

NGÂN HÀNG ĐỀ THI HỌC PHẦN CHUYÊN MÔN

CHUYÊN ĐỀ 1: TỔNG QUAN VỀ DỊCH VỤ MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN

Câu 1: Nguyên tắc "Đặt lợi ích khách hàng lên hàng đầu" của nhà môi giới bị giới hạn bởi điều gì quan trọng nhất?

- A. Mức phí hoa hồng thỏa thuận.
- B. Thời gian làm việc của nhà môi giới.
- C. Quy định của pháp luật và chuẩn mực đạo đức nghề nghiệp.
- D. Số lượng khách hàng nhà môi giới đang phục vụ.

Đáp án: C.

Câu 2: Theo Luật KD bất động sản 2023, điều kiện tiên quyết để một cá nhân được hành nghề môi giới bất động sản là gì?

- A. Có ít nhất 5 năm kinh nghiệm.
- B. Phải là thành viên của Hiệp hội bất động sản Việt Nam.
- C. Có Chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản và phải làm việc trong một tổ chức kinh doanh dịch vụ bất động sản.
- D. Phải có bằng đại học chuyên ngành Luật hoặc Kinh tế.

Đáp án: C.

Câu 3: Yếu tố "Hội nhập quốc tế" ảnh hưởng đến nghề môi giới Việt Nam chủ yếu ở khía cạnh nào?

- A. Làm giảm số lượng nhà môi giới trong nước, có thêm nhiều nhà môi giới nước ngoài.
- B. Đòi hỏi nâng cao tính chuyên nghiệp, kỹ năng ngoại ngữ, đàm phán quốc tế, hiểu biết luật pháp và thông lệ quốc tế để phục vụ khách hàng/đối tác nước ngoài.
- C. Khiến mức phí hoa hồng giảm xuống.
- D. Hạn chế vai trò của các sàn giao dịch bất động sản.

Đáp án: B.

Câu 4: Việc pháp luật yêu cầu nhà môi giới phải có Chứng chỉ hành nghề nhằm mục đích chính là gì?

- A. Tăng nguồn thu từ lệ phí thi và cấp chứng chỉ.
- B. Hạn chế số lượng người tham gia vào nghề môi giới.
- C. Đảm bảo nhà môi giới có kiến thức chuyên môn, pháp luật và đạo đức cơ bản, góp phần nâng cao chất lượng dịch vụ và bảo vệ người tiêu dùng.
- D. Giúp các trường đại học có thêm chương trình đào tạo.

Đáp án: C.

Câu 5: Một cá nhân có Chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản nhưng không làm việc cho công ty nào, tự đứng ra nhận tiền của khách để tìm nhà giúp họ từ ngày 10/08/2024. Hành vi này có phù hợp với quy định mới không?

- A. Hoàn toàn phù hợp vì đã có chứng chỉ.
- B. Không phù hợp.
- C. Chỉ phù hợp nếu giao dịch giá trị thấp.
- D. Chỉ phù hợp nếu khách hàng đồng ý.

Đáp án: B.

Câu 6: Điều kiện về "cơ sở vật chất, kỹ thuật" đối với doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản nhằm đảm bảo điều gì?

- A. Văn phòng phải thật sang trọng, hoành tráng.
- B. Doanh nghiệp có địa điểm hoạt động rõ ràng, có đủ trang thiết bị tối thiểu để phục vụ hoạt động nghiệp vụ và lưu trữ hồ sơ theo quy định.
- C. Doanh nghiệp phải có website riêng.
- D. Doanh nghiệp phải có ít nhất 10 máy tính.

Đáp án: B.

Câu 7: Yếu tố nào sau đây có ảnh hưởng gián tiếp nhưng lại mang tính quyết định đến sự sôi động hay trầm lắng của nghề môi giới bất động sản trong dài hạn?

- A. Quy định về mẫu hợp đồng môi giới.
- B. Số lượng các khóa đào tạo môi giới được mở.
- C. Tình hình kinh tế vĩ mô và chu kỳ của thị trường bất động sản.
- D. Mức lệ phí cấp chứng chỉ hành nghề.

Đáp án: C.

Câu 8: Nguyên tắc "Công bằng, minh bạch" trong hoạt động môi giới đòi hỏi nhà môi giới KHÔNG được làm điều gì?

- A. Cung cấp thông tin về quy hoạch cho người mua.
- B. Che giấu thông tin về một khoản phí mà khách hàng phải trả không được báo trước.
- C. Giải thích rõ các điều khoản trong hợp đồng.
- D. nỗ lực tìm kiếm bất động sản phù hợp nhất với nhu cầu khách hàng.

Đáp án: B.

Câu 9: Tại sao nhà môi giới cần có kiến thức về các yếu tố ảnh hưởng đến cung, cầu bất động sản (kinh tế vĩ mô, tài chính, xã hội...)?

A. Chỉ để phục vụ việc thi lấy chứng chỉ.

B. Để có thể phân tích, dự báo (ở mức độ nhất định) xu hướng thị trường, từ đó tư vấn chiến lược phù hợp cho khách hàng (thời điểm mua/bán, mức giá hợp lý, tiềm năng đầu tư...).

