




ÔN THI SÁT HẠCH CHỨNG CHỈ HÀNH NGHỀ MÔI GIỚI BĐS PHẦN CHUYÊN MÔN





Th.S. Lê Phước Nhị Sang
Mob. 0906 83 85 84
lpnsangmba@gmail.com

Tháng 05 năm 2022

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84 lpnsangmba@gmail.com

NỘI DUNG THI:

Bài thi 01: Kiến thức cơ sở

- 40 câu hỏi trắc nghiệm
- Thời gian: 120 phút, rất dư, suy nghĩ kỹ trước khi nộp bài, vì các đề trắc nghiệm thường đổi tới đổi lui đánh đố người thi.
 - Đạt khi điểm từ 70/100 điểm
 - Thi rớt được quyền thi lại (miễn phí) 1 lần
 - Sau 2 lần thi không đạt cần làm hồ sơ thi lại (nếu muốn)

Bài thi 02: Kiến thức chuyên môn

- 30 câu hỏi trắc nghiệm (có kèm trắc nghiệm tình huống, tính toán, có máy tính trên Computer, không cần mang máy tính cá nhân theo)
- Thời gian thi: 120 phút, rất dư, xem kỹ trước khi nộp bài
 - Được thi lại 1 lần miễn phí nếu không đạt
 - Không cần thi chuyên môn nếu xin cấp lại chứng chỉ (sau 5 năm hết hạn)
 - Đạt khi điểm từ 70/100 điểm

Bài thi thử (nếu có) là hình thức ôn luyện rất tuyệt vời => Làm đi làm lại nhiều lần!

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84 lpnsangmba@gmail.com

NỘI DUNG ÔN THI:

PHẦN 1: CƠ SỞ

1. Pháp luật liên quan đến kinh doanh BĐS
2. Thị trường BĐS
3. Đầu tư kinh doanh BĐS
4. Phòng chống rửa tiền trong kinh doanh BĐS

PHẦN 2: KIẾN THỨC CHUYÊN MÔN

1. Tổng quan về dịch vụ môi giới BĐS
2. Quy trình và kỹ năng môi giới BĐS
3. Giải quyết tình huống thực tế

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84 lpsangmba@gmail.com

Một số Mẹo cần nhớ khi thi

- Không chọn "tất cả đều sai"
- Ưu tiên đáp án: tất cả đều đúng, cả a-b-c đều đúng (trừ quyền của người sử dụng đất). Nếu câu yêu cầu chọn 2 đáp án (có dấu * trong phần câu hỏi), tuyệt đối không chọn mục "Tất cả đều đúng", phải chọn 2 câu đúng nhất.
- Đáp án có chữ "kinh doanh bất động sản", "bất động sản", "vị trí bất động sản" sẽ được ưu tiên chọn
- Đáp án hỏi về "Luật nhà ở" thì trong đáp án phải có chữ "Nhà ở"
- Đáp án hỏi về "Luật đầu tư" thì trong đáp án phải có chữ "Đầu tư"
- Câu hỏi "trong trường hợp nào bắt buộc" thì trả lời "không có trường hợp bắt buộc"
- Câu hỏi khái niệm => Nhớ từ khóa
- Câu hỏi "đâu là" thì chọn d. Tất cả a,b, c đều đúng
- Câu hỏi liên quan đến số => Học số cho thuộc
- Câu hỏi liên quan đến chứng chỉ => Mấy số "5 năm" ưa chọn, ví dụ giá trị hành nghề 5 năm, bị thu hồi 5 năm sau mới được thi lại...
- Câu hỏi đúng sai: Khi có từ "Tất cả", "Mọi", "duy nhất", "không cần có..." nên chọn là "Sai"....
- Còn rất nhiều mẹo khác, cần học kỹ, hiểu và phân tích để cho đúng

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84 lpsangmba@gmail.com

NỘI DUNG ÔN THI:

1. Tổng quan về dịch vụ môi giới BĐS

PHẦN 2: KIẾN THỨC CHUYÊN MÔN

2. Quy trình và kỹ năng môi giới BĐS

3. Giải quyết tình huống thực tế

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84 lpnsangmba@gmail.com

Câu 1: Nội dung nào sau đây không quy định trong nội dung hợp đồng mua bán, cho thuê, cho thuê mua nhà, công trình xây dựng

A. Giá bán BĐS

B. Thông tin về BĐS

C. Địa chỉ các bên

☒ D. Hoa hồng môi giới

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpnsangmba@gmail.com

Câu 2: Tình huống: Căn hộ C15-7 thuộc khu căn hộ cao cấp tại quận Bình Thạnh; Trước khi ký hợp đồng mua, khách hàng đã đặt cọc 50.000.000 VNĐ và tổng giá trị hợp đồng căn hộ là 1.344.000.000 VNĐ trong đó:

- + Giá trị mua bán căn hộ là: 1.200.000.000 VNĐ
- + Thuế giá trị gia tăng là: 120.000.000 VNĐ
- + Phí bảo trì là: 24.000.000 VNĐ Tiến độ thanh toán được chia thành 07 đợt như sau:

Đợt 1: Thanh toán đủ 20% giá trị mua căn hộ và thuế giá trị gia tăng sau khi ký hợp đồng.

Đợt 2,3,4: Thanh toán đủ 10% giá trị mua căn hộ và thuế giá trị gia tăng.

Đợt 5: Thanh toán đủ 20% giá trị mua căn hộ và thuế giá trị gia tăng.

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Đợt 6: Thanh toán đủ 25% giá trị mua căn hộ và thuế giá trị gia tăng.

Đợt 7: Thanh toán đủ 5% giá trị mua căn hộ và thuế giá trị gia tăng.

Bên cạnh đó, nếu khách hàng thanh toán đúng thời hạn sẽ được ưu đãi chiết khấu 1% cho mỗi đợt thanh toán. Người mua sẽ thanh toán trong đợt 5 là:

- A. 214.000.000 VNĐ
- B. 240.000.000 VNĐ
- C. 218.800.000 VNĐ
- ☒ D. 264.000.000 VNĐ

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 3: Khi tư vấn đặc điểm BĐS, người môi giới phải cho khách hàng thấy được:

- A. Uy tín chủ đầu tư
- B. Khả năng tăng giá
- ☒ C. Lợi ích của sản phẩm
- D. Tiến độ thi công

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 4: Vai trò của người môi giới BĐS (*)

- ☒ A. Cung cấp thông tin một cách công khai, trung thực cho các chủ thể tham gia giao dịch
- ☒ B. Làm cầu nối giữa người mua, người bán & hưởng phí môi giới
- C. Bán sản phẩm theo yêu cầu của chủ đầu tư
- D. Bán sản phẩm theo yêu cầu của khách hàng

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 5: Yếu tố môi trường trong phân tích giá trị BĐS bao gồm các nội dung gì?

- ☒ A. Môi trường vĩ mô và môi trường vi mô
- B. Môi trường bên trong và bên ngoài
- C. Môi trường sạch sẽ, thoáng mát
- D. Tiếng ồn, không khí, ngập lụt, ánh sáng, mùi,...

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpnsangmba@gmail.com

Câu 6: Trong môi giới BĐS dự án, tiếp nhận sản phẩm là bước đầu tiên để nhân viên kinh doanh có thể (*)

- A. Am hiểu về khách hàng
- ☒ B. Am hiểu về sản phẩm
- ☒ C. Am hiểu về chủ đầu tư
- D. Am hiểu về đối thủ cạnh tranh

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpnsangmba@gmail.com

Câu 7: Một danh sách khách hàng tiềm năng cho một sản phẩm riêng biệt là

- A. Danh sách khách hàng bạn có trong nhiều năm làm việc
- B. Một danh sách mới được thiết lập dựa trên sự phỏng đoán chủ quan của người môi giới
- ☒ C. Một danh sách rút gọn sau khi sàng lọc từ danh sách khách hàng tiềm năng bằng điện thoại, thư từ...
- D. Cả A,B,C đều sai

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpnsangmba@gmail.com

Câu 8: Khi tiếp xúc, tư vấn khách hàng, người môi giới không nên:

- ☒ A. Nghe điện thoại, trao đổi công việc với nhân viên khác
- B. Ghi chép thông tin
- C. Lắng nghe khách hàng
- D. Quan tâm đến khách hàng

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpnsangmba@gmail.com

Câu 9: Tình huống: Căn hộ C15-7 thuộc khu căn hộ cao cấp tại quận Bình Thạnh; Trước khi ký hợp đồng mua, khách hàng đã đặt cọc 50.000.000 VNĐ và tổng giá trị hợp đồng căn hộ là 1.344.000.000 VNĐ trong đó:

- Giá trị mua bán căn hộ là: 1.200.000.000 VNĐ
- Thuế giá trị gia tăng là: 120.000.000 VNĐ
- Phí bảo trì là: 24.000.000 VNĐ

Tiến độ thanh toán được chia thành 07 đợt như sau:

Đợt 1: Thanh toán đủ 20% giá trị mua căn hộ và thuế giá trị gia tăng sau khi ký hợp đồng.

