



**ĐỀ THI SÁT HẠCH CẤP CHỨNG CHỈ HÀNH NGHỀ
MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN**

**-----
KIẾN THỨC CHUYÊN MÔN (Đề số 01)**

Thời gian làm bài: 120 phút

Họ và tên:

Số phách:

Nơi sinh :.....Ngày tháng năm sinh:

.....



Điểm:Số phách:

PHẦN I: CÂU HỎI TRẮC NGHIỆM (40 câu – 60 điểm)

Anh/chị hãy lựa chọn câu trả lời *đúng nhất* cho các câu hỏi sau. Ví dụ: Anh/chị chọn đáp án C thì khoanh như sau ©:

1. Khái niệm Môi giới bất động sản

- Những hoạt động tư vấn, quảng cáo, tiếp thị bất động sản tới các khách hàng có nhu cầu mua bán BĐS.
- Cung cấp thông tin, hỗ trợ cho các bên trong việc đàm phán, ký hợp đồng mua bán, chuyên nhượng thuê, thuê mua bất động sản.
- Làm trung gian trong giao dịch mua bán bất động sản
- Tất cả các ý trên

2. Điều kiện để xuất hiện hoạt động môi giới bất động sản

- Xuất hiện quan hệ giữa các bên (bên cung và bên cầu về bất động sản hoặc chung cư).
- Các bên không thể giải quyết được công việc của mình hay giải quyết không hiệu quả.
- Tồn tại người thứ ba là nhà môi giới bất động sản có đủ năng lực, điều kiện để giải quyết các công việc liên quan đến các bên.
- Cả ba ý trên đều đúng.

3. Nội dung môi giới bất động sản

- Tìm kiếm đối tác đáp ứng các điều kiện của khách hàng để tham gia đàm phán, ký kết hợp đồng;
- Đại diện theo ủy quyền để thực hiện các công việc liên quan đến hoạt động kinh doanh bất động sản;
- Cung cấp thông tin, hỗ trợ cho các bên trong việc đàm phán, ký hợp đồng mua bán, chuyên nhượng, thuê, thuê mua bất động sản;
- Cả ba ý trên đều đúng .

4. Trách nhiệm nhà môi giới bất động sản

- a. Chịu trách nhiệm cho thuê hoặc bán các loại bất động sản cho khách hàng;
- b. Tham gia vào các dự án lớn và là người cân đối các nhu cầu khách hàng với các phương án tài chính của chủ đầu tư;
- c. Ý a và b đúng.
- d. Giúp chủ đầu tư có thể chuyển các ý tưởng của họ thành hiện thực công trình có giá trị cao hơn từ bất động sản;

5. Vai trò của môi giới bất động sản trong thị trường bất động sản

- a. Cung cấp thông tin cho các chủ thể tham gia vào hoạt động giao dịch hàng hóa bất động sản và thúc đẩy thị trường bất động sản phát triển;
- b. Khai thác nguồn thu cho ngân sách nhà nước;
- c. Góp phần ổn định trật tự, an ninh xã hội và thúc đẩy đổi mới chính sách quản lý bất động sản;
- d. Cả ba ý trên đều đúng.

6. Nội dung không phải là nghĩa vụ của doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản?

- a. Cung cấp hồ sơ, thông tin về bất động sản do mình môi giới và chịu trách nhiệm về hồ sơ, thông tin do mình cung cấp.
- b. Thực hiện chế độ báo cáo theo quy định của pháp luật và chịu sự kiểm tra, thanh tra của cơ quan nhà nước có thẩm quyền.
- c. Yêu cầu khách hàng cung cấp hồ sơ, thông tin về bất động sản.
- d. Bồi thường thiệt hại do lỗi của mình gây ra.

7. Nghĩa vụ của người môi giới bất động sản?

- a. Yêu cầu khách hàng cung cấp hồ sơ, thông tin về bất động sản.
- b. Hưởng thù lao, hoa hồng môi giới theo thỏa thuận trong hợp đồng đã ký với khách hàng.
- c. Thuê doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản, cá nhân kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản độc lập khác thực hiện công việc môi giới bất động sản trong phạm vi hợp đồng dịch vụ môi giới bất động sản đã ký với khách hàng, nhưng phải chịu trách nhiệm trước khách hàng về kết quả môi giới.
- d. Cung cấp hồ sơ, thông tin về bất động sản do mình môi giới và chịu trách nhiệm về hồ sơ, thông tin do mình cung cấp.