C. Để có thể tự đầu tư bất động sản hiệu quả hơn.

D. Để có chuyện nói với khách hàng.

Đáp án: B.

Câu 10: Tình huống : Công ty môi giới bất động sản M chỉ có một người duy nhất sở hữu Chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản. Nếu người này nghỉ việc, công ty M có còn đủ điều kiện kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản theo Luật KD bất động sản 2023 không?

A. Vẫn đủ điều kiện bình thường.

B. Không còn đủ điều kiện, phải bổ sung người có chứng chỉ khác hoặc tạm dừng hoạt động.

C. Chỉ cần giám đốc công ty có chứng chỉ là đủ.

D. Vẫn đủ điều kiện nếu công ty có doanh thu cao.

Đáp án: B.

Câu 11: Việc nhà môi giới từ chối tham gia vào một giao dịch có dấu hiệu rửa tiền, mặc dù có thể mang lại hoa hồng rất lớn, thể hiện việc tuân thủ nguyên tắc nào?

A. Nguyên tắc lấy lợi ích khách hàng làm định hướng.

B. Nguyên tắc tuân thủ pháp luật và đạo đức nghề nghiệp.

C. Nguyên tắc công khai, minh bạch.

D. Nguyên tắc hoạt động dựa trên chuyên môn.

Đáp án: B.

Câu 12: Tình huống : Chủ đầu tư dự án Y đưa ra mức hoa hồng rất cao..., đồng thời "gợi ý" các môi giới nên bỏ qua một vài thông tin chưa thuận lợi về pháp lý... Nhà môi giới nên ứng xử thế nào cho đúng đạo đức?

A. Nhận lời ngay và làm theo gợi ý để đạt hoa hồng cao.

B. Từ chối bán sản phẩm của dự án này.

C. Vẫn tham gia bán hàng nhưng phải cung cấp thông tin một cách trung thực, đầy đủ về cả ưu điểm và các vấn đề pháp lý chưa thuận lợi cho khách hàng biết, đặt lợi ích và sự an toàn của khách hàng lên trên hoa hồng.

D. Chỉ tư vấn cho những khách hàng dễ tính, ít hỏi về pháp lý.

Đáp án: C.

Câu 13: Sự phát triển của các nền tảng công nghệ bất động sản (PropTech) tại Việt Nam ảnh hưởng đến vai trò của nhà môi giới truyền thống như thế nào?

- A. Hoàn toàn thay thế vai trò của nhà môi giới.
- B. Không ảnh hưởng gì đáng kể.
- C. Tạo ra cả thách thức và cơ hội.
- D. Chỉ làm tăng chi phí hoạt động cho nhà môi giới.

Đáp án: C.

Câu 14: Nguyên tắc đạo đức nào đòi hỏi nhà môi giới KHÔNG được phép sử dụng thông tin cá nhân của khách hàng... để phục vụ lợi ích của bản thân hoặc của khách hàng khác?

- A. Nguyên tắc Tuân thủ pháp luật.
- B. Nguyên tắc Công khai, minh bạch.
- C. Nguyên tắc Trung thành và Bảo mật thông tin.
- D. Nguyên tắc Chuyên môn và Trách nhiệm.

Đáp án: C.

Câu 15: Tình huống : Doanh nghiệp môi giới bất động sản A có 5 nhân viên, nhưng chỉ có Giám đốc là người duy nhất có Chứng chỉ hành nghề môi giới. Doanh nghiệp A có đáp ứng điều kiện tối thiểu về nhân sự theo Luật KDBDS 2023 không?

- A. Không, vì tất cả nhân viên đều phải có chứng chỉ.
- B. Có, vì Luật chỉ yêu cầu doanh nghiệp có tối thiểu 01 người có chứng chỉ.
- C. Không, vì cần ít nhất 2 người có chứng chỉ.
- D. Có, nếu Giám đốc đồng thời là chủ sở hữu doanh nghiệp.

Đáp án: B.

Câu 16: Việc nhà nước ngày càng siết chặt quản lý và yêu cầu cao hơn về điều kiện hành nghề môi giới bất động sản... thể hiện xu hướng gì?

- A. Muốn loại bỏ nghề môi giới bất động sản.
- B. Chuyên nghiệp hóa ngành nghề, nâng cao chất lượng dịch vụ, bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng và tăng cường sự minh bạch của thị trường.
- C. Giảm bớt gánh nặng quản lý cho nhà nước.
- D. Khuyến khích hoạt động môi giới tự do, không cần quản lý.

Đáp án: B.

Câu 17: Nguyên tắc hoạt động nào đòi hỏi nhà môi giới phải liên tục cập nhật biến động giá cả, thông tin quy hoạch mới, chính sách tín dụng... để tư vấn cho khách hàng?

- A. Nguyên tắc Tuân thủ pháp luật.
- B. Nguyên tắc Công bằng, minh bạch.
- C. Nguyên tắc Hoạt động dựa trên nền tảng kiến thức chuyên môn và kinh nghiệm thực tế.
- D. Nguyên tắc lấy lợi ích khách hàng làm định hướng.

Đáp án: C.

Câu 18: Tình huống : Một nhà môi giới phát hiện đồng nghiệp B thường xuyên "lấy cắp" khách hàng tiềm năng từ hệ thống CRM chung của công ty để tư vấn cá nhân. Với vai trò đồng nghiệp, hành động nào là phù hợp nhất?