Đợt 2,3,4: Thanh toán đủ 10% giá trị mua căn hộ và thuế giá trị gia tăng.

Đợt 5: Thanh toán đủ 20% giá trị mua căn hộ và thuế giá trị gia tăng.

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Đợt 6: Thanh toán đủ 25% giá trị mua căn hộ và thuế giá trị gia tăng.

Đợt 7: Thanh toán đủ 5% giá trị mua căn hộ và thuế giá trị gia tăng.

Bên cạnh đó, nếu khách hàng thanh toán đúng thời hạn sẽ được ưu đãi chiết khấu 1% cho mỗi đợt thanh toán. Sau khi thanh toán tiền đặt cọc 50.000.000 VNĐ. Người mua sẽ thanh toán trong đợt 1 số tiền là:

- ☒ A. 214.000.000 VNĐ
- ☐ B. 240.000.000 VNĐ
- ☐ C. 218.800.000 VNĐ
- ☐ D. 264.000.000 VNĐ

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 10: Công việc đầu tiên khi người môi giới tìm kiếm khách hàng là phải xác định:

- ☒ A. Khách hàng mục tiêu
- B. Nhu cầu khách hàng
- C. Chuẩn bị chu đáo tài liệu bán hàng
- D. Học thuộc sản phẩm

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 11: 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. Thua-thắng
- ☒ D. Thắng-thắng

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 12: Tổ chức, cá nhân kinh doanh dịch vụ tư vấn BĐS

- ☒ A. Phải thành lập doanh nghiệp
- B. Không phải thành lập doanh nghiệp
- C. Phải thành lập doanh nghiệp hoặc hộ kinh doanh
- D. Cả A,B,C đều sai

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 13: Khi chất lượng sản phẩm như nhau thì phải lấy yếu tố nào để cạnh tranh trên thị trường?

- A. Thông tin
- ☒ B. Dịch vụ khách hàng
- C. Sản phẩm
- D. Cả A, B và C đều sai

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 14: Nội dung dịch vụ môi giới BĐS bao gồm những lĩnh vực sau đây, ngoại trừ :

- A. Môi giới mua bán, chuyển nhượng, thuê, thuê mua BĐS
- B. Hỗ trợ xác định giá BĐS
- C. Thực hiện các thủ tục pháp lý liên quan đến BĐS
- ☒ D. Môi giới thành lập tổ chức pháp nhân có liên quan

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 15: Tình huống: Người mua đặt cọc 50 triệu đồng để mua căn nhà với giá 800 triệu đồng. Người bán đổi ý không bán. Giả sử trong hợp đồng đặt cọc không có điều khoản phạt vi phạm, thì người bán phải trả tiền đặt cọc và đền bù tiền thiệt hại cho người mua theo luật, tổng cộng số tiền trả lại cộng với phạt vi phạm:

- ☒ A. 100 triệu đồng
- B. 50 triệu đồng
- C. 200 triệu đồng
- D. Không phạt vi phạm

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 16: Môi giới BĐS là loại hình

- A. Đầu tư trực tiếp BĐS
- B. Kinh doanh BĐS
- ☒ C. Kinh doanh dịch vụ BĐS
- D. Cả A,B và C đều sai

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 17: Bản chất của môi giới BĐS là:

- ☒ A. Là một ngành nghề, kinh doanh dịch vụ, hoạt động nhằm thu lợi
- B. Là sự kết nối các bên để thiết lập 1 thương vụ
- C. Là hoạt động không chịu sự quản lý của cơ quan nhà nước
- D. Là hoạt động không cần phần chứng chỉ hành nghề và giấy phép kinh doanh

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 18: Để tăng khả năng thành công khi môi giới, người môi giới cần hiểu khách hàng của mình là ai, theo đó, người môi giới cần:

- A. Không để khách hàng nói quá nhiều
- B. Nói thật nhiều về dự án cho khách hàng
- ☒ C. Lắng nghe khách hàng nói
- D. Cả A, B và C đều sai

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 19: Khi 'cầu' BĐS tăng sẽ ảnh hưởng như thế nào đến giá bán và tiền thuê BĐS trong ngắn hạn?

- A. Giá và tiền thuê sẽ giảm
- B. Giá sẽ giảm nhưng tiền thuê sẽ tăng
- ☒ C. Giá và tiền thuê sẽ tăng
- D. Giá sẽ tăng nhưng tiền thuê sẽ giảm

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 20: Cá nhân kinh doanh dịch vụ môi giới BĐS độc lập

- A. Không cần có chứng chỉ hành nghề BĐS
- B. Không cần đăng ký nộp thuế
- C. Chỉ cần có chứng chỉ hành nghề môi giới BĐS
- ☒ D. Phải có chứng chỉ hành nghề môi giới BĐS và đăng ký nộp thuế

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 21: Tình huống: Trong hợp đồng mua bán nhà ở có quy định về đặc điểm chính của nhà ở mua bán như sau: Diện tích sử dụng căn hộ F là: 55,04 m² (được tính theo kích thước thông thủy theo quy định của pháp luật về nhà ở). Diện tích này là tạm tính và có thể tăng lên hoặc giảm đi theo thực tế đo đạc tại thời điểm bàn giao căn hộ. Bên Mua có trách nhiệm thanh toán số tiền mua căn hộ cho bên Bán theo diện tích thực tế khi bàn giao căn hộ; Trong trường hợp diện tích thực tế bằng hoặc chênh lệch thấp hơn 3% so với diện tích ghi trong hợp đồng này thì hai bên không phải điều chỉnh lại giá bán căn hộ. Nếu diện tích thực tế chênh lệch vượt quá 3% so với diện tích ghi trong hợp đồng này thì giá bán của căn hộ sẽ được điều chỉnh lại theo diện tích đo đạc thực tế khi bàn giao căn hộ.

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Khi bàn giao cho khách hàng căn hộ F có diện tích là 57,7 m², khách hàng được quyền:

- ☒ A. Nhận căn hộ và thanh toán theo diện tích thực tế
- B. Từ chối nhận căn hộ và không bị coi là vi phạm các điều kiện bàn giao căn hộ
- C. Nhận căn hộ và thanh toán theo giá bán căn hộ như hợp đồng đã ký
- D. Cả A, B và C đều đúng

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 22: Chiến lược “Đẩy” áp dụng trong kinh doanh BĐS được hiểu như thế nào?

- A. Tìm cách thu phục khách hàng mua sản phẩm
- ☒ B. Tìm cách đẩy sản phẩm đến các nhà phân phối và khách hàng bằng các chương trình khuyến mãi, quà tặng, chiết khấu hoa hồng.
- C. Tìm ra sự nhận biết về thương hiệu và sự hấp dẫn khách hàng bằng sản phẩm khác
- D. Cả A, B, C đều đúng

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 23: Điểm nào đặc biệt quan trọng đối với việc hoạch định chiến lược Marketing trong kinh doanh BĐS

A. Chính sách nhà nước

B. Nhu cầu khách hàng

C. Lợi thế cạnh tranh

D. Nguồn vốn

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 24: Tình huống: Căn hộ C15-7 thuộc khu căn hộ cao cấp tại quận Bình Thạnh; Trước khi ký hợp đồng mua, khách hàng đã đặt cọc 50.000.000 VNĐ và tổng giá trị hợp đồng căn hộ là 1.344.000.000 VNĐ trong đó:

- Giá trị mua bán căn hộ là: 1.200.000.000 VNĐ
- Thuế giá trị gia tăng là: 120.000.000 VNĐ
- Phí bảo trì là: 24.000.000 VNĐ Tiến độ thanh toán được chia thành 07 đợt như sau:

Đợt 1: Thanh toán đủ 20% giá trị mua căn hộ và thuế giá trị gia tăng sau khi ký hợp đồng;

Đợt 2,3,4: Thanh toán đủ 10% giá trị mua căn hộ và thuế giá trị gia tăng.

Đợt 5: Thanh toán đủ 20% giá trị mua căn hộ và thuế giá trị gia tăng.

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Đợt 6: Thanh toán đủ 25% giá trị mua căn hộ và thuế giá trị gia tăng.

Đợt 7: Thanh toán đủ 5% giá trị mua căn hộ và thuế giá trị gia tăng.

