



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

**-----  
KIẾN THỨC CHUYÊN MÔN (Đề số 04)**

**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 A thì khoanh như sau:

**1. 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.

**2. Trách nhiệm nhà môi giới bất động sản**

- Chịu trách nhiệm cho thuê hoặc bán các loại bất động sản cho khách hàng;
- 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;
- Ý a và b đúng.
- 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;

**3. Nghĩa vụ của người môi giới bất động sản?**

- Yêu cầu khách hàng cung cấp hồ sơ, thông tin về bất động sản.
- Hưởng thù lao, hoa hồng môi giới theo thỏa thuận trong hợp đồng đã ký với khách hàng.
- 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.
- 4. Nguyên tắc của hoạt động môi giới bất động sản là:**
- Tuân thủ pháp luật và đạo đức nghề nghiệp
  - Minh bạch thông tin và hài hòa lợi ích giữa các bên
  - Nâng cao kiến thức chuyên môn và kinh nghiệm thực tế
  - Tất cả đều đúng
- 5. Vai trò của hoạt động môi giới bất động sản:**
- Cung cấp thông tin cho các chủ thể tham gia vào hoạt động giao dịch hàng hoá bất động sản
  - Thúc đẩy thị trường bất động sản phát triển
  - Góp phần ổn định trật tự, an ninh xã hội
  - Tất cả các mục trên
- 6. Một hợp đồng môi giới mua bán địa ốc cần bao gồm điểm nào sau đây nhất:**
- Nói rõ và ngăn chặn tính hai mặt của cơ quan môi giới
  - Những thông tin về những môi trường tác hại có thể của khu vực xung quanh
  - Một bản mô tả chi tiết về những gì mà người mua muốn.
  - Tính độc quyền, độc nhất
- 7. Bạn sống ở vùng ngoại thành gần khu công nghiệp có rất nhiều nhà cho thuê. Bạn quyết định thành lập văn phòng môi giới và tư vấn cho thuê nhằm giúp bạn bè tìm được ngôi nhà thuê ưng ý. Việc làm của bạn là:**
- Có thể được chấp nhận bởi vì nó có mục tiêu khá nhỏ
  - Sai luật trừ khi bạn làm việc tình nguyện không lấy phí
  - Có thể được chấp nhận bởi nó chỉ bao gồm các bạn của bạn
  - Sai luật nếu bạn không thuê nhân viên có chứng chỉ hành nghề
- 8. Bên môi giới không được đồng thời là:**
- Bên mua trong cùng giao dịch môi giới
  - Bên bán trong cùng giao dịch môi giới
  - Cả a, b đều đúng
  - Cả a, b đều sai
- 9. Bên môi giới được hưởng hoa hồng môi giới:**
- Khi khách hàng thỏa thuận thành công
  - Không phụ thuộc vào kết quả giao dịch
  - Khi khách hàng ký kết hợp đồng với chủ bất động sản
  - Tất cả sai
- 10. Nghề môi giới bất động sản nếu phân tích theo quan điểm kinh tế thị trường là:**
- Công việc chuyên môn của các cá nhân
  - Làm trung gian giúp cho việc mua, bán bất động sản được thực hiện

- c. Hình thành theo sự phân công lao động xã hội
- d. Kết nối nhu cầu bên mua với nhu cầu bên bán bất động sản

**11. Vai trò của hoạt động môi giới bất động sản:**

- a. Cung cấp thông tin cho các chủ thể tham gia vào hoạt động giao dịch hàng hoá bất động sản
- b. Thúc đẩy thị trường bất động sản phát triển
- c. Góp phần ổn định trật tự, an ninh xã hội
- d. Tất cả các mục trên

**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 đầu 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. 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

**16. Người thuê BĐS thường quan tâm nhất đến**

- a. Đặc tính của BĐS
- b. Giá cả và điều kiện cho thuê
- c. Tính ổn định của BĐS
- d. Chủ sở hữu BĐS