- A. Làm ngơ vì không phải việc của mình và sợ ảnh hưởng quan hệ.
- B. Cạnh tranh lại bằng cách cũng "lấy cắp" khách của đồng nghiệp B.
- C. Thu thập bằng chứng (nếu có thể) và báo cáo sự việc một cách khách quan cho cấp quản lý trực tiếp để xử lý theo quy định công ty.
- D. Công khai chỉ trích đồng nghiệp B trên mạng xã hội nội bộ.

Đáp án: C.

Câu 19: Bài học quan trọng nhất có thể rút ra từ kinh nghiệm quốc tế về quản lý hoạt động môi giới bất động sản cho Việt Nam là gì?

- A. Nên thả nổi thị trường, không can thiệp quản lý.
- B. Cần xây dựng một hệ thống pháp luật đồng bộ, cơ chế cấp phép/chứng chỉ chặt chẽ, tiêu chuẩn đào tạo và đạo đức nghề nghiệp rõ ràng, cùng với vai trò giám sát hiệu quả của cơ quan quản lý nhà nước và/hoặc hiệp hội nghề nghiệp.
- C. Chỉ cần tập trung vào việc thu thuế từ nhà môi giới.
- D. Nên áp dụng hoàn toàn mô hình của một quốc gia cụ thể (ví dụ: Mỹ hoặc Singapore).

Đáp án: B.

Câu 20: Trong các yếu tố ảnh hưởng gián tiếp đến sự phát triển nghề môi giới, yếu tố nào phản ánh khả năng chi trả và quyết định mua bất động sản của người dân rõ rệt nhất?

- A. Chi phí xây dựng.
- B. Chính sách quy hoạch đô thị.
- C. Sức mua, thu nhập bình quân và khả năng tiếp cận tín dụng.
- D. Số lượng dự án bất động sản mới được cấp phép.

Đáp án: C.

Câu 21: Tình huống : Một doanh nghiệp môi giới bất động sản mới thành lập, chỉ có 1 người có chứng chỉ hành nghề (là giám đốc). Doanh nghiệp này có được phép tuyển thêm 10 nhân viên kinh doanh chưa có chứng chỉ để hỗ trợ tìm kiếm khách hàng và dẫn khách xem nhà không?

- A. Không được phép, tất cả nhân viên kinh doanh đều phải có chứng chỉ.
- B. Được phép, miễn là các hoạt động tư vấn chuyên sâu, ký kết hợp đồng dịch vụ do người có chứng chỉ thực hiện hoặc chịu trách nhiệm giám sát.
- C. Chỉ được phép tuyển tối đa 5 nhân viên không có chứng chỉ.
- D. Chỉ được phép nếu giám đốc ủy quyền cho họ.

Đáp án: B.

Câu 22: Yếu tố "Sự chuyển đổi cơ cấu kinh tế - xã hội" (ví dụ: từ nông nghiệp sang công nghiệp, dịch vụ) ảnh hưởng đến nhu cầu loại hình bất động sản nào nhiều nhất?

- A. Chỉ ảnh hưởng đến nhu cầu đất nông nghiệp.
- B. Gần như không ảnh hưởng đến thị trường bất động sản.
- C. Tạo ra và thay đổi mạnh mẽ nhu cầu đối với các loại hình bất động sản khác nhau (nhà ở đô thị, bất động sản công nghiệp, văn phòng, thương mại, dịch vụ...).
- D. Chỉ ảnh hưởng đến bất động sản ở khu vực nông thôn.

Đáp án: C.

Câu 23: Yếu tố nào sau đây KHÔNG phải là vai trò trực tiếp của nhà môi giới bất động sản chuyên nghiệp?

- A. Cung cấp thông tin thị trường.
- B. Thúc đẩy giao dịch thành công.
- C. Quyết định phê duyệt quy hoạch đô thị.
- D. Tư vấn về quy trình, thủ tục pháp lý cơ bản.

Đáp án: C.

Câu 24: Tình huống : Một sàn giao dịch bất động sản bị khách hàng khiếu nại về việc nhân viên tư vấn sai thông tin pháp lý dẫn đến thiệt hại. Ai sẽ là người chịu trách nhiệm chính trước khách hàng và pháp luật?

- A. Chỉ cá nhân nhân viên tư vấn đó.
- B. Sàn giao dịch bất động sản (pháp nhân kinh doanh) và người đại diện theo pháp luật/người quản lý sàn phải chịu trách nhiệm về hoạt động của nhân viên thuộc quyền quản lý của mình.
- C. Khách hàng phải tự chịu trách nhiệm vì đã tin lời tư vấn.

D. Hiệp hội bất động sản.

Đáp án: B.

Câu 25: Yếu tố "sự phát triển của thị trường tài chính" ảnh hưởng đến nghề môi giới bất động sản như thế nào?

A. Làm giảm nhu cầu về dịch vụ môi giới.

B. Tạo điều kiện cho người mua dễ dàng tiếp cận vốn vay hơn, thúc đẩy cầu bất động sản; đồng thời cũng tạo ra các sản phẩm đầu tư bất động sản phức tạp hơn đòi hỏi sự tư vấn chuyên sâu từ môi giới.