Bên cạnh đó, nếu khách hàng thanh toán đúng thời hạn sẽ được ưu đãi chiết khấu 1% cho mỗi đợt thanh toán. Phí bảo trì sẽ được thanh toán trong đợt:

A. Đợt 1

B. Đợt 4

☒ C. Đợt 6

D. Đợt 7

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpnsangmba@gmail.com

Câu 25: Nguyên tắc của người môi giới muốn phát triển dài hạn là

☒ A. Hướng đến khách hàng

B. Làm đến đâu hay đến đó

C. Bằng mọi giá hướng đến thu nhập của bản thân

D. Cả A, B và C đều sai

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpnsangmba@gmail.com

Câu 26: Tiếp nhận sản phẩm từ Ban Giám đốc Công ty, việc đầu tiên người môi giới cần thực hiện

- ☒ A. Phân tích và đánh giá sản phẩm
- ☐ B. Lên kế hoạch tìm kiếm nguồn khách
- ☐ C. Lên kế hoạch marketing sản phẩm
- ☐ D. Phân tích khách hàng

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 27: Khách hàng mua sản phẩm cho người môi giới là do (*)

- ☒ A. Nhân viên tư vấn rõ ràng, phục vụ nhiệt tình, chu đáo
- ☒ B. Sản phẩm phù hợp nhu cầu
- ☐ C. Được người khác giới thiệu cho người môi giới
- ☐ D. Có tiền nhàn rỗi

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 28: Căn hộ C15-7 thuộc khu căn hộ cao cấp tại quận Bình Thạnh; Trước khi ký hợp đồng mua, khách hàng đã đặt cọc 50.000.000 VNĐ và tổng giá trị hợp đồng căn hộ là 1.344.000.000 VNĐ trong đó:

- Giá trị mua bán căn hộ là: 1.200.000.000 VNĐ
- Thuế giá trị gia tăng là: 120.000.000 VNĐ
- Phí bảo trì là: 24.000.000 VNĐ Tiền độ thanh toán được chia thành 07 đợt như sau:

Đợt 1: Thanh toán đủ 20% giá trị mua căn hộ và thuế giá trị gia tăng sau khi ký hợp đồng.

Đợt 2,3,4: Thanh toán đủ 10% giá trị mua căn hộ và thuế giá trị gia tăng.

Đợt 5: Thanh toán đủ 20% giá trị mua căn hộ và thuế giá trị gia tăng.

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Đợt 6: Thanh toán đủ 25% giá trị mua căn hộ và thuế giá trị gia tăng.

Đợt 7: Thanh toán đủ 5% giá trị mua căn hộ và thuế giá trị gia tăng

Bên cạnh đó, nếu khách hàng thanh toán đúng thời hạn sẽ được ưu đãi chiết khấu 1% cho mỗi đợt thanh toán. Đợt 7 khách hàng thanh toán đúng thời hạn quy định trong hợp đồng, khách hàng được ưu đãi chiết khấu, vậy khách hàng thanh toán trong đợt 7 là bao nhiêu?

- A. 61.340.000 VNĐ
- ☒ B. 65.340.000 VNĐ
- C. 67.340.000 VNĐ
- D. 66.000.000 VNĐ

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 29: Tình huống: Căn nhà giao dịch với giá 500 triệu đồng. Ngân hàng định giá 420 triệu đồng và ngân hàng cho vay 70% giá trị của BĐS, vậy số tiền ngân hàng cho vay là:

A. 216 triệu đồng

B. 350 triệu đồng

☒ C. 294 triệu đồng

D. 420 triệu đồng

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 30: Tình huống: Trong hợp đồng mua bán nhà ở có quy định về đặc điểm chính của nhà ở mua bán như sau: Diện tích sử dụng căn hộ F là: 55,04 m² (được tính theo kích thước thông thủy theo quy định của pháp luật về nhà ở). Diện tích này là tạm tính và có thể tăng lên hoặc giảm đi theo thực tế đo đạc tại thời điểm bàn giao căn hộ.

Bên Mua có trách nhiệm thanh toán số tiền mua căn hộ cho bên Bán theo diện tích thực tế khi bàn giao căn hộ; Trong trường hợp diện tích thực tế bằng hoặc chênh lệch thấp hơn 3% so với diện tích ghi trong hợp đồng này thì hai bên không phải điều chỉnh lại giá bán căn hộ. Nếu diện tích thực tế chênh lệch vượt quá 3% so với diện tích ghi trong hợp đồng này thì giá bán của căn hộ sẽ được điều chỉnh lại theo diện tích đo đạc thực tế khi bàn giao căn hộ.

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Khi bàn giao cho khách hàng căn hộ F có diện tích là 51,24 m², khách hàng được quyền:

- ☒ A. Nhận căn hộ và thanh toán theo diện tích thực tế
- B. Nhận căn hộ và thanh toán theo hợp đồng đã ký
- C. Từ chối nhận căn hộ và yêu cầu chủ đầu tư đổi căn hộ khác có diện tích tương đương
- D. Yêu cầu chủ đầu tư bồi thường giá trị hợp đồng đã thanh toán

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 31: Phong cách đàm phán cùng có lợi, hai bên cùng nhất trí với nhau về mục tiêu chung, không giấu diếm thông tin về nhau, không làm phương hại lợi ích của hai bên... đó là cách đàm phán

- A. Một bên chiến thắng một bên thất bại (Win/Lose)
- B. Thỏa hiệp (Compromising)
- ☒ C. Hai bên cùng thắng (Win/Win)
- D. Thua - Thua (Lose - Lose)

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 32: Một nhà môi giới bất động sản có quyền hành nghề xây dựng không?

- ☒ A. Được. Nếu nhà môi giới này có chứng chỉ hành nghề phù hợp theo luật định thì có quyền hành nghề xây dựng.
- B. Nếu anh ta thích làm, và có đủ điều kiện và kinh nghiệm cho phép, anh ta có thể làm được
- C. Không. Hai lĩnh vực này hoàn toàn khác nhau
- D. Có. Muốn môi giới được thì môi giới phải am hiểu nhiều khía cạnh của lĩnh vực xây dựng, do đó anh ta thừa khả năng làm điều này

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 33: Ngọc Nam sống ở vùng ngoại thành gần khu công nghiệp có rất nhiều nhà cho thuê. Nam 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 Nam là

- A. Có thể chấp nhận được bởi vì nó có mục tiêu khá nhỏ
- B. Không thể chấp nhận trừ khi Nam làm việc tình nguyện không lấy phí
- C. Có thể chấp nhận được bởi nó chỉ bao gồm các bạn của Ngọc Nam
- ☒ D. Không thể chấp nhận được nếu Nam không thuê nhân viên có chứng chỉ hành nghề

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 34: Khi một người chủ quyết định cho thuê căn nhà của mình, vào cuối thời hạn hợp đồng ông ta sẽ có gì?

- A. 30 ngày để hủy hợp đồng cho thuê
- B. Lãi của phần còn lại trong tài sản
- C. Quyền sở hữu tài sản đó
- ☒ D. Khoản lãi thu hồi trong tài sản

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 35: Thuật ngữ dùng để miêu tả số phần trăm của giá trị đã được định giá của một tài sản mà tổ chức tài chính sẽ cho vay gọi là

- A. Tỷ lệ tài sản bị giữ lại (của người bán bất động sản)
- ☒ B. Tỷ lệ khoản vay trên giá trị tài sản
- C. Chứng nhận giá trị tài sản hợp lý
- D. Khoản đầu tư vốn

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 36: Trong quá trình tư vấn khía cạnh vay - thuê tài chính cho khách hàng mua/thuê BĐS, nhà môi giới thường giúp xác định các phương án sản xuất kinh doanh hay dự án đầu tư của khách hàng có khả thi không. Nội dung nào sau đây không thuộc phạm vi công việc này?

- A. Đánh giá khả năng trả nợ vay của khách hàng
- ☒ B. Đề xuất phương án cho vay
- C. Phân tích, đánh giá tình hình tài chính của khách hàng
- D. Xác minh tính chất hợp pháp và đánh giá tài sản thế chấp, cầm cố

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 37: Xác định và đánh giá trước người mua:

- A. Giúp người đại diện biết mình nên giới thiệu căn nhà nào cho khách mua.
- B. Xác định động cơ thúc đẩy của người mua
- C. Thực hiện việc kết thúc giao dịch
- ☒ D. Tất cả đều đúng

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 38: Theo luật kinh doanh bất động sản năm 2014, nội dung dịch vụ môi giới bất động sản bao gồm những lĩnh vực sau đây, ngoại trừ:

- A. Tìm kiếm đối tác đáp ứng các điều kiện của khách hàng để tham gia đàm phán, ký hợp đồng
- B. Đại diện theo ủy quyền để thực hiện các công việc liên quan đến các thủ tục mua bán, chuyển nhượng, cho thuê, cho thuê lại, cho thuê mua BĐS.
- C. Cung cấp thông tin, hỗ trợ cho các bên trong việc đàm phán, ký hợp đồng mua bán, chuyển nhượng, cho thuê, cho thuê lại, cho thuê mua BĐS.
- ☒ D. Môi giới thành lập tổ chức pháp nhân có liên quan

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 39: Trong tư vấn bán hàng, yếu tố quyết định thành công của người môi giới chuyên nghiệp là:

- A. Thái độ đối với khách hàng và đối với công việc
- B. Năng lực truyền đạt ý tưởng và kiến thức một cách hiệu quả
- C. Liên tục phát triển Tri thức nhà nghề, kỹ năng cá nhân và nghiệp vụ
- ☒ D. Các ý trên

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 40: Một hợp đồng môi giới nói chung có thể bị hủy giữa hai bên nếu:

- ☒ A. Sự gian lận bị phát hiện
- B. Một bên thay đổi quyết định
- C. Người bán đi vắng vào ngày kết thúc hợp đồng
- D. Có yêu cầu môi giới khác quan trọng hơn

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 41: Người đại diện cho người mua địa ốc được thuê để làm gì?

