housing Rent-to-Own Purchase Decision, *International Journal of Real Estate Studies* 13 (2019) 42-47.
- [17] G.-F. Ho, Y.-N. Goh, and M.-S. Ting, The Determinants of Affordable House Purchase Intention Among Generation Y in Malaysia, 2019, pp. 89-99. <https://doi.org/10.15405/epsbs.2019.08.10>.
- [18] S. Ismail, N.S. Mansor, and S.F. Syed Mohamad, Factors Influencing the Purchase Decision of Affordable Housing Among Middle Income Earner: A Case Study of School teachers in Malaysia, *Malaysian Journal of Science Health & Technology* (2021). <https://doi.org/10.33102/mjosht.v7i.114>.
- [19] L.X. Lai, P.F. Wong, and F.Y.Y. Yong, Investigating the Influence of Homebuyers’ Sociodemographic Factors on Preferences of Sustainable Affordable Housing, *International Journal of Strategic Property Management* 27 (2023) 261-274. <https://doi.org/10.3846/ijspm.2023.20200>.
- [20] F.U. Muhamad Azian, S. Ismail, N.I.I. Nadzri, E. Hamzah, and F.S. Ibrahim, Housing Preferences Factors among Government Servants in Klang Valley, Malaysia, *International Journal of Academic Research in Economics and Management Sciences* 13 (2024). <https://doi.org/10.6007/IJAREMS/v13-i3/22320>.
- [21] N.E.M. Muhammad Zamri, M.A. Yaacob, and N. Mohd Suki, Assessing Housing Preferences of Young Civil Servants in Malaysia: Do Location, Financial Capability and Neighbourhood Really Matter?, *International Journal of Housing Markets and Analysis* 15 (2021) 579-591. <https://doi.org/10.1108/ijhma-02-2021-0012>.
- [22] A.L. Olanrewaju, and H.W.C. Wong, Evaluation of the Requirements of First Time Buyers in the Purchase of Affordable Housing in Malaysia, *Journal of Housing and the Built Environment* 35 (2020) 309–333. <https://doi.org/10.1007/s10901-019-09681-z>.
- [23] S.M. Sarif, S.F.P. Mohamed, and M.S. Khalid, Assessing Decision Factors for House Purchasing (Needs Vs. Preferences) from Case Study of First-Time Potential Homebuyers in Klang Valley: Towards Technology-Mediated Individual Decision Aid, in: *Knowledge Management International Conference (KMICe)* 2018, 2018.
- [24] S.A.N. Shamsul Anuar, N.A. Salleh, and Y. Abdul Talib, Success Criteria for Affordable Housing: Insights from the Middle Income (M40) Group in Gombak District, Malaysia, *International Journal of Business and Technology Management* 6 (2024) 428-446. <https://doi.org/10.55057/ijbtm.2024.6.S1.39>.
- [25] A. Soon, C. Tan, An Analysis on Housing Affordability In Malaysian Housing Markets and the Home Buyers’ Preference, *International Journal of Housing Markets and Analysis* 13 (2020) 375-392. <https://doi.org/10.1108/IJHMA-01-2019-0009>.
- [26] P. Thanaraju, P.A.M. Khan, N.H. Juhari, S. Sivanathan, and N.M. Khair, Factors Affecting the Housing Preferences of Homebuyers in Kuala Lumpur, *Journal of the Malaysian Institute of Planners* 17 (2019) 138-148.
- [27] N. Zainon, F.A. Mohd-Rahim, S. Sulaiman, S.B. Abd- Karim, and A. Hamzah, Factors Affecting the Demand of Affordable Housing among the Middle-Income Groups in Klang Valley Malaysia, *Journal of Design and Built Environment* (2017).

- [28] N.A. Asrar, N.A. Mohamad Asrour, and M.F. Mustaffa, The Location Preference for High-Rise Residential Among Young House Buyers in Johor Bahru, *Research In Management of Technology and Business* 5 (2024) 1745-1752. <https://doi.org/10.30880/rmtb.2024.05.01.118>.
- [29] M.A. Othuman Mydin, M.F. Mohamed, S.N. Raman, T.M. Iman Pratama, W.F. Mohammad Yusoff, and A.I. Che Ani, Outdoor Environment of Low-cost Housing: A case study of Flat Taman Desa Sentosa, *E3S Web of Conferences* 3 (2014). <https://doi.org/10.1051/e3sconf/20140301005>.
- [30] M.A. Yaacob, I.N. Makmar Kadapi, and N.I. Hussin, Housing PREFERENCE among Young People: A Study from the Perspective of University Students in Malaysia, *Social and Management Research Journal* 20 (2023) 41-51. <https://doi.org/10.24191/smrj.v20i2.24314>.