C. Chỉ ảnh hưởng đến các nhà đầu tư lớn.

D. Khiến việc định giá bất động sản trở nên dễ dàng hơn.

Đáp án: B.

Câu 26: Yếu tố nào sau đây KHÔNG ảnh hưởng trực tiếp đến mức phí hoa hồng môi giới bất động sản?

A. Giá trị của bất động sản giao dịch.

B. Tỷ lệ hoa hồng thỏa thuận trong hợp đồng dịch vụ.

C. Tình trạng pháp lý của nhà môi giới (có chứng chỉ hay không).

D. Mức độ phức tạp của giao dịch và công sức của nhà môi giới.

Đáp án: C.

Câu 27: Tình huống: Nhà môi giới A đang làm việc với khách hàng B (người mua). Khách hàng B bày tỏ lo ngại về vấn đề tài chính và hỏi liệu có thể "lách" một số quy định để được vay vốn dễ dàng hơn không. Nhà môi giới A nên:

A. Hướng dẫn khách hàng cách "lách luật".

B. Từ chối thẳng thừng và dừng làm việc với khách hàng.

C. Giải thích rõ ràng các quy định về tín dụng, nhấn mạnh tầm quan trọng của việc cung cấp thông tin trung thực cho ngân hàng, đồng thời tư vấn các phương án tài chính hợp pháp khác hoặc giới thiệu chuyên gia tư vấn tài chính nếu cần.

D. Phớt lờ câu hỏi của khách hàng.

Đáp án: C.

Câu 28: Việc thành lập Sàn giao dịch bất động sản ở Việt Nam có yêu cầu gì khác biệt cơ bản so với thành lập một doanh nghiệp môi giới thông thường?

A. Không cần người có chứng chỉ môi giới.

B. Phải đăng ký hoạt động với Sở Xây dựng, đáp ứng điều kiện khắt khe hơn về cơ sở vật chất và người quản lý/điều hành phải có chứng nhận đào tạo quản lý sàn, được cấp giấy phép thành lập sàn.

- C. Chỉ được phép giao dịch bất động sản hình thành trong tương lai.
- D. Không được phép thu hoa hồng môi giới.

Đáp án: B.

Câu 29: Nếu nhà môi giới bất động sản không có Chứng chỉ hành nghề mà vẫn thực hiện hoạt động môi giới và thu phí, họ có thể đối mặt với hậu quả pháp lý nào?

- A. Chỉ bị khách hàng nhắc nhở.
- B. Bị xử phạt vi phạm hành chính theo quy định của pháp luật về kinh doanh bất động sản và có thể không được pháp luật bảo vệ quyền lợi về hoa hồng.
- C. Được phép tiếp tục hành nghề nếu nộp phạt.
- D. Không có hậu quả gì nếu khách hàng không khiếu nại.

Đáp án: B.

Câu 30: Tình huống: Một sàn giao dịch bất động sản không công khai thông tin về chủ đầu tư và tình trạng pháp lý của dự án đang bán trên website của mình. Hành vi này vi phạm nguyên tắc nào?

- A. Nguyên tắc Tuân thủ pháp luật (có thể vi phạm quy định về công khai thông tin).
- B. Nguyên tắc Công khai, minh bạch.
- C. Không vi phạm nguyên tắc nào.
- D. Cả A và B.

Đáp án: D.

Câu 31: Tình huống: Doanh nghiệp môi giới bất động sản B sử dụng Chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản của nhân viên C (đã nghỉ việc) để đăng ký hoạt động. Hành vi này có vi phạm pháp luật không?

- A. Không vi phạm nếu nhân viên C đồng ý.
- B. Vi phạm nghiêm trọng quy định về điều kiện kinh doanh dịch vụ môi giới.
- C. Chỉ vi phạm nếu bị cơ quan chức năng phát hiện.
- D. Không vi phạm nếu doanh nghiệp vẫn hoạt động tốt.

Đáp án: B.

Câu 32: Mục đích chính của việc lập Hồ sơ thương vụ môi giới là gì?

- A. Để quảng cáo bất động sản hiệu quả hơn.
- B. Để lưu trữ thông tin, theo dõi tiến độ và làm bằng chứng pháp lý.
- C. Để tính toán chi phí hoạt động của nhà môi giới.
- D. Để xác định giá trị bất động sản.

Đáp án: B.

Câu 33: Nhà môi giới có nên giữ bản gốc Giấy chứng nhận (GCN - Sổ hồng /Sổ đỏ) của khách hàng không?

- A. Nên giữ để đảm bảo khách hàng không bán cho người khác.
- B. Chỉ nên giữ khi khách hàng yêu cầu.
- C. Tuyệt đối không nên giữ, chỉ xem, sao chụp và hoàn trả ngay.
- D. Nên giữ và giao cho ngân hàng nếu khách hàng vay vốn.

Đáp án: C.

Câu 34: Các công ty BĐS thực hiện chiến lược tạo ra lợi thế cạnh tranh với chi phí thấp:

- A. Giảm giá hàng bán để tăng lợi thế cạnh tranh
- B. Tìm mua các nguồn lực đầu vào, quản trị hoạt động với chi phí thấp
- C. Đem lại cho khách hàng chi phí thấp trong mua và tiêu dùng BĐS
- D. Lựa chọn B & C đúng

Đáp án: D.