8. Trách nhiệm của người môi giới bất động sản đối với nhà nước

- a. Thực hiện nghĩa vụ về thuế với Nhà nước theo quy định của pháp luật.
- b. Thực hiện dịch vụ môi giới bất động sản.
- c. Hưởng thù lao, hoa hồng môi giới theo thỏa thuận trong hợp đồng đã ký với khách hàng.
- d. Tất cả đều sai

9. Quyền của doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản?

- a. Hỗ trợ các bên trong việc đàm phán, ký kết hợp đồng mua bán, chuyển nhượng, cho thuê, cho thuê lại, cho thuê mua bất động sản.

- b. Thực hiện chế độ báo cáo theo quy định của pháp luật và chịu sự kiểm tra, thanh tra của cơ quan nhà nước có thẩm quyền.
 - c. Bồi thường thiệt hại do lỗi của mình gây ra.
 - d. Yêu cầu khách hàng cung cấp hồ sơ, thông tin về bất động sản.
- 10. Nguyên tắc của hoạt động môi giới bất động sản là:**
- a. Tuân thủ pháp luật và đạo đức nghề nghiệp
 - b. Minh bạch thông tin và hài hòa lợi ích giữa các bên
 - c. Nâng cao kiến thức chuyên môn và kinh nghiệm thực tế
 - d. Tất cả đều đúng
- 11. Chức năng của người môi giới là:**
- a. Người điều tiết giá mua bán cho thị trường.
 - b. Người trung gian và tư vấn cho người mua và người bán.
 - c. Cả a, b đều đúng.
 - d. Cả a, b đều sai.
- 12. Các thông tin về BĐS cần thu thập gồm**
- a. Thông tin về kinh tế kỹ thuật
 - b. Thông tin về tình trạng pháp lý
 - c. Thông tin về môi trường xã hội, lịch sử phát triển
 - d. Cả 3 câu trên đều đúng
- 13. Các thông tin về nguồn cung BĐS có thể khai thác từ**
- a. Cơ quan thuế, viện kiểm soát
 - b. Khách hàng, văn phòng môi giới, phương tiện quảng cáo
 - c. Tổ chức đấu giá, nguồn hàng phát mãi
 - d. b và c
- 14. Quy trình môi giới BĐS gồm các bước**
- a. Tìm khách hàng, ký kết hợp đồng, quảng bá BĐS, bán hàng
 - b. Tìm người bán, ký kết hợp đồng, quảng bá BĐS, bán hàng
 - c. Tìm người bán, khảo sát thẩm định giá, ký kết hợp đồng, quảng bá BĐS, bán hàng
 - d. khảo sát thẩm định giá, ký kết hợp đồng, quảng bá BĐS, bán hàng
- 15. Quy trình thẩm định BĐS gồm**
- a. Đánh giá thực trạng, phân tích giá cả, kiểm tra pháp lý
 - b. Xem xét hồ sơ kỹ thuật, kiểm tra pháp lý
 - c. Thu thập thông tin từ chủ sở hữu, hàng xóm xung quanh
 - d. Thu thập thông tin thị trường, so sánh đối chiếu
- 16. Phương pháp chủ động tìm kiếm khách hàng mua BĐS là gì?**
- a. Quảng cáo trên các phương tiện truyền thông
 - b. Gọi điện, gửi thư cho khách hàng
 - c. Thông qua truyền miệng của khách hàng
 - d. Đón khách tại các điểm giao dịch
- 17. Để lập hồ sơ thương vụ môi giới BĐS, bên cung cần cung cấp**
- a. Thông tin chủ sở hữu, các loại giấy tờ, hồ sơ pháp lý của BĐS
 - b. Các giấy tờ liên quan đến thương vụ như giấy đặt cọc, phiếu thu chi ...