- A. Thể hiện ý kiến và mối quan tâm của người mua thông qua các giao dịch
- B. Trưng bày và giới thiệu tài sản
- ☒ C. Đàm phán trên cương vị của người mua
- D. Tất cả lựa chọn đều đúng

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 42: Để tránh sự phản ứng, chống đối của khách hàng khi người môi giới tiếp xúc với khách hàng, với tư cách hành nghề môi giới chuyên nghiệp, môi giới viên cần tiếp cận khách hàng với mục tiêu:

- A. Vì tiền
- B. Vì thách thức
- C. Vì thích nghề môi giới bất động sản/vì phần khích
- ☒ D. Giúp khách hàng đạt mục tiêu tài chính của mình, thông qua đó đạt được các mục tiêu cá nhân

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 43: Một nhà môi giới đang giúp khách hàng của mình mua một căn biệt thự sang trọng tại Quận 2 - TP. HCM. Chủ nhà muốn bán với giá cao trong khi ngôi biệt thự này có một khuyết điểm về hướng nhận ánh sáng theo quan điểm phong thủy. Nhà môi giới đề nghị khách hàng tập trung đàm phán ở điểm này nhằm bớt giá mua, yêu cầu chủ nhà xây thêm hàng rào chắn, bổ sung vào việc tặng không các nội thất trong nhà. Đổi lại, phương thức thanh toán sẽ linh hoạt và nhanh hơn. Theo anh chị, phương thức đàm phán mà họ sử dụng nghiêng về kiểu đàm phán nào?

- A. Kiểu dàn xếp (Accommodating)
- ☒ B. Kiểu thỏa hiệp (Compromising)
- C. Kiểu điều khiển (Controlling)
- D. Kiểu hợp tác (Collaborating)

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 44: Phương pháp đánh giá bất động sản dựa trên dữ liệu thị trường có thể yêu cầu một vài điều chỉnh dựa trên việc so sánh những khoản sau, ngoại trừ:

- A. Ngày, thời điểm mua bán
- B. Diện tích kích thước nền nhà và vị trí khu vực
- C. Phương thức thanh toán tài chính của người mua
- ☒ D. Chi phí thay thế sửa chữa kiến trúc

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 45: Để mọi giới thành cộng, môi giới viên cần khắc phục 3 bất đồng, đó là các yếu tố sau, ngoại trừ:

- A. Bất đồng về sự tin tưởng (trust) - thiếu am hiểu về những động cơ thúc đẩy người mua/bán
- B. Bất đồng về sự đối kháng (resistance) - không tỏ ý muốn nhượng bộ người khác
- C. Bất đồng trong giao tiếp (communication) - hiểu sai những thông điệp ẩn ý bên trong lời nói
- ☒ D. Bất đồng trong mục tiêu của công việc (target) - hiểu sai mục đích mua bán彼此的 nhau

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 46: 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 BĐS
- B. Cung cấp thông tin các sản phẩm BĐS 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, giá BĐS
- ☒ D. Tất cả các mục trên

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 47: Trong tình hình thị trường bất động sản bị đóng băng, khi một người dự định bán bất động sản của mình, anh ta nên quảng cáo ở đâu thì có lợi và tốn ít chi phí nhất?

- A. Sử dụng tổng hợp các phương tiện
- B. Thông qua sàn giao dịch bất động sản hoặc các công ty môi giới
- C. Thông qua phương tiện truyền thông đại chúng
- ☒ D. Tự treo bảng trước nhà hoặc những nơi dễ nhìn thấy

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 48: Một khoản cho vay mua nhà trong vòng 7 năm được xem là có thời hạn vay

A. Vay trung hạn

B. Vay ngắn hạn

☒ C. Vay dài hạn

D. Không kỳ hạn

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpnsangmba@gmail.com

Câu 49: Một nhà môi giới địa ốc hai đầu (hoặc hai mang) làm việc:

A. Như là một đại lý hoặc cộng tác viên cho công ty môi giới địa ốc

B. Cơ bản cho người mua

☒ C. Làm việc cho cả người bán và người mua

D. Làm việc cơ bản cho người bán

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpnsangmba@gmail.com

Câu 50: Mục nào sau đây không phải là một chiến lược đàm phán hay?

- A. Bày tỏ thiện ý sớm để chứng tỏ rằng bạn đang thương thảo với mục đích tích cực
- B. Xác định tâm ý và những điều kiện mà khách hàng có thể chấp nhận được
- ☒ C. Đưa ra những điều kiện ưu đãi như thanh toán nhanh hoặc mong muốn đạt được sự giao dịch sớm
- D. Áp dụng kỹ năng đàm phán win-win trong đó mỗi bên đều cảm thấy thỏa mãn.

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 51: Điều gì là quan trọng nhất của một quảng cáo bất động sản?

- A. Tiêu đề
- B. Sắp xếp, thiết kế
- ☒ C. Hình ảnh
- D. Giá cả

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 52: 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 BĐS 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 BĐS nào nên mua/bán với giá cả và các dịch vụ kèm theo theo như thế nào

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 53: Ông Tân chưa có nhà ở, đang chuẩn bị mua một căn nhà với một khoản vay trả góp từ ngân hàng, và đang yêu cầu thẩm định căn nhà định mua đó. Việc thẩm định này có ý nghĩa gì thiết thực nhất cho ông Tân?

- A. Xác định liệu chủ nhà đã bán đúng giá thị trường hay không
- B. Xác định tình trạng thực tế của căn nhà có đáp ứng yêu cầu của ông Tân hay không
- ☒ C. Xác định liệu giá trị của căn nhà có thể làm tài sản thế chấp có thỏa mãn điều kiện cho vay của ngân hàng hay không
- D. Xác định xem ông Tân đã thực hiện một cuộc đầu tư tốt và sinh lợi

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 54: Khi môi giới, nhà môi giới sẽ gặp nhiều điều kiện thuận lợi hơn khi nắm bắt được định hướng lâu dài về truyền thống và giá trị tư tưởng trong xã hội của khách hàng. Đặc điểm nào sau đây không thuộc phạm trù xã hội theo định hướng lâu dài?

- A. Nêu cao đạo đức trong công việc
- B. Quan tâm đến những lợi ích lâu dài
- ☒ C. Chú trọng áp dụng những tiến bộ kỹ thuật của khoa học công nghệ
- D. Đặt ra những chính sách dài hạn

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 55: Người môi giới cần nắm rõ quy hoạch đầu tư xây dựng của một vùng thị trường để có phương án môi giới cụ thể. Quy hoạch đầu tư xây dựng được thể hiện thông qua:

- A. Việc tổ chức không gian đô thị và điểm dân cư, hệ thống công trình hạ tầng kỹ thuật, hạ tầng xã hội
- ☒ B. Đồ án quy hoạch xây dựng (sơ đồ, bản vẽ, mô hình, thuyết minh)
- C. Các cơ sở để các hoạt động lập dự án đầu tư, xin giao đất, thuê đất... được thực hiện
- D. Tổ chức sắp xếp không gian lãnh thổ trên cơ sở khai thác và sử dụng tài nguyên thiên nhiên

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 56: Câu phát biểu nào sau đây sai liên quan đến tố chất của nhà môi giới?

- A. Ngôn ngữ rõ ràng, kỹ năng giao tiếp tốt
- B. Biết đặt câu hỏi tập trung, giải quyết thẳng vấn đề.
- C. Lắng nghe tích cực
- ☒ D. Nhà môi giới là người hiểu biết, thông minh nhưng ở mức độ cao hơn do tích lũy nhiều kiến thức (vì nghiên cứu, kinh nghiệm và học tập nhiều) và biết sử dụng chúng

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 57: Một hợp đồng ký gửi nên xác định nghĩa vụ của tổ chức môi giới (văn phòng môi giới/sàn) và _____ của khách hàng.