Câu 35: Nguyên tắc quan trọng nhất trong quản lý thông tin khách hàng là gì?

- A. Chia sẻ thông tin rộng rãi để nhiều người biết.
- B. Bảo mật thông tin cá nhân và giao dịch của khách hàng.
- C. Chỉ lưu trữ thông tin khách hàng trong thời gian ngắn.
- D. Sử dụng thông tin khách hàng để quảng cáo cho sản phẩm khác.

Đáp án: B.

Câu 36. Môi giới bất động sản là gì?

- A. Hoạt động giúp bên mua và bên bán gặp nhau, hỗ trợ giao dịch thành công
- B. Hoạt động của Nhà nước trong quản lý đất đai
- C. Hoạt động của ngân hàng trong cho vay thế chấp bất động sản
- D. Hoạt động quảng cáo dự án bất động sản trên báo chí

☞ **Đáp án: A**

Câu 37. Vai trò lớn nhất của môi giới bất động sản trong thị trường là gì?

- A. Tăng lợi nhuận cho chủ đầu tư
- B. Thúc đẩy tính minh bạch, kết nối cung – cầu
- C. Hạn chế sự phát triển của thị trường
- D. Giữ đất để chờ giá tăng

☞ **Đáp án: B**

Câu 38. Một trong các nguyên tắc hoạt động môi giới BĐS là:

- A. Hoạt động vì lợi ích riêng của môi giới

- B. Công khai, minh bạch, trung thực
- C. Không cần giấy phép hành nghề
- D. Được tự ý định giá thay chủ nhà

☞ Đáp án: **B**

Câu 39. Điều kiện để doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ môi giới BĐS hợp pháp?

- A. Có ít nhất 1 nhân viên tốt nghiệp đại học xây dựng
- B. Có ít nhất 1 người có chứng chỉ hành nghề môi giới BĐS
- C. Có trụ sở tại trung tâm thành phố
- D. Phải có vốn điều lệ trên 5 tỷ đồng

☞ Đáp án: **B**

Câu 40. Nhà môi giới BĐS muốn hành nghề cần có gì?

- A. Giấy phép kinh doanh vận tải
- B. Thẻ hành nghề do Hiệp hội cấp
- C. Chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản
- D. Giấy chứng nhận của ngân hàng

☞ Đáp án: **C**

Câu 41. Yếu tố nào ảnh hưởng lớn đến sự phát triển nghề môi giới hiện nay?

- A. Quy hoạch và chính sách pháp luật
- B. Xu hướng thị trường, nhu cầu khách hàng
- C. Ứng dụng công nghệ thông tin
- D. Cả A, B, C

☞ Đáp án: **D**

Câu 42. Ở Mỹ, hoạt động môi giới BĐS được quản lý bởi:

- A. Bộ Xây dựng
- B. Hiệp hội Quốc gia các nhà môi giới (NAR)
- C. Ngân hàng Trung ương
- D. Chính quyền cấp xã

☞ Đáp án: **B**

Câu 43. Ở Việt Nam, cơ quan quản lý hoạt động môi giới BĐS là:

- A. Bộ Kế hoạch và Đầu tư
- B. Bộ Tài nguyên & Môi trường
- C. Bộ Xây dựng
- D. Hiệp hội Môi giới BĐS Việt Nam

☞ Đáp án: **C**

Câu 44. Một trong những yêu cầu về đạo đức nghề nghiệp môi giới BĐS là:

- A. Không tiết lộ thông tin khách hàng khi chưa được phép
- B. Được tự ý nâng giá để tăng hoa hồng
- C. Tư vấn theo cảm tính cá nhân

D. Giữ lại giấy tờ khách hàng để làm tin

☞ Đáp án: A

Câu 45. Khi hoạt động môi giới, người hành nghề cần đặt lợi ích nào lên hàng đầu?

A. Lợi ích khách hàng và sự minh bạch thị trường

B. Lợi ích cá nhân

C. Lợi ích ngân hàng

D. Lợi ích công ty quản lý

☞ Đáp án: A

Câu 46. Để được cấp chứng chỉ hành nghề môi giới BĐS, cá nhân cần:

A. Tốt nghiệp đại học ngành xây dựng

B. Đủ 18 tuổi, có năng lực hành vi dân sự và vượt qua kỳ thi sát hạch môi giới BĐS

C. Có vốn điều lệ tối thiểu 2 tỷ đồng

D. Có giấy chứng nhận sức khỏe của bệnh viện

☞ Đáp án: B

Câu 47. Một trong các lợi ích chính mà môi giới BĐS mang lại cho khách hàng là:

A. Giúp khách hàng tiết kiệm thời gian tìm kiếm sản phẩm

B. Tự định giá để tăng lợi nhuận

C. Giữ giấy tờ của khách hàng để đảm bảo

D. Chỉ phục vụ bên bán

☞ Đáp án: A

Câu 48. Nghề môi giới BĐS ở Việt Nam bắt đầu được công nhận trong luật nào?