- c. Hợp đồng dịch vụ môi giới
d. Cả 3 câu trên đều đúng
18. **Để tìm được nguồn BĐS phù hợp nhu cầu, thông tin cơ bản nhất cần thu thập từ khách hàng là**
- Yêu cầu về giao thông, cơ sở hạ tầng kỹ thuật, giá cả ... của BĐS
 - Mục tiêu sử dụng BĐS
 - Khả năng tài chính của khách hàng
 - Nghề nghiệp, độ tuổi của khách hàng
19. **Người thuê BĐS thường quan tâm nhất đến**
- Đặc tính của BĐS
 - Giá cả và điều kiện cho thuê
 - Tính ổn định của BĐS
 - Chủ sở hữu BĐS
20. **Trong quy trình môi giới, người môi giới BĐS cần thực hiện các nhiệm vụ sau**
- Chứng thực, sao lưu các loại giấy tờ, tìm kiếm khách hàng
 - Khảo sát thực địa, hồ sơ pháp lý, thẩm định giá, quảng bá, giới thiệu BĐS
 - Đàm phán điều khoản, lập hợp đồng, thu phí môi giới
 - Cả 3 câu trên đều đúng
21. **Các bước trong tiếp cận khách hàng mua, thuê BĐS gồm**
- Tìm khách hàng tiềm năng, liên lạc và thỏa thuận hợp đồng
 - Tiếp cận khách hàng, giới thiệu sản phẩm, xử lý thắc mắc và kết thúc chào bán
 - Tiếp cận khách hàng, giới thiệu sản phẩm
 - Tất cả ý kiến trên.
22. **Để giới thiệu, chào bán BĐS thành công cần dựa trên các yếu tố**
- Liên lạc trước, giao tiếp lịch sự, nắm được nhu cầu khách hàng
 - Giao tiếp lịch sự, am hiểu thị trường BĐS, nắm được nhu cầu khách hàng
 - Giao tiếp lịch sự, am hiểu thị trường BĐS, tìm được sản phẩm đúng nhu cầu khách hàng
 - Có người giới thiệu, tìm được khách hàng tiềm năng, giao tiếp lịch sự
23. **Lý thuyết AIDA trong môi giới BĐS gồm**
- Thu hút chú ý, tạo sự thú vị, khơi gợi nhu cầu, hành động mua hàng
 - Tiếp cận khách hàng, tạo sự thú vị, khơi gợi nhu cầu, hành động mua hàng
 - Tiếp cận khách hàng, thu hút chú ý, tạo sự thú vị, đáp ứng nhu cầu
 - Tạo sự thú vị, khơi gợi nhu cầu, đáp ứng nhu cầu, hành động mua hàng
24. **Lý thuyết FBA trong kinh doanh BĐS gồm**
- Bước đầu, tiếp cận, chú ý
 - Cảm nhận, đánh giá, chú ý
 - Đặc trưng, thuận lợi, lợi ích
 - Đánh giá, cân nhắc, quyết định
25. **Những đặc điểm có thể liệt kê trong “kỹ thuật cộng” khi đàm phán về giá cả BĐS**
- Thành phần cấu tạo, đặc tính sử dụng, vị trí địa lý BĐS
 - Thông tin quy hoạch, cơ sở hạ tầng, đặc điểm dân cư
 - Thời gian giao BĐS, thời hạn bảo hành

- d. Câu a và c
26. **Những tình huống có thể liệt kê trong “kỹ thuật trừ” khi đàm phán về giá cả BĐS**
- Trục trặc trong quá trình hoàn thiện hồ sơ, giấy tờ
 - Rủi ro về tài chính, sự thiếu chính xác về thời hạn giao BĐS
 - Khó khăn trong xin giấy phép xây dựng
 - a và b
27. **Những tiện ích của BĐS so với thời gian có thể liệt kê trong “kỹ thuật nhân” khi đàm phán về giá cả BĐS**
- Tỉ giá quy đổi ra vàng tại thời điểm mua
 - Các điểm đặc địa của BĐS, giá trị sử dụng tăng thêm do sử dụng vật tư cao cấp, giá trị tăng thêm của BĐS
 - Môi trường sinh sống sạch sẽ, khu vực an ninh, giao thông tiện lợi, gần bệnh viện trường học
 - b và c
28. **Những điểm lợi ích tác động vào giá có thể liệt kê trong “kỹ thuật chia” khi đàm phán về giá cả BĐS**
- Vị trí gần, tiết kiệm được xăng dầu, thời gian đi lại
 - Vị trí tuy xa nhưng giá cả phù hợp
 - Ở khu vực trung tâm, khả năng sinh lợi cao
 - Cả 3 câu đều đúng
29. **Thứ tự mức độ ưu tiên đối với bên cầu**
- Thời gian, chất lượng, tiện lợi, giá cả
 - Giá cả, chất lượng, tiện lợi, thời gian
 - Giá cả, thời gian, chất lượng, tiện lợi
 - Chất lượng, thời gian, tiện lợi, giá cả
30. **Thứ tự mức độ ưu tiên đối với bên cung**
- Thời gian, chất lượng, tiện lợi, giá cả
 - Giá cả, chất lượng, tiện lợi, thời gian
 - Giá cả, thời gian, chất lượng, tiện lợi
 - Chất lượng, giá cả, thời gian, tiện lợi
31. **Kỹ năng vượt qua thách thức của khách hàng**
- Ghi chép thông tin, phân loại ý kiến khách hàng, đồng cảm khi trả lời khách hàng, lôi kéo sự đồng ý của khách hàng
 - Lắng nghe cẩn thận, bình tĩnh, không ngắt lời
 - Lập lại câu phản đối dưới dạng câu hỏi, nói chuyện ôn hòa, đồng cảm khi trả lời khách hàng, lôi kéo sự đồng ý của khách hàng
 - b và c
32. **Sử dụng kỹ năng trình bày FAB trong trường học nào?**
- Thắc mắc về giá cả
 - Thắc mắc về chất lượng
 - Thắc mắc về pháp lý
 - Cả 3 câu trả lời trên đều đúng
33. **Có thể sử dụng yếu tố nào để thuyết phục trong trường hợp khách hàng cho rằng giá BĐS là cao?**