- [31] N.A. Mustapa, and M.R. Razib, Housing Attributes Influencing Housing Buying Decisions of Young Working Generations, *International Journal of Business and Technopreneurship* 13 (2023) 223-230.
- [32] N. Baharun, S. Masrom, and A. Roshidi, Factors Affecting the Housing Affordability of Homebuyers in Perak: Measuring Transport Expenditure, *Journal of Southeast Asian Research* (2021) 1-11. <https://doi.org/10.5171/2021.676983>.
- [33] L.C. Chai, Z. Ismail, P.N.R.A. Mohd Zulkifli, N.A. Baharuddin, and N.A. Abdul Aziz, The determinants of house buyers' purchase decisions in Kota Bharu, Kelantan, *Journal of the Malaysian Institute of Planners* 21 (2023) 495–515.
- [34] S.N. Kamaruzzaman, and A.M. Azmal, Evaluation of Occupants' Well-Being and Perception towards Indoor Environmental Quality in Malaysia Affordable Housing, *Journal of Facilities Management* 17 (2019) 90-106. <https://doi.org/10.1108/jfm-11-2017-0070>.
- [35] M.A. Othuman Mydin, M.F. Mohamed, W.F. Mohammad Yusoff, T.M. Iman Pratama, S.N. Raman, and A.I. Che Ani, Satisfaction Perception of Indoor Environment of Low-cost Housing: A case study of Flat Taman Desa Sentosa, *E3S Web of Conferences* 3 (2014). <https://doi.org/10.1051/e3sconf/20140301001>.
- [36] S. Ismail, A. Abdul Manaf, M.Y. Hussain, N. Basrah, and F.U. Muhamad Azian, Housing Preferences: An Analysis of Malaysian Youths, *Journal of the Malaysian Institute of Planners* 19 (2021) 134 – 145.
- [37] S.A. Syukor, Factors Influencing House Purchase Intention among PKNS Housing Fair Visitors, *Webology* (2021) 58-67. <https://doi.org/10.14704/web/v18si05/web18213>.
- [38] S.S. Zainudin, and S. Eni, Faktor Gelagat (Behavioral Factor) dalam Mempengaruhi Pemutusan Pembelian Rumah, *Research In Management of Technology and Business* 1 (2020). <https://doi.org/10.30880/rmtb.2020.01.01.064>.
- [39] S.B. Awang, and N.L.F. Johaimi Ling, Challenges for Middle Income Group (M40) in Affordable Public Housing Scheme in Shah Alam, Selangor, *International Journal of Business and Technology Management* 6 (2024) 35-46. <https://doi.org/10.55057/ijbtm.2024.6.S2.4>.
- [40] E. Sugiono, A. Nurwulandari, and C. Junita, The Influence of Marketing Mix Variables on Purchasing Decisions and Its Impact on Post-Purchase Customer Satisfaction of Royal Garden Residence Bali Housing (Study at PT Properti Bali Benoa), *Indonesia Journal of Social Sciences* 4 (2021) 264-280. <https://doi.org/10.37275/oaijss.v4i1.41>.
- [41] Y.G.A. Walalangi, S. L.Mandey, and I. D.Palandeng, The Influence of Marketing Mix and Brand Image on Purchase Decision With Interest to Buy as A Mediation Variable *American Journal of Social and Humanitarian Research* 2 (2021).
- [42] A. Alias, Z.A.S. Zyed, and C.S. Ning, Strategies for High End High Rise Residential Property Using Marketing Mix during a Soft Market in Kuala Lumpur *International Journal of Property Science* 8 (2018) 27-39.
- [43] N.N. Chuweni, M.H. Mohamed Saraf, N.S. Fauzi, and A. Che Kasim, Factors Determining the Purchase Decision of Green Residential Properties in Malaysia, *Journal of the Malaysian Institute of Planners* 20 (2022) 272-282.
- [44] S.L. Cheah, A. Stefanie, Muhamad Shukri, and L.S. Lim, *Imbalances in the Property Market*, Bank Negara Malaysia, 2017.

- [45] S.L. Cheah, and J.A. Stefanie, Demystifying affordable housing issue in Malaysia, Bank Negara Malaysia, 2017.
- [46] D. Rachmawati, S. Shukri, and S.M.F. Azam, A. Khatibi, Factors influencing customers' purchase decision of residential property in Selangor, Malaysia, Management Science Letters (2019) 1341-1348. <https://doi.org/10.5267/j.msl.2019.5.016>.
- [47] L.S. Ho, N.B. Zakaria, and S.M. Foo, The impact of social media marketing activities on customer purchase intention: a study of the property industry in Malaysia, Property Management (2024). <https://doi.org/10.1108/pm-07-2023-0066>.