- A. Quan điểm đàm phán về giá và phương thức mua bán
- B. Ngày kết thúc hợp đồng mong đợi
- ☒ C. Đại diện quyền bán bds cho người bán
- D. Hướng dẫn của khách hàng

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 58: Nghề môi giới bất động sản nếu phân tích theo quan điểm kinh tế thị trường là:

- A. Công việc chuyên môn của các cá nhân
- B. 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 của bên mua với nhu cầu của bên bán

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 59: Bán hàng tư vấn trong môi giới là phương pháp bán hàng được triển khai theo chiều rộng một cách logic trên các cơ sở sau, ngoại trừ:

- ☒ A. Phương pháp bán hàng truyền thống
- B. Người môi giới cố gắng tìm hiểu những hàng hóa, sản phẩm khách hàng cần
- C. Người môi giới cố gắng đáp ứng nhu cầu của khách hàng một cách tốt nhất bằng các sản phẩm hay dịch vụ của mình
- D. Người môi giới phải cố gắng đáp ứng nhu cầu của khách hàng bằng các sản phẩm thích hợp

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 60: Thế nào là sự khác nhau giữa phân tích thị trường BĐS cạnh tranh và phân tích thị trường BĐS so sánh trong môi giới đầu tư?

- A. Sử dụng những chỉ tiêu so sánh đã được bán
- B. Điều chỉnh thời gian bán, như là địa điểm và điều kiện bất động sản
- C. Sự khác nhau thú vị giữa các điều khoản so sánh
- ☒ D. Những bất động sản hiện đang được bán trong cùng một vùng thị trường

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 61: Khi một bất động sản tạo ra dòng tiền thu nhập thụ động âm (ví dụ cho thuê không đủ bù các khoản chi và các khoản khấu hao đầu tư....). Nhằm làm cho nó trở thành một khoản đầu tư hấp dẫn đối với nhà đầu tư, ta nên chứng minh thế nào?

- A. Sẽ có những khoản giảm trừ thích hợp
- B. Sẽ có một chút trì hoãn nhỏ trong việc bảo hành sửa chữa bất động sản này
- C. Sẽ có một sự giảm giá đáng kể
- ☒ D. Sẽ có một sự gia tăng đáng kể trong giá trị tài sản

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 62: Khoản hoa hồng nào sau đây là phạm luật?

- A. Tiền thù lao/giờ công
- B. Phần trăm (%) phải trả trên giá mua
- C. Khoản phí mà khách hàng phải trả khi ký hợp đồng nhờ môi giới bán Bds
- ☒ D. Không có khoản nào kể trên được xem là "hoa hồng" trong môi giới bds

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 63: Hoa hồng môi giới được hưởng bao nhiêu phần trăm trong hợp đồng

- A. 2%
- B. 5%
- C. 10%
- ☒ D. Thỏa thuận (ghi trong hợp đồng môi giới)

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 64: Các câu hỏi khách hàng BĐS thường hỏi môi giới BĐS đang bán hàng dự án cho chủ đầu tư là gì?

- ☒ A. Vị trí của dự án như thế nào?...
- ☐ B. Chủ đầu tư của dự án là ai?...
- ☐ C. Đơn vị vận hành quản lý của dự án là ai?...
- ☐ D. Pháp lý và Tiến độ của dự án như thế nào?...

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 65: Người sở hữu BĐS là căn hộ du lịch trong toà nhà hỗn hợp được phép?

- ☐ A. Đăng ký hộ khẩu thường trú
- ☐ B. Đăng ký tạm trú dài hạn
- ☒ C. Đăng ký lưu trú
- ☐ D. Cả a.b và c

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 66: BĐS nào dưới đây không phải là nhà ở?

- A. Khách sạn
- B. Biệt thự du lịch
- C. Căn hộ du lịch
- ☒ D. Cả a, b và c

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 67: Hợp đồng nào không phải là hợp đồng kinh doanh bất động sản?

- A. Hợp đồng đấu giá bất động sản
- B. Hợp đồng mua bán nhà, công trình xây dựng
- C. Hợp đồng chuyển nhượng quyền sử dụng đất
- ☒ D. Hợp đồng thuê bất động sản.

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 68: Bên môi giới không được đồng thời là?

A. Bên bán trong cùng giao dịch môi giới

B. Bên mua trong cùng giao dịch môi giới

C. Cả a và b đều sai

☒ D. Cả a và b đều đúng

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 69: Đối với khách hàng, một dịch vụ môi giới bất động sản có chất lượng là:

A. Dịch vụ có chi phí thấp

B. Dịch vụ khác biệt so với đối thủ cạnh tranh

C. Dịch vụ khách hàng quan tâm và khác biệt với đối thủ cạnh tranh

☒ D. Dịch vụ đáp ứng và vượt qua sự kỳ vọng của khách hàng.

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 70: Trong chu kỳ sống của một sản phẩm, giai đoạn bán nhanh trên thị trường và mức lợi nhuận tăng nhanh được gọi là:

- A. Giai đoạn Triển khai
- ☒ B. Giai đoạn Tăng trưởng
- C. Giai đoạn Suy thoái
- D. Giai đoạn Bảo hòa

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 71: Đây là tiến trình cơ bản của cuộc đàm phán:

- A. Giai đoạn chuẩn bị, Giai đoạn đàm phán, Giai đoạn kết thúc, Giai đoạn xúc tiến
- B. Giai đoạn chuẩn bị, giai đoạn đàm phán, Giai đoạn xúc tiến, Giai đoạn kết thúc
- ☒ C. Giai đoạn chuẩn bị, Giai đoạn xúc tiến, Giai đoạn đàm phán, Giai đoạn kết thúc
- D. Cả a, b, c đều sai

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 72: Đây 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 có những định kiến với đối tác.
- ☒ C. Nhà đàm phán phải xác định rõ mục tiêu đàm phán và luôn bám sát nó trong suốt quá trình đàm phán.
- D. Nhà đàm phán luôn nói nhiều thay vì hỏi nhiều.

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 73: Yếu tố nào sau đây gây ảnh hưởng rất ít đến quá trình giao dịch trực tiếp với khách hàng của nhà môi giới?

- A. Cách lựa chọn từ ngữ
- B. Điều bộ, tư thế
- C. Giọng nói
- ☒ D. Cú pháp

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 74: Thứ chào bán bất động sản nên:

- A. Thu hút được sự chú ý của khách hàng.
- B. Giới thiệu rõ về sản phẩm.
- C. Thúc đẩy khách hàng hành động.
- ☒ D. Cả a, b, c đều đúng.

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 75: Phát biểu nào sau đây là đúng?

- ☒ A. Phương thức tính lãi kép là vốn gốc nhập lãi vào cuối mỗi kỳ trở thành vốn gốc mới để sinh lợi cho kỳ kế tiếp.
- B. Phương thức tính lãi kép là chỉ có vốn gốc sinh lãi trong mọi kỳ hạn
- C. Phương thức tính lãi kép là vốn gốc nhập lãi vào cuối kỳ đầu tiên, các kỳ tiếp theo chỉ có vốn gốc sinh lãi trong mọi kỳ hạn.
- D. Cả a,b,c đều sai.

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 76: Cung bất động sản là:

- ☒ A. Khối lượng bất động sản và giá cả mà nhóm người cung cấp muốn và sẵn sàng bán ra trên thị trường bất động sản tại một thời điểm.
- B. Khối lượng bất động sản mà nhóm người cung cấp muốn và sẵn sàng bán ra trên thị trường bất động sản tại một thời điểm.
- C. Là giá cả bất động sản mà nhóm người cung cấp muốn bán trên thị trường bất động sản tại một thời điểm.
- D. Cả a,b,c đều sai.

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 77: Thứ tự các bước trong thực hiện thương vụ môi giới là :

- A. Ký hợp đồng đặt cọc – Ký kết hợp đồng khởi điểm – Giao nhận bất động sản – Ký hợp đồng công chứng.
- B. Ký hợp đồng công chứng – Ký hợp đồng đặt cọc – Ký hợp đồng khởi điểm – Giao nhận bất động sản
- C. Ký hợp đồng khởi điểm – Ký hợp đồng công chứng – Ký hợp đồng đặt cọc – Giao nhận bất động sản.
- ☒ D. Ký hợp đồng khởi điểm – Ký hợp đồng đặt cọc – Ký hợp đồng công chứng – Giao nhận bất động sản.

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 78: Trình tự của vòng đời sản phẩm:

- A. Giới thiệu/triển khai – Chín muồi/Bão hòa - Phát triển/Tăng trưởng – Suy thoái.
- B. Giới thiệu/triển khai – Phát triển/Tăng trưởng - Suy thoái..
- ☒ C. Giới thiệu/triển khai -- Phát triển/Tăng trưởng - Chín muồi/Bão hòa – Suy thoái.
- D. Không có đáp án nào đúng

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpnsangmba@gmail.com

Câu 79: 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. Cả a, b, c đều sai

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpnsangmba@gmail.com

Câu 80: Yếu tố nào ảnh hưởng đến marketing mà công ty có thể kiểm soát được?

- A. Chính phủ
- B. Đối thủ cạnh tranh
- ☒ C. Nhân viên bán hàng
- D. Các lực lượng xã hội

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 81: Nội dung nào sau đây không thuộc nội dung của chiến lược xúc tiến bán hàng?

- A. Quảng cáo
- ☒ B. Xác lập kênh phân phối.
- C. Khuyến mãi.
- D. Chào hàng cá nhân.