**17. Để giới thiệu, chào bán BĐS thành công cần dựa trên các yếu tố**

- a. Liên lạc trước, giao tiếp lịch sự, nắm được nhu cầu khách hàng
- b. Giao tiếp lịch sự, am hiểu thị trường BĐS, nắm được nhu cầu khách hàng
- c. Giao tiếp lịch sự, am hiểu thị trường BĐS, tìm được sản phẩm đúng nhu cầu khách hàng
- d. Có người giới thiệu, tìm được khách hàng tiềm năng, giao tiếp lịch sự

**18. Những tiện ích của BĐS so với thời gian có thể liệt kê trong “kỹ thuật nhân” khi đàm phán về giá cả BĐS**

- a. Tỷ giá quy đổi ra vàng tại thời điểm mua
- b. 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

- c. Môi trường sinh sống sạch sẽ, khu vực an ninh, giao thông tiện lợi, gần bệnh viện trường học
- d. b và c
- 19. 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?
- 20. Công cụ Marketing trực tuyến nhằm nâng cao thứ hạng của 1 trang web, doanh nghiệp hay 1 chủ thể nào đó trên các công cụ tìm kiếm như Google, Yahoo, Bing... Công cụ đó là:**
- a. SEM (Search Engine Marketing)
- b. PPC (Pay Per Click)
- c. SMM (Social Media Marketing)
- d. Viral Marketing
- 21. Nội dung nào sau đây không phải là nội dung môi giới bất động sản:**
- a. Tìm kiếm đối tác đáp ứng các điều kiện của khách hàng để tham gia đàm phán, ký kết hợp đồng.
- b. Đại diện theo ủy quyền để thực hiện các công việc đàm phán kí kết hợp đồng
- c. Thu thập các tài liệu để tiến hành định giá bất động sản
- d. Cung cấp thông tin hỗ trợ cho các bên trong việc mua bán bất động sản.
- 22. Phân đoạn thị trường là gì?**
- a. Là quá trình phân chia thị trường thành những đoạn nhỏ hơn mang tính không đồng nhất
- b. Là quá trình phân chia thị trường thành những đoạn nhỏ hơn mang tính đồng nhất cao.
- c. Là quá trình phân chia thị trường thành những đoạn khác biệt mang tính không đồng nhất.
- d. Cả a, b, c đều đúng.
- 23. Các ngôn ngữ thường được sử dụng trong giao tiếp là:**
- a. Ngôn ngữ nói
- b. Ngôn ngữ viết
- c. Cả a và b đều đúng
- d. Cả a và b đều sai
- 24. Những điểm lợi ích tác động vào giá có thể liệt kê trong “kỹ thuật chia” khi đàm phán về giá cả BDS**
- a. Vị trí gần, tiết kiệm được xăng dầu, thời gian đi lại
- b. Vị trí tuy xa nhưng giá cả phù hợp
- c. Ở khu vực trung tâm, khả năng sinh lợi cao
- d. Cả 3 câu đều đúng
- 25. Sử dụng kỹ năng trình bày FAB trong trường học nào?**
- a. Thắc mắc về giá cả

