



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

**-----  
KIẾN THỨC CHUYÊN MÔN (Đề số 05)**

**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.

**1. 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.

**2. Khái niệm Môi giới bất động sản**

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

**3. 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

**4. Hoạt động môi giới bất động sản, hiểu theo nghĩa rộng là:**

- A. Làm trung gian giúp khách hàng mua, bán bất động sản
- B. Tư vấn đầu tư liên quan đến bất động sản
- C. Làm trung gian giúp cho việc mua bán bất động sản được thực hiện có hàm lượng tư vấn đáp ứng nhu cầu cao
- D. Tất cả các ý trên

**5. Khoản hoa hồng nào sau đây là phạm luật?**

- A. Tiền giờ công
  - B. Phần trăm trên giá mua
  - C. Khoản phí mà khách hàng phải trả khi ký hợp đồng nhờ môi giới bán nhà
  - D. Không có khoản nào kể trên được xem là "hoa hồng" trong môi giới bất động sản
- 6. Nhà môi giới cần phải:**
- A. Luôn đảm bảo tính pháp luật.
  - B. Xác lập quyền lợi của các bên môi giới
  - C. Không xác lập quyền lợi cá nhân khi chưa có sự thống nhất của các bên tham gia
  - D. Cả a, b, c đều đúng
- 7. Mức thù lao của dịch vụ môi giới bất động sản:**
- A. Không quá 3% giá trị bất động sản được tư vấn
  - B. Theo thỏa thuận trong hợp đồng
  - C. Không ít hơn 500.000 đồng cho mỗi lần tư vấn
  - D. Tất cả đúng
- 8. Bên môi giới được hưởng thù lao môi giới:**
- A. 200.000 đồng cho mỗi hợp đồng
  - B. Khi có giao dịch thành công
  - C. Không phụ thuộc vào kết quả giao dịch
  - D. Không có thù lao môi giới vì chưa có qui định
- 9. Doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ sàn giao dịch bất động sản có quyền:**
- A. Tự ý bán, chuyển nhượng, cho thuê, cho thuê lại, cho thuê mua tất cả các bất động sản được đưa lên sàn giao dịch bất động sản.
  - B. Quản lý, giám sát việc khai thác, sử dụng bất động sản của khách hàng
  - C. Được thu phí dịch vụ của khách hàng có bất động sản được đưa lên sàn giao dịch bất động sản.
  - D. Yêu cầu khách hàng bồi thường tất cả các thiệt hại khi xảy ra
- 10. Chức năng môi giới bất động sản bao gồm:**
- A. Cung cấp thông tin và tư vấn cho khách hàng về diễn biến tổng thể của thị trường bất động sản
  - B. Cung cấp thông tin các sản phẩm bất động sản giúp khách hàng thực hiện giao dịch theo yêu cầu của khách hàng và vì lợi ích của khách hàng
  - C. Cung cấp các dịch vụ tư vấn pháp lý, tài chính, định giá bất động sản
  - D. Tất cả các mục trên
- 11. Khi nhận dịch vụ do người môi giới bất động sản cung cấp, người đầu tư mong chờ người môi giới giúp ra các quyết định:**
- A. Cho biết bất động sản nào nên mua/bán
  - B. Cho biết giá cả hợp lý nên mua/bán
  - C. Cho biết thông tin mới nhất về những gì đang diễn ra trên thị trường

D. Cho biết bất động sản nào nên mua/bán với giá cả và các dịch vụ kèm theo theo nhu cầu nào

**12. Tất cả Bất động sản được giao dịch trên sàn giao dịch Bất động sản bắt buộc phải công khai thông tin:**

- A. Đúng.
- B. Chỉ những Bất động sản có đóng phí công khai thông tin.
- C. Chỉ những Bất động sản phải thực hiện đấu giá.
- D. Tất cả đều sai.

**13. Cho các nội dung sau:**

- A. Truyền tải thông tin, hình ảnh của doanh nghiệp đến người tiêu dùng
- B. Xây dựng, duy trì tốt các mối quan hệ với khách hàng
- C. Truyền tải thông tin về hàng hóa mà doanh nghiệp có ý định cung cấp cho thị trường.
- D. Xác định mức giá bán mà người mua chấp nhận.

**Đâu là những nhiệm vụ chủ yếu của hệ thống Marketing?**

- A. 1,2,3
- B. 2,3,4
- C. 1,3,4
- D. 1,2,3,4

**14. Phương pháp thu thập thông tin về cầu bất động sản chủ động không bao gồm hoạt động nào sau đây:**

- A. Đón tại văn phòng môi giới bất động sản
- B. Tiếp cận tận nơi: đón hoặc gọi điện
- C. Tìm kiếm qua các phương tiện thông tin đại chúng
- D. Gửi thư trực tiếp tới khách hàng tiềm năng

**15. Đặc điểm nào sau đây không thuộc lập trường đàm phán theo kiểu cứng:**

- A. Ép đối phương phải nhượng bộ
- B. Bám chặt lấy lập trường
- C. Coi đối tác như bạn bè
- D. Cả a, b, c đều sai

**16. Các yếu tố ảnh hưởng đến cung bất động sản là:**

- A. Giá của các yếu tố đầu vào (giá đất, vật liệu, nhân công)
- B. Chính sách và luật lệ của chính phủ
- C. Cả a và b đều đúng
- D. Cả a và b đều sai

**17. Những điều cần tránh làm khi giới thiệu sản phẩm bất động sản là**

- A. Luôn luôn dùng từ ngữ chuyên môn
- B. Giới thiệu bằng trực quan sống động
- C. Gợi ý những viễn cảnh tốt đẹp nếu khách hàng mua sản phẩm
- D. b và c đúng