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 82: Trong chu kỳ sống của một sản phẩm, giai đoạn bán nhanh trên thị trường và mức lợi nhuận tăng nhanh được gọi là:

- A. Giai đoạn Triển khai
- ☒ B. Giai đoạn Tăng trưởng
- C. Giai đoạn Suy thoái
- D. Giai đoạn Bảo hòa

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 83: Đây là phương pháp thường được sử dụng trong thẩm định giá trị bất động sản?

- A. Tiếp cận chi phí
- B. Tiếp cận thu nhập
- C. Tiếp cận so sánh
- ☒ D. Cả 3 phương pháp trên

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 84: Đây là đặc điểm của giao tiếp kiểu Thắng – Thắng?

- ☒ A. Mọi người luôn mong muốn tìm lợi ích chung, làm cho các bên đều thỏa mãn nhu cầu của mình
- B. Mục đích của giao tiếp là làm sao cố gắng đè bẹp đối phương bằng mọi cách.
- C. Cả hai bên giao tiếp đều kiên quyết giữ vững lập trường, mỗi quan hệ trở nên căng thẳng, không đi đến thỏa thuận.
- D. Cả a, b, c đều sai

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 85: Đây là đặc điểm của kiểu giao tiếp “Thua – Thua”?

- A. Mọi người luôn mong muốn tìm lợi ích chung, làm cho các bên đều thỏa mãn nhu cầu của mình
- B. Mục đích của giao tiếp là làm sao cố gắng đè bẹp đối phương bằng mọi cách.
- ☒ C. Cả hai bên giao tiếp đều kiên quyết giữ vững lập trường, mỗi quan hệ trở nên căng thẳng, không đi đến thỏa thuận.
- D. Cả a, b, c đều sai

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 86: Khi tiếp nhận sản phẩm từ một dự án khu căn hộ cao cấp, việc đầu tiên nhà môi giới nên làm là:

- ☒ A. Tìm hiểu về sản phẩm
- ☐ B. Lên kế hoạch tìm kiếm khách hàng tiềm năng
- ☐ C. Lên kế hoạch chạy quảng cáo
- ☐ D. Không phải các hoạt động trên

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 87: 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. Chỉ ra những lợi ích tăng thêm cho khách hàng.

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 88: Một số điều cần tránh trong đàm phán kinh doanh là:

- ☒ A. Ngồi vào bàn đàm phán với định kiến
- B. Xác định rõ mục tiêu đàm phán và bám sát nó trong suốt quá trình đàm phán
- C. Chú ý lắng nghe đối tác.
- D. Biết sử dụng từ ngữ một cách khôn khéo, linh hoạt.

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 89: Trong khi chào hàng, khi giới thiệu bất động sản, vấn đề nào là quan trọng nhất cần được trình bày?

- A. Giá cả sản phẩm bán ra.
- B. Đặc điểm nổi bật trong thiết kế.
- ☒ C. Sản phẩm sẽ đem lại lợi ích gì cho người mua.
- D. Không phải các vấn đề trên.

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 90: Tiêu chí nào ảnh hưởng rất ít đến quyết định mua bất động sản:

- A. Tiến trình đàm phán.
- ☒ B. Mối quan hệ trong gia đình.
- C. Giá cả của bất động sản.
- D. Vị trí của bất động sản

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 91: Thư chào bán bất động sản nên:

- A. Thu hút được sự chú ý của khách hàng.
- B. Giới thiệu rõ về sản phẩm.
- C. Thúc đẩy khách hàng hành động.
- ☒ D. Cả a, b, c đều đúng.

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 92: Đây là sai lầm khi viết email giới thiệu bất động sản cho khách hàng?

- ☒ A. Lựa chọn từ ngữ, cách xưng hô không phù hợp.
- B. Giới thiệu rõ về sản phẩm.
- C. Nhấn mạnh đặc điểm nổi trội của sản phẩm.
- D. Cả a,b,c đều sai.

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 93: 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

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 94: Người có chứng chỉ sẽ bị thu hồi lại chứng chỉ trong các trường hợp nào sau đây:

- ☒ A. Chứng chỉ bị tẩy xóa, sửa chữa.
- B. Chứng chỉ bị cháy, bị hủy hoại do thiên tai.
- C. Chứng chỉ bị mất vì lý do bất khả kháng.
- D. Cả a,b,c đều đúng.

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 95: Người được cấp chứng chỉ nhưng bị mất, bị rách, bị cháy, bị hủy hoại do thiên tai hoặc lý do bất khả kháng khác thì:

- ☒ A. Được cấp lại chứng chỉ 1 lần
- B. Được cấp lại chứng chỉ nhiều lần
- C. Không được cấp lại
- D. Tất cả đều sai

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 96: Vì sao tuân thủ đạo đức nghề nghiệp là nguyên tắc quan trọng của nghề môi giới bất động sản?

- A. Vì pháp luật xét xử rất nặng hành vi lừa dối
- B. Vì khách hàng tẩy chay khiến công việc khó khăn
- C. Vì bất động sản là tài sản lớn đối với cả bên mua và bán.
- ☒ D. Tất cả đều đúng

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 97: Đâu không phải là thuộc tính của bất động sản?

- A. Bền vững, đời sống kinh tế dài.
- B. Không đồng nhất.
- ☒ C. Lưu động
- D. Bất động

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 98: Hàng hóa nào sau đây có tính thanh khoản kém linh hoạt nhất?

- A. Vàng, bạc, đá quý
- ☒ B. Bất động sản.
- C. Cổ phiếu.
- D. Trái phiếu.

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 99: Một nhà bất động sản giúp các khách hàng chọn lựa những phương án khác nhau (bao gồm mua, thuê, hoặc đầu tư bất động sản). Công việc nhà bất động sản đang làm là gì?

- A. Định giá bất động sản.
- ☒ B. Tư vấn bất động sản.
- C. Đào tạo bất động sản.
- D. Cả a, b, c đều sai.

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 100: Nhà môi giới bất động sản nên:

- ☒ A. Giới thiệu bất động sản bằng trực quan sinh động.
- B. Thúc đẩy khách mua bằng cách cho rằng giá trị của bất động sản là hợp lý.
- C. Tâng bốc quá sự thật về bất động sản giao dịch.
- D. Cả a, b, c đều sai

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 101: Hợp đồng nào sau đây không thuộc hợp đồng kinh doanh dịch vụ bất động sản?

- A. Hợp đồng môi giới bất động sản.
- B. Hợp đồng tư vấn bất động sản.
- ☒ C. Hợp đồng thuê bất động sản.
- D. Hợp đồng quản lý bất động sản.

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 102: Các vấn đề về bất động sản mà nhà môi giới cần quan tâm:

- A. Thông tin về pháp lý chủ quyền, quy hoạch kiến trúc.
- B. Hạ tầng kỹ thuật, hạ tầng xã hội.
- C. Tiềm năng phát triển, khả năng sinh lợi.
- ☒ D. Cả a, b, c đều đúng.

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 103: Tìm hiểu đối tượng bên cung bất động sản nhằm:

- A. Xác định nguyên vọng.
- B. Nhằm bắt các thông tin về bất động sản.
- C. Xác lập các tiêu chí thỏa thuận.
- ☒ D. Cả a, b, c đều đúng

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 104: Tìm hiểu đối tượng bên cầu bất động sản nhằm:

- ☒ A. Xác định khả năng tài chính, đánh giá mức độ quan tâm, kiểm tra nhằm hỗ trợ tính pháp lý.
- B. Xác định khả năng tài chính, nắm bắt các thông tin về bất động sản; đánh giá mức độ quan tâm.
- C. Xác định khả năng tài chính, nắm bắt các thông tin về bất động sản; kiểm tra nhằm hỗ trợ tính pháp lý.
- D. Cả a, b, c đều sai.

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 105: 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

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 106: Trong quá trình từ ý định mua hàng đến quyết định mua hàng của khách hàng, nhà môi giới nên thực hiện các hoạt động nào sau đây?

- ☒ A. Tiến hành các hoạt động xúc tiến bán (quà tặng, phiếu mua hàng giảm giá, quảng cáo...) để tác động lên quyết định mua.
- B. Không thực hiện hoạt động nào hết vì cho rằng khách hàng đã có ý định mua hàng thì sẽ không thay đổi.
- C. Tiến hành xác định lại nhu cầu của khách hàng.
- D. Cả a, b, c đều sai.

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpnsangmba@gmail.com

Câu 107: Đây là nhược điểm của hoạt động khuyến mãi?