A. Luật Nhà ở 2005

B. Luật Kinh doanh BĐS 2006

C. Luật Đất đai 2013

D. Luật Xây dựng 2014

☞ Đáp án: B

Câu 49. Thu nhập của môi giới BĐS thường đến từ:

A. Tiền hoa hồng từ giao dịch thành công

B. Tiền phạt vi phạm hợp đồng

C. Tiền vay ngân hàng

D. Tiền hỗ trợ của Nhà nước

☞ Đáp án: A

Câu 50. Trong thị trường BĐS, môi giới được ví như:

A. Người gác cổng kết nối thông tin

B. Chủ đầu tư

C. Cơ quan quản lý

D. Người định giá

☞ Đáp án: A

Câu 51. Đặc điểm nào KHÔNG đúng về dịch vụ môi giới BDS?

- A. Mang tính trung gian
- B. Cần chứng chỉ hành nghề
- C. Hoạt động vì mục đích lợi nhuận
- D. Luôn được Nhà nước trả phí

☞ Đáp án: D

Câu 52. Môi giới BDS có trách nhiệm gì với khách hàng?

- A. Bảo mật thông tin
- B. Tư vấn trung thực
- C. Hỗ trợ thủ tục giao dịch
- D. Cả A, B, C

☞ Đáp án: D

Câu 53. Một trong các yếu tố làm nghề môi giới phát triển mạnh hiện nay là:

- A. Sự bùng nổ Internet và mạng xã hội
- B. Sự sụt giảm nhu cầu nhà ở
- C. Giảm tốc độ đô thị hóa
- D. Chính sách cấm quảng cáo BDS

☞ Đáp án: A

Câu 54. Đạo đức nghề môi giới BDS yêu cầu môi giới KHÔNG được:

- A. Thông tin sai sự thật để chốt giao dịch
- B. Hỗ trợ khách hàng vay vốn
- C. Tư vấn về quy hoạch
- D. Cung cấp giá tham khảo

☞ Đáp án: A

Câu 55. Khi hành nghề, môi giới BDS cần ưu tiên:

- A. Tuân thủ pháp luật, bảo vệ quyền lợi khách hàng
- B. Thỏa thuận “ngầm” với bên bán để lấy hoa hồng cao
- C. Giữ lại một phần tiền của khách hàng
- D. Chỉ giới thiệu dự án của công ty mình

☞ Đáp án: A

Câu 56. Một trong những khó khăn thường gặp của môi giới BDS tại Việt Nam hiện nay là:

- A. Thiếu thông tin thị trường minh bạch
- B. Luôn có sẵn khách hàng
- C. Nhà nước miễn thuế thu nhập cho môi giới
- D. Luật không yêu cầu chứng chỉ hành nghề

☞ Đáp án: A

Câu 57. “Khách hàng là trung tâm” là nguyên tắc cốt lõi trong:

- A. Đạo đức nghề nghiệp môi giới BĐS
- B. Quy hoạch đô thị
- C. Quản lý nhà nước về đất đai
- D. Chính sách tín dụng ngân hàng

☞ Đáp án: A

Câu 58. Kinh nghiệm quốc tế cho thấy, để nghề môi giới BĐS phát triển bền vững cần:

- A. Có hiệp hội nghề nghiệp mạnh, đào tạo chuẩn hóa
- B. Chỉ cần tự do quảng cáo
- C. Giảm số lượng môi giới
- D. Không cần cấp chứng chỉ hành nghề

☞ Đáp án: A

Câu 59. Trong hoạt động môi giới, “niềm tin” đóng vai trò:

- A. Yếu tố quyết định thành công của thương vụ
- B. Không cần thiết
- C. Chỉ có ở bên mua
- D. Chỉ có ở bên bán

☞ Đáp án: A

Câu 60. Đạo đức nghề nghiệp môi giới BĐS thể hiện qua:

- A. Trung thực, minh bạch, tôn trọng khách hàng
- B. Luôn nâng giá để hưởng hoa hồng cao
- C. Chỉ làm việc với khách hàng quen
- D. Không cần ký hợp đồng

☞ Đáp án: A

CHUYÊN ĐỀ 02: QUY TRÌNH VÀ KỸ NĂNG MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN

Câu 61: 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. Khi bàn giao cho khách hàng căn hộ F có diện tích là 53,7 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. Nhân căn hộ và thanh toán theo giá bán căn hộ như hợp đồng đã ký
- D. Cả A, B và C đều đúng

Đáp án: C.

Câu 62: Đâu không phải là nguồn cung cấp thông tin trực tiếp về bất động sản đang chào bán?

- A. Chủ đầu tư dự án.
- B. Người dân treo biển "Bán nhà".
- C. Báo cáo phân tích thị trường của công ty tư vấn.
- D. Sàn giao dịch bất động sản nhận ký gửi.

Đáp án: C.

Câu 63: Yếu tố nào sau đây ảnh hưởng trực tiếp đến nguồn cung bất động sản?

- A. Lãi suất cho vay mua nhà của ngân hàng.
- B. Thu nhập bình quân của người dân.
- C. Chính sách về quy hoạch sử dụng đất.
- D. Tỷ lệ đô thị hóa.

Đáp án: C.