- b. Thắc mắc về chất lượng
  - c. Thắc mắc về pháp lý
  - d. Cả 3 câu trả lời trên đều đúng
- 26. 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
- 27. Đâu là nguyên tắc có thể dẫn đến đàm phán trong kinh doanh thành công:**
- a. Nhà đàm phán ngồi vào bàn đàm phán chỉ với 1 phương án duy nhất mà không có phương án thay thế.
  - b. Nhà đàm phán phải xác định rõ mục tiêu đàm phán và luôn bám sát nó trong suốt quá trình đàm phán
  - c. Nhà đàm phán có những định kiến với đối tác
  - d. Nhà đàm phán luôn nói nhiều thay vì hỏi nhiều.
- 28. Thứ tự mức độ ưu tiên đối với bên cung**
- a. Thời gian, chất lượng, tiện lợi, giá cả
  - b. Giá cả, chất lượng, tiện lợi, thời gian
  - c. Giá cả, thời gian, chất lượng, tiện lợi
  - d. Chất lượng, giá cả, thời gian, tiện lợi
- 29. 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
- 30. 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.
  - d. Tách con người ra khỏi vấn đề, đề xuất các phương án có lợi cho cả đôi bên, tập trung vào lợi ích không vì lập trường.
- 31. 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
- 32. Vì sao hai bên cung – cầu bất động sản cần có môi giới:**
- a. Vì hoạt động môi giới sẽ làm lành mạnh hoá, minh bạch hoạt động và giúp thị trường phát triển

- b. Vì hoạt động môi giới sẽ tìm ra hướng giải quyết tối ưu cho khách hàng
- c. Vì bất động sản có quyền năng phức tạp và thị trường bất động sản là thị trường không hoàn hảo
- d. Vì môi giới là một trong ba pháp nhân tham gia vào thị trường bất động sản

**33. Các hỗ trợ nào được xem là hỗ trợ tăng thêm của người môi giới đối với khách hàng**

- a. Hỗ trợ cho thuê lại, bán lại BĐS
- b. Hỗ trợ chứng thực các loại giấy tờ
- c. Hỗ trợ khảo sát thực địa nguồn BĐS
- d. Hỗ trợ thủ tục vay vốn ngân hàng

**34. Những biểu hiện nào sau đây cho phép xác định đối tượng khách hàng của bạn là “khách hàng kỹ tính”**

- a. Né tránh, sợ bị gạt, không dám quyết định một mình
- b. Có vẻ không đồng ý, hơi nghi ngờ, hay so sánh với sản phẩm khác của đối thủ
- c. Rất nhiều kinh nghiệm và thời gian, thường nghi ngờ bạn đang lợi dụng họ
- d. Phân tích kỹ mọi thông tin, quan tâm tới từng chi tiết nhỏ

**35. Đặc điểm của sản phẩm bất động sản gồm:**

- a. Giá trị vật chất của căn hộ
- b. Môi trường sống
- c. Khẳng định giá trị con người khi sử dụng bất động sản
- d. a, b và c đều đúng

**36. Trình tự các bước xử lý phản đối của khách hàng là**

- a. Thăm dò để hiểu – thừa nhận phản đối – trả lời phản đối – thăm dò sự chấp thuận
- b. Thừa nhận phản đối – thăm dò để hiểu - trả lời phản đối – thăm dò sự chấp thuận
- c. Thừa nhận phản đối – trả lời phản đối – thăm dò để hiểu - thăm dò sự chấp thuận
- d. b và c đều sai

**37. Nội dung của môi giới bất động sản gồm:**

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

**38. Phong cách đàm phán các bên cùng quan tâm đến lợi ích của nhau với tinh thần hợp tác và đều thu được lợi ích là phong cách đàm phán:**

- a. Thua – thua
- b. Thắng – Thua

- c. Thắng – Thắng
- d. Không đáp án nào đúng

**39. Marketing trực tiếp**

Đâu là những công cụ truyền thông marketing?

- a. 1,2,3
- b. 2,3,4
- c. 1,2,4
- d. 1,2,3,4

**40. Đâu là những nội dung thuộc hoạt động Marketing Online bất động sản?**

- a. 1,2,3,4,5
- b. 1,2,3,4
- c. 1,2,3,5
- d. 2,3,4,5

**PHẦN II: CÂU HỎI TỰ LUẬN (40 điểm)**

**Câu hỏi 1:** Trình bày các điều kiện thành lập và cơ chế hoạt động của sàn giao dịch bất động sản?

**Câu hỏi 2:** Anh/chị hãy nêu những tính chất đặc trưng của thị trường bất động sản?