- ☒ A. Chỉ có tác dụng trong thời gian ngắn.
- B. Cách tốt để kích thích nhu cầu.
- C. Các hình thức đa dạng.
- D. Cả a, b, c đều sai

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpnsangmba@gmail.com

Câu 108: Khi tư vấn bất động sản, nhà môi giới phải cho khách hàng thấy:

- A. Uy tín của chủ đầu tư
- B. Khả năng sinh lời của bất động sản
- C. Tiến độ thi công
- ☒ D. Cả a,b,c đều đúng

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 109: Nhận được những ý kiến phản hồi tiêu cực khi bạn đang trong buổi giao tiếp với khách, bạn nên:

- A. Phủ nhận vấn đề, xin lỗi hoặc biện hộ cho sự thiếu hiểu biết của mình
- B. Nổi giận và cố gắng bảo vệ quan điểm của mình.
- ☒ C. Lắng nghe, ghi nhận và tìm cách cải thiện vấn đề
- D. Bỏ về khi buổi giao tiếp chưa kết thúc.

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 110: Để trình bày hiệu quả, tránh gây hiểu lầm cho đối phương trong quá trình đàm phán, nhà môi giới nên:

- A. Lập luận đúng mực, lịch sự, tế nhị.
- B. Trình bày với thái độ nhã nhặn, tự tin; tốc độ nói vừa phải; ngắt nhịp câu đúng lúc.
- ☒ C. Sử dụng câu có cấu trúc ngắn gọn, các khái niệm và thuật ngữ đơn giản, rõ ràng.
- D. Khi trình bày hướng về phía người ra quyết định.

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 111: Để tạo một thông điệp hiệu quả, nhà môi giới nên:

- A. Sử dụng biệt ngữ và từ địa phương.
- ☒ B. Lựa chọn từ phù hợp, dễ hiểu
- C. Dùng thuật ngữ chuyên môn.
- D. Cả a,b,c đều sai

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 112: Khi nào giao tiếp bằng văn bản phù hợp hơn giao tiếp trực tiếp?

- ☒ A. Khi bạn muốn trình bày một ý tưởng phức tạp, đòi hỏi thời gian nghiên cứu
- B. Khi bạn muốn nhanh chóng nhận được ý kiến trả lời về một vấn đề.
- C. Khi bạn muốn đưa ra nhiều câu hỏi.
- D. Cả a, b, c đều sai.

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpnsangmba@gmail.com

Câu 113: Nhiệm vụ nào không phải nhiệm vụ chính của người bán hàng trực tiếp?

- A. Tìm kiếm khách hàng mới
- B. Truyền đạt thông tin về sản phẩm
- ☒ C. Thiết kế sản phẩm phù hợp với yêu cầu của khách hàng
- D. Cung cấp dịch vụ trước và sau khi bán hàng

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpnsangmba@gmail.com

Câu 114: Đây là phát biểu đúng nhất?

- ☒ A. Định vị dịch vụ là khắc họa vào tâm trí khách hàng những hình ảnh, những khác biệt so với dịch vụ của đối thủ cạnh tranh.
- B. Định vị dịch vụ là xác định dịch vụ theo đoạn thị trường cụ thể mà doanh nghiệp phải thỏa mãn cho khách hàng mục tiêu của mình.
- C. Định vị dịch vụ là việc tạo ra một dịch vụ khác biệt trên thị trường.
- D. Định vị dịch vụ là việc xác định một dịch vụ nhằm thỏa mãn tối đa nhu cầu của khách hàng.

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 115: Để truyền tải một thông điệp hiệu quả khi giao tiếp trực tiếp, đâu là yếu tố chiếm vai trò quan trọng nhất:

- A. Giọng nói.
- B. Hình ảnh và cử chỉ.
- ☒ C. Nội dung thông điệp.
- D. Không phải các yếu tố trên.

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 116: Trong Quy trình môi giới bất động sản, yếu tố nào đặc biệt quan trọng cho sự thành công chốt giao dịch của một môi giới viên

- A. Khai thác khách hàng tiềm năng, tiếp nhận yêu cầu của khách hàng
- ☒ B. Tư vấn, tiếp thị, thương lượng
- C. Thực hiện giao dịch
- D. Kết thúc giao dịch, duy trì và chăm sóc khách hàng

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 117: Khi đàm phán về giá, chủ bán bất động sản khư khư không giảm giá bán, dù chỉ 1 xu, môi giới nên áp dụng chiến lược đàm phán nào?

- A. Thua-thua
- ☒ B. Thẳng-thua
- C. Thua-thẳng
- D. Thẳng-thẳng

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 118: Chiến lược “Kéo” áp dụng trong kinh doanh BĐS được hiểu như thế nào?

- A. Tìm cách thu phục khách hàng mua sản phẩm
- B. Tìm cách đẩy sản phẩm đến các nhà phân phối và khách hàng bằng các chương trình khuyến mãi, quà tặng, chiết khấu hoa hồng.
- ☒ C. Tìm ra sự nhận biết về thương hiệu và sự hấp dẫn khách hàng bằng sản phẩm khác
- D. Cả A, B, C đều đúng

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 119: Thuế suất nào được áp dụng để tính thuế thu nhập cá nhân khi cha vợ chuyển nhượng bất động sản cho con rể (trong trường hợp giá hợp đồng cao hơn giá Nhà nước quy định)?

- ☒ A. 2% Giá trị hợp đồng
- B. 5% Giá trị hợp đồng
- C. 0.5% giá giao dịch
- D. Miễn thuế

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 120: Vai trò của người môi giới BĐS

- ☒ A. Cung cấp thông tin một cách công khai, trung thực cho các chủ thể tham gia giao dịch, làm cầu nối giữa người mua, người bán & hưởng phí môi giới
- B. Bán sản phẩm theo yêu cầu của chủ đầu tư
- C. Bán sản phẩm theo yêu cầu của khách hàng
- D. Có thể "kê giá" khi giới thiệu bán sản phẩm

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 121: Là nhà môi giới bất động sản, công việc nào sau đây được thực hiện thường xuyên nhất:

- A. Xác định lượng cung bất động sản nói chung trên thị trường bất động sản.
- ☒ B. Xác định chi phí, lợi nhuận, thủ tục pháp lý, hỗ trợ khách hàng thực hiện các giao dịch mua bán bất động sản
- C. Xác định chu kỳ phát triển của bất động sản
- D. Không phải các công việc trên

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 122: Hoạt động nào thuộc phương pháp thu thập thông tin về cầu BĐS thụ động:

- A. Tiếp cận tận nơi: đón hoặc gọi điện
- B. Tìm kiếm qua các phương tiện thông tin đại chúng
- C. Gửi thư trực tiếp tới khách hàng tiềm năng
- ☒ D. Cả a, b, c đều sai

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpnsangmba@gmail.com

Câu 123: Hoạt động nào thuộc phương pháp thu thập thông tin về cầu BĐS chủ động:

- A. Tiếp cận tận nơi: đón hoặc gọi điện
- B. Tìm kiếm qua các phương tiện thông tin đại chúng
- C. Gửi thư trực tiếp tới khách hàng tiềm năng
- ☒ D. Cả a, b, c đều đúng

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpnsangmba@gmail.com

Câu 124: Xem tất cả những người quen biết trực tiếp là khách hàng tiềm năng và cố gắng mở rộng phạm vi tiếp xúc là phương pháp khai thác khách hàng

- ☒ A. Phương pháp giới thiệu trực tiếp
- B. Phương pháp quan sát trực tiếp
- C. Phương pháp giới thiệu dây chuyền
- D. Phương pháp giới thiệu lặp lại

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 125: Khi kết thúc thương vụ, người môi giới BĐS cần phải chú ý gì? (chọn 2 đáp án):

- ☒ A. Theo dõi, hỗ trợ các bên trong việc hoàn chỉnh hồ sơ; xem tính hợp pháp của người nhận cọc và người đặt cọc; các khoản phí phát sinh nếu có
- ☒ B. Tham gia ký hợp đồng thoả thuận, thời gian giao nhận tiền và ký hợp đồng mua bán, giao nhận BĐS, các điều khoản về vi phạm hợp đồng, các loại giấy tờ còn đang thiếu, tham gia vào quá trình thanh toán, nhận tiền hoa hồng
- C. Lấy tiền hoa hồng ngay, tránh bị "luồn cọc"
- D. Hoàn thành nghĩa vụ, tìm kiếm khách hàng mới

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 126: Đây là nguyên tắc có thể dẫn đến đàm phán trong kinh doanh thành công (chọn 2 đáp án):

- ☒ A. Nhà đàm phán phải biết hỏi nhiều thay vì nói nhiều
- ☒ 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 phải có chủ kiến và giữ vững chủ kiến của mình trong suốt quá trình đàm phán
- D. Nhà đàm phán phải nắm được lá bài tẩy của đối phương

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 127: Nguyên tắc của người môi giới muốn phát triển dài hạn là

- ☒ A. Hướng đến khách hàng
- B. Làm đến đâu hay đến đó
- C. Bằng mọi giá hướng đến thu nhập của bản thân
- D. Cả A, B và C đều sai

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 128: Quy trình môi giới sản phẩm BĐS bao gồm các bước sau, ngoại trừ:

- A. Đánh giá tiềm năng của sản phẩm và nhu cầu của khách hàng;
- B. Thu thập và cập nhật thông tin về thị trường, sản phẩm và pháp lý
- C. Tìm kiếm khách hàng và chuẩn bị tư vấn cho khách hàng, lập hồ sơ thương vụ môi giới; thương lượng, đàm phán và thuyết phục khách hàng, soạn thảo hợp đồng, chăm sóc khách hàng;
- ☒ D. Thu thập thông tin thực hiện thủ tục thẩm định giá cho khách hàng

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 129: Khi đàm phán về giá, khách mua nhất quyết không tăng giá mua, dù chênh lệch giá bán giá mua lúc bấy giờ là 10tr, trong khi chủ nhà dù cần tiền gấp nhưng vẫn mong muốn bán được giá tốt. Môi giới nên áp dụng chiến lược đàm phán nào?