Câu 64: Khi thu thập thông tin về một bất động sản, yếu tố "Hướng nhà" thuộc nhóm thông tin nào?

- A. Pháp lý
- B. Lịch sử - Xã hội
- C. Kinh tế - Kỹ thuật
- D. Tài chính

Đáp án: C.

Câu 65: Vì sao nhà môi giới cần tìm hiểu lý do bán/cho thuê của chủ sở hữu?

- A. Để xác định giá trị thực của bất động sản.
- B. Để đánh giá mức độ thiện chí và khả năng thương lượng của chủ sở hữu.
- C. Để kiểm tra tình trạng pháp lý của bất động sản.
- D. Để tính phí hoa hồng môi giới.

Đáp án: B.

Câu 66: 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 đưa 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

Đáp án: B.

Câu 67: Yếu tố nào sau đây ảnh hưởng trực tiếp đến nguồn cầu bất động sản?

A. Chi phí xây dựng tăng cao.

B. Khả năng vay vốn và lãi suất tín dụng bất động sản.

C. Thủ tục cấp phép dự án kéo dài.

D. Lượng hàng tồn kho bất động sản lớn.

Đáp án: B.

Câu 68: Tìm kiếm khách hàng thông qua việc gọi điện thoại trực tiếp đến các khách hàng tiềm năng thuộc phương pháp thu thập thông tin về cầu bất động sản nào?

A. Chủ động

B. Thụ động

C. Ngẫu nhiên

D. Gián tiếp

Đáp án: A.

Câu 69: Khi phân loại khách hàng mua bất động sản, nhóm "Mua để đầu tư" thường có đặc điểm gì?

A. Quan tâm chính đến tiện ích sống và không gian cho gia đình.

B. Tìm kiếm bất động sản có tiềm năng tăng giá hoặc tạo dòng tiền cho thuê.

C. Mục tiêu chính là bảo toàn vốn khỏi lạm phát.

D. Ưu tiên các yếu tố về phong thủy và lịch sử nhà.

Đáp án: B.

Câu 70: Việc đăng ký thế chấp quyền sử dụng đất tại cơ quan nhà nước có thẩm quyền nhằm mục đích gì?

A. Để tính thuế sử dụng đất.

B. Để xác định giá trị bất động sản.

C. Để làm thủ tục cấp sổ hồng mới.

D. Để công khai hóa việc tài sản đang được dùng làm bảo đảm và có giá trị pháp lý với người thứ ba.

Đáp án: D.

Câu 71: Bước đầu tiên trong quy trình thực hiện thương vụ môi giới bất động sản là gì?

- A. Đàm phán giá cả.
- B. Ký hợp đồng đặt cọc.
- C. Tìm kiếm, tiếp nhận và chuẩn bị thông tin.
- D. Bàn giao bất động sản.

Đáp án: C.

Câu 72: Kỹ năng nào là nền tảng quan trọng nhất để thấu hiểu nhu cầu khách hàng?

- A. Kỹ năng trình bày.
- B. Kỹ năng đàm phán.
- C. Kỹ năng lắng nghe chủ động.
- D. Kỹ năng quản lý thời gian.

Đáp án: C.

Câu 73: Tại sao cần tập trung trình bày "lợi ích" thay vì chỉ "đặc tính" của bất động sản?

- A. Vì lợi ích dễ nhớ hơn đặc tính.
- B. Vì khách hàng mua bất động sản vì những giá trị, giải pháp mà bất động sản mang lại cho họ (lợi ích), chứ không chỉ vì bản thân đặc tính đó.
- C. Vì trình bày lợi ích giúp tăng giá bán bất động sản.
- D. Vì đặc tính bất động sản thường khó mô tả.

Đáp án: B.

Câu 74: Nguyên tắc cơ bản nhất khi xử lý phản đối của khách hàng là gì?

- A. Phớt lờ lời phản đối và tiếp tục trình bày.
- B. Tranh luận để chứng minh khách hàng sai.
- C. Lắng nghe, đồng cảm, làm rõ vấn đề và giải đáp bằng thông tin khách quan.
- D. Giảm giá ngay lập tức để khách hàng hài lòng.

Đáp án: C.

Câu 75: Kênh giao tiếp nào phù hợp nhất để thảo luận các vấn đề phức tạp, nhạy cảm trong giao dịch bất động sản?

- A. Tin nhắn Zalo/SMS.

- B. Email.
- C. Gặp mặt trực tiếp.
- D. Bình luận trên mạng xã hội.

Đáp án: C.

Câu 76: Mục tiêu lý tưởng nhất trong đàm phán bất động sản là mô hình kết quả nào?

- A. Win - Lose (Thắng - Thua)
- B. Lose - Win (Thua - Thắng)
- C. Lose - Lose (Cùng thua)
- D. Win - Win (Cùng thắng)

Đáp án: D.

Câu 77: Khi người bán muốn giá 2 tỷ, người mua trả 1.9 tỷ, chiến thuật nào KHÔNG phù hợp để môi giới thu hẹp khoảng cách?

- A. Đề xuất chia đôi khoảng chênh lệch.
- B. Tìm kiếm các yếu tố phi giá cả để thương lượng (nội thất, thời gian bàn giao...).
- C. Nhấn mạnh vào điểm yếu của bất động sản để ép người bán giảm giá sâu hơn nữa.
- D. Phân tích chi phí cơ hội nếu không đạt được thỏa thuận cho cả hai bên.