- a. Yếu tố BĐS có giá trị tăng nhanh theo thời gian
 - b. Yếu tố BĐS đảm bảo an toàn về mặt quy hoạch, pháp lý
 - c. Yếu tố uy tín, chất lượng dịch vụ của công ty môi giới
 - d. Cả 3 câu trả lời trên đều đúng
- 34. Giải đáp thắc mắc của khách hàng nhằm**
- a. Giải thích khi khách hiểu sai, chứng minh khi khách nghi ngờ
 - b. Phân tích để khách hàng thấy được lợi ích lâu dài, tìm hiểu nguyên nhân để ứng xử khi khách than phiền
 - c. Trao đổi để có các điều khoản thuận lợi hơn
 - d. Câu a và b
- 35. Dấu hiệu giúp nhận biết thời điểm kết thúc đàm phán**
- a. Khách hàng hỏi thông tin điều khoản mua bán; gật đầu chăm chú lắng nghe
 - b. Khách hàng yêu cầu xem giấy tờ pháp lý; gật đầu chăm chú lắng nghe điều khoản hợp đồng
 - c. Khách hàng hỏi thông tin về các loại BĐS tương tự, điều khoản thanh toán
 - d. Khách gật đầu chăm chú lắng nghe mọi thông tin, bàn tán với nhau
- 36. Câu nào sau đây được dùng để kết thúc dẫn dắt phù hợp nhất**
- a. Mời anh chị xem qua hợp đồng nhé?
 - b. Về cơ bản mọi thứ đã thống nhất, chúng ta ký hợp đồng nhé?
 - c. Anh chị có yêu cầu thêm gì trong các điều khoản hợp đồng không?
 - d. Anh chị có nghĩ là mình mua được miếng đất giá rất tốt không?
- 37. Câu nào sau đây được dùng để kết thúc đàm phán ký kết hợp đồng môi giới phù hợp nhất**
- a. Hợp đồng đã được thỏa thuận, anh chị xem qua các điều khoản nhé?
 - b. Với mức giá như vậy, anh chị mua luôn nhé?
 - c. Chúng tôi giúp được gì thêm cho anh chị đây?
 - d. Anh chị còn vướng mắc chỗ nào nữa không?
- 38. Bất động sản được phân loại là bất động sản dịch vụ gồm**
- a. Văn phòng, cửa hàng, siêu thị, kho, bãi.
 - b. Khách sạn, nhà nghỉ hay nhà trọ, nhà liền kề, nhà xưởng
 - c. Khách sạn, nhà nghỉ, văn phòng, cửa hàng, siêu thị
 - d. Văn phòng, cửa hàng, siêu thị, nhà liền kề hay nhà vườn
- 39. Đặc điểm của quan điểm đàm phán “mềm” là:**
- a. Nhượng bộ, có thể thay đổi lập trường, chấp nhận thua thiệt, chú ý giữ mối quan hệ
 - b. Nhượng bộ, dễ đổi lập trường, đề xuất các phương án có lợi cho cả đôi bên
 - c. Chấp nhận thua thiệt, tập trung vào lợi ích không vì lập trường, cố gắng đạt được thỏa thuận
 - d. Coi đối tác như cộng sự, nhượng bộ, dễ đổi lập trường, chấp nhận thua thiệt.
- 40. Đặc điểm của quan điểm đàm phán “nguyên tắc” là:**
- a. Bám chặt lập trường, cố giữ lập trường, tách con người ra khỏi vấn đề
 - b. Đòi lợi ích đơn phương, tập trung vào lợi ích không vì lập trường, dựa trên những tiêu chuẩn đánh giá khách quan
 - c. Cố giữ lập trường, tách con người ra khỏi vấn đề, đề xuất các phương án có lợi cho cả đôi bên.

HỘI MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN VIỆT NAM

HỘI MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN VIỆT NAM