- A. Thua-thua
- B. Thẳng-thua
- ☒ C. Thua-thẳng
- D. Thẳng-thẳng

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 130: Cho các nội dung sau:

• Vị trí • Giá bán • Diện tích • Phong thủy • Chủ đầu tư • Mặt bằng • Ngân hàng • Thời gian bàn giao • Luật kinh doanh BĐS

Nội dung nào cần cung cấp khi marketing BĐS?

- A. • Vị trí • Giá bán • Diện tích
- B. • Phong thủy • Chủ đầu tư • Mặt bằng
- C. • Ngân hàng • Thời gian bàn giao • Luật kinh doanh BĐS
- ☒ D. Tất cả nội dung trên

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 131: Môi giới BĐS là loại hình

- A. Đầu tư trực tiếp BĐS
- B. Kinh doanh BĐS
- ☒ C. Kinh doanh dịch vụ BĐS
- D. Cả A,B và C đều sai

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 132: Việc xây dựng và phát triển thương hiệu đảm bảo hiệu quả đối với một công ty kinh doanh BĐS có quy mô vừa và nhỏ, kinh phí hạn hẹp:

- ☒ A. Đầu tư vào các sản phẩm khác biệt và chăm sóc khách hàng
- B. Đầu tư vào chất lượng sản phẩm
- C. Đầu tư vào giá, khuyến mại, cạnh tranh giảm giá
- D. Tất cả các ý trên

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 133: Một công ty BĐS có chương trình khuyến mại tặng TV khi mua nhà, nhưng khách hàng dự định mua nhà đề nghị được nhận tiền mặt thay cho nhận TV, nếu là người môi giới trong trường hợp này, bạn sẽ:

- A. Hứa với khách hàng và đề xuất ý kiến lên công ty
- B. Khẳng định công ty không có chính sách này, từ chối lời đề nghị
- ☒ C. Giải thích theo chính sách khuyến mại của công ty
- D. Tất cả những ý trên

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 134: Bán hàng tư vấn trong môi giới là phương pháp bán hàng được triển khai theo chiều rộng một cách logic trên các cơ sở sau, ngoại trừ:

- ☒ A. Phương pháp bán hàng truyền thống
- B. Người môi giới cố gắng tìm hiểu những hàng hóa, sản phẩm khách hàng cần
- C. Người môi giới cố gắng đáp ứng nhu cầu của khách hàng một cách tốt nhất bằng các sản phẩm hay dịch vụ của mình
- D. Người môi giới phải cố gắng đáp ứng nhu cầu của khách hàng bằng các sản phẩm thích hợp

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 135: Đây là đặc điểm của phương pháp đàm phán “mềm”

- A. Coi đối tác là cục bột, dễ nặn
- ☒ B. Coi đối tác là bạn bè
- C. Coi đối tác là cha mẹ
- D. Coi đối tác là ân nhân

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 136: Tranh thủ sự tín nhiệm của bạn bè thân, đề nghị họ giới thiệu hoặc cung cấp danh sách khách hàng và được lặp lại nhiều lần là đặc điểm của cách tiếp cận khách hàng theo kiểu:

- A. Tiêu thụ lặp lại
- ☒ B. Giới thiệu dây chuyền
- C. Tận dụng người tốt trong xã Hội
- D. Tiêu thụ trực tiếp

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpnsangmba@gmail.com

Câu 137: Cách tốt nhất để chăm sóc khách hàng là:

- ☒ A. Chăm sóc bằng thông tin thường xuyên
- B. Gửi cho khách những sản phẩm mới mà môi giới đang có
- C. Cung cấp những chuyến tham quan, hội nghị khách hàng
- D. Tất cả những ý trên

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpnsangmba@gmail.com

Câu 138: Vai trò của người môi giới BĐS (2 lựa chọn)

- ☒ A. Cung cấp thông tin một cách công khai, trung thực cho các chủ thể tham gia giao dịch
- ☒ B. Làm cầu nối giữa người mua, người bán & hưởng phí môi giới
- C. Bán sản phẩm theo yêu cầu của chủ đầu tư
- D. Bán sản phẩm theo yêu cầu của khách hàng

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 139: Thông thường khi thuyết phục người bán giảm giá, người môi giới dựa vào các yếu tố (2 đáp án):

- ☒ A. Khuyết điểm của bất động sản
- ☒ B. Giá nhà đất có xu hướng giảm
- C. Có người trả giá thấp hơn nhiều
- D. Thị trường không thuận lợi

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 140: Căn hộ A612 thuộc dự án X có rất nhiều khách hàng đăng ký mua, khách hàng B yêu cầu thực hiện bước đặt chỗ mua căn hộ với chủ đầu tư nhưng đến thời điểm thực hiện đặt cọc, khách hàng B vẫn chưa thực hiện việc đặt cọc, trong khi khách hàng C có nhu cầu đặt chỗ và đặt cọc căn hộ đó:

- ☒ A. Người môi giới liên lạc với khách hàng B xác nhận lần cuối việc huỷ thoả thuận đặt chỗ, sau đó tiến hành việc đặt cọc căn hộ cho khách hàng C
- B. Người môi giới tiến hành việc đặt cọc căn hộ cho khách hàng C
- C. Người môi giới vẫn giữ chỗ cho khách hàng B, đề xuất căn hộ khác cho khách hàng C mua
- D. Phản ánh tình huống khó giải quyết lên công ty để tìm kiếm giải pháp hỗ trợ

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 141: Giá trị BĐS buộc phải bán (bán trong điều kiện không bình thường) không phản ánh giá trị thị trường vì (2 lựa chọn):

- ☒ A. Thời gian tiếp thị BĐS không phù hợp cho việc mua bán BĐS đó
- ☒ B. Người bán phải bán BĐS một cách gượng ép
- C. Người bán người mua tự quyết định giá bán
- D. Giá tính theo giá thanh lý hoặc đền bù giải tỏa

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 142: Các công ty BĐS thực hiện chiến lược tạo ra lợi thế cạnh tranh bằng sản phẩm vượt trội, khác biệt như thế nào:

- A. Tiếp cận thị trường theo chiến lược hút ván đầu
- B. Sản phẩm chất lượng phù hợp, giá cả phải chăng
- C. Tạo ra sự khác biệt về đẳng cấp, theo đuổi sự tuyệt hảo về chất lượng sản phẩm
- ☒ D. Tìm ra "khe hở" thị trường, đầu tư chuyên biệt hoá tạo ra khoảng cách so với các đối thủ cạnh tranh

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 143: Tại sao trong các hoạt động quảng cáo truyền thông và bán hàng, các doanh nghiệp kinh doanh BĐS cần tập trung vào giá trị cốt lõi, giá trị khác biệt của sản phẩm trong việc cung ứng cho khách hàng:

- A. Vì phải theo phân khúc thị trường có lợi hơn
- B. Vì để tạo lợi thế cạnh tranh
- C. Để phục vụ khách hàng tốt nhất
- ☒ D. Là yếu tố khách hàng cần và mua, tạo hấp dẫn và lôi cuốn khách hàng

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 144: Giá trị của BĐS bao gồm:

- ☒ A. Giá trị vô hình và hữu hình
- B. Giá trị thực và giá trị ảo
- C. Giá trị bằng tiền và hiện vật
- D. Giá trị thương hiệu và giá trị niềm tin

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Câu 145: Căn hộ thuộc dự án A chưa có khách hàng đăng ký mua, khách hàng yêu cầu không thực hiện các bước đặt chỗ, đặt cọc, ký kết với các biên bản đặt chỗ, đặt cọc và thực hiện ký kết hợp đồng mua bán với chủ đầu tư:

- A. Môi giới khẳng định với khách hàng là buộc phải làm theo các bước này
- B. Môi giới hứa sẽ giải quyết theo yêu cầu của khách
- ☒ C. Người môi giới hướng dẫn khách hàng thực hiện việc ký kết hợp đồng mua bán
- D. Tất cả những ý trên

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

Chúc anh chị sớm có chứng chỉ hành
nghề môi giới bds và Thành công
trong nghề!

Th.S. Lê Phước Nhị Sang 0906 83 85 84
lpsangmba@gmail.com