**18. Tâm lý chung của khách hàng mua căn hộ lần thứ hai là**

- A. Sợ rằng rủi ro tài chính sẽ rất lớn

- B. Tìm hiểu thông tin liên quan rất kỹ  
C. a và b đúng.  
D. a và b sai.
19. **Khách hàng quan tâm điều gì nhất trong loại hình BĐS là chung cư**  
A. Hạ tầng kỹ thuật, giá cả, diện tích sử dụng  
B. Giá cả, diện tích sử dụng, vị trí giao thông  
C. Môi trường sống, chi phí sử dụng, diện tích khu vực  
D. Chất lượng, mẫu mã, diện tích sử dụng
20. **Những biểu hiện nào sau đây cho phép xác định đối tượng khách hàng của bạn là “khách hàng thụ động”**  
A. Dễ chịu, tươi cười, tế nhị, không thích bị ép  
B. Né tránh, sợ bị gạt, không dám quyết định một mình  
C. Có vẻ không đồng ý, hơi nghi ngờ, hay so sánh với sản phẩm khác của đối thủ  
D. Tươi cười, xởi lởi, tỏ vẻ quan tâm
21. **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.
22. **Nhà môi giới cần phải quan tâm đến kỹ năng nào sau đây:**  
A. Kỹ năng giao tiếp  
B. Kỹ năng thu thập thông tin  
C. Kỹ năng đàm phán  
D. Tất cả kỹ năng trên
23. **Một công cụ hữu hiệu giúp tối ưu hóa các từ khóa có khả năng được khách hàng tìm kiếm trên các công cụ tìm kiếm giúp tiếp cận khách hàng nhanh nhất và hiệu quả nhất. Công cụ này được gọi là :**  
A. SEM (Search Engine Marketing)  
B. SEO (Search Engine Optimization)  
C. SMM (Social Media Marketing)  
D. Viral Marketing
24. **Vai trò của môi giới bất động sản trong thị trường bất động sản là:**  
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. Khai thác nguồn thu cho ngân sách nhà nước  
D. Cả a, b, c đều đúng
25. **Đặc điểm nào sau đây không thuộc lập trường đàm phán theo kiểu mềm:**  
A. Tránh xung đột  
B. Coi đối tác như bạn bè  
C. Dễ dàng nhượng bộ

- D. Ép đối phương phải nhượng bộ
- 26. Quá trình chia một thị trường toàn phần thành những thị trường nhỏ, những nhóm khách hàng vì mục đích marketing gọi là:**
- A. Thâm nhập thị trường
  - B. Phân khúc thị trường
  - C. Chọn thị trường mục tiêu
  - D. Phát triển thị trường
- 27. Đây là đặc điểm của phương pháp đàm phán mềm:**
- A. Mục tiêu của đàm phán là giải quyết công việc hiệu quả
  - B. Mục tiêu của đàm phán là đạt được thỏa thuận
  - C. Coi đối tác là cộng tác
  - D. Luôn tìm ra phương án mà mình chấp thuận
- 28. Kỹ năng vượt qua thách thức của khách hàng**
- A. 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
  - B. Lắng nghe cẩn thận, bình tĩnh, không ngắt lời
  - C. 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
  - D. b và c
- 29. 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
- 30. 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?
- 31. Thứ tự mức độ ưu tiên đối với bên cầu**
- 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, thời gian, tiện lợi, giá cả
- 32. Là nhà môi giới bất động sản, các công việc nào sau đây được thực hiện thường xuyên nhất?**
- A. Xác định lượng cung bất động sản nói chung trên thị trường
  - B. Xác định tính cần thiết của việc đầu tư, nhu cầu mua nhà của người dân trên một thị trường nhất định
  - C. Xác định chi phí, lợi nhuận, thủ tục pháp lý, hỗ trợ khách hàng thực hiện các giao dịch mua bán.
  - D. Xác định chu kỳ phát triển của bất động sản, đưa ra phương hướng đầu tư thích hợp

- 33. 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
- 34. 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
- 35. Để tìm được nguồn BĐS phù hợp nhu cầu, thông tin cơ bản nhất cần thu thập từ khách hàng là**
- A. Yêu cầu về giao thông, cơ sở hạ tầng kỹ thuật, giá cả ... của BĐS
  - B. Mục tiêu sử dụng BĐS
  - C. Khả năng tài chính của khách hàng
  - D. Nghề nghiệp, độ tuổi của khách hàng
- 36. Lý thuyết FBA trong kinh doanh BĐS gồm**
- A. Bước đầu, tiếp cận, chú ý
  - B. Cảm nhận, đánh giá, chú ý
  - C. Đặc trưng, thuận lợi, lợi ích
  - D. Đánh giá, cân nhắc, quyết định
- 37. Những điểm lợi ích tác động vào giá có thể liệt kê trong “kỹ thuật chia” khi đàm phán về giá cả BĐS**
- 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
- 38. 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
- 39. 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
- 40. 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.

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

**Câu hỏi 1:** Trình bày những yếu tố ảnh hưởng trực tiếp và gián tiếp đến sự phát triển của nghề môi giới bất động sản tại Việt Nam?

**Câu hỏi 2:** Bạn đang môi giới cho khách hàng một căn hộ chung cư nhưng khách hàng quả quyết rằng sẽ không mua căn hộ này vì giá quá cao. Trường hợp này người môi giới nên xử lý như thế nào?

HỘI MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN VIỆT NAM