Đáp án: C.

Câu 78: Trong đàm phán, việc tập trung vào "lợi ích" thay vì "lập trường" có nghĩa là gì?

- A. Chỉ quan tâm đến lợi ích của mình.
- B. Tìm hiểu lý do sâu xa đằng sau yêu cầu của mỗi bên để tìm giải pháp đáp ứng nhu cầu thực sự.
- C. Luôn giữ vững quan điểm ban đầu của mình.
- D. Ưu tiên các yếu tố tài chính hơn các yếu tố khác.

Đáp án: B.

Câu 79: Việc nhà môi giới nhấn mạnh "Khu vực này sắp có trung tâm thương mại lớn và tuyến metro đi qua" là đang tập trung vào yếu tố nào để nâng cao giá trị cảm nhận bất động sản?

- A. Chất lượng xây dựng.
- B. Tiềm năng tăng giá và tiện ích tương lai.
- C. Giá bán so với quá khứ.
- D. Thiết kế nội thất.

Đáp án: B.

Câu 80: Khi xây dựng chiến lược kinh doanh cho sản phẩm bất động sản/văn phòng môi giới, việc phân tích đối thủ cạnh tranh KHÔNG nhằm mục đích gì?

- A. Hiểu điểm mạnh, điểm yếu của đối thủ.
- B. Sao chép hoàn toàn mô hình kinh doanh của đối thủ.
- C. Xác định lợi thế cạnh tranh của văn phòng mình.
- D. Xây dựng chiến lược giá và dịch vụ phù hợp.

Đáp án: B.

Câu 81: Chỉ số "Lợi nhuận / Giao dịch" giúp nhà quản lý sản phẩm bất động sản đánh giá điều gì?

- A. Năng suất lao động của nhân viên.
- B. Quy mô và chất lượng trung bình của các thương vụ thành công.
- C. Tỷ suất lợi nhuận trên tổng doanh thu.
- D. Chi phí hoạt động của văn phòng.

Đáp án: B.

Câu 82: Điều khoản nào bắt buộc phải có trong Hợp đồng Dịch vụ Môi giới bất động sản?

- A. Mô tả chi tiết nội thất bất động sản.
- B. Mức phí, thù lao môi giới và điều kiện thanh toán.
- C. Lịch trình thanh toán tiền mua bất động sản.
- D. Chữ ký của công chứng viên.

Đáp án: B.

Câu 83: Khi mua nhà ở hình thành trong tương lai, người mua cần đặc biệt chú ý kiểm tra giấy tờ pháp lý nào của dự án?

- A. Sổ hồng của các căn đã bán trước đó.
- B. Giấy phép xây dựng, Văn bản đủ điều kiện bán nhà ở hình thành trong tương lai, Bảo lãnh ngân hàng (nếu có).
- C. Hợp đồng lao động của công nhân xây dựng.
- D. Báo cáo tài chính của chủ đầu tư.

Đáp án: B.

Câu 84: Số lượng “cung” nhà ở cố định và “cầu” nhà ở giảm, giá nhà sẽ thay đổi thế nào trong các lựa chọn dưới đây:

- A. Tăng.

- B. Không đổi.
- C. Giảm.
- D. Giá nhà tăng rồi giảm.

Đáp án: C.

Câu 85: Rủi ro quy hoạch trong giao dịch bất động sản là gì?

- A. Bất động sản bị tranh chấp về quyền sở hữu.
- B. Bất động sản nằm trong khu vực dự kiến bị thu hồi đất hoặc thay đổi chức năng sử dụng theo quy hoạch của nhà nước.
- C. Bên bán không bàn giao nhà đúng hẹn.
- D. Diện tích thực tế của bất động sản nhỏ hơn trên giấy tờ.

Đáp án: B.

Câu 86: Việc bên mua không thanh toán đúng hạn theo thỏa thuận trong hợp đồng thuộc loại rủi ro nào?

- A. Rủi ro quy hoạch.
- B. Rủi ro bàn giao.
- C. Rủi ro thanh toán.
- D. Rủi ro pháp lý dự án.

Đáp án: C.

Câu 87: Mạng xã hội KHÔNG thể giúp nhà môi giới bất động sản trong hoạt động nào sau đây?

- A. Xây dựng thương hiệu cá nhân.
- B. Đăng ký quyền sở hữu bất động sản cho khách hàng.
- C. Tìm kiếm khách hàng tiềm năng và quảng cáo bất động sản.
- D. Tương tác, chăm sóc khách hàng.

Đáp án: B.

Câu 88: Nhà môi giới nên làm gì khi khách hàng đưa ra một mức giá đề nghị (offer) thấp hơn đáng kể so với giá chào bán?

- A. Từ chối ngay lập tức và không làm việc với khách hàng đó nữa.
- B. Chấp nhận ngay để nhanh chóng chốt giao dịch.
- C. Tiếp nhận đề nghị một cách chuyên nghiệp, trình bày lại cho bên bán và hỗ trợ quá trình thương lượng.
- D. Tự ý nâng giá đề nghị của khách hàng lên khi báo cho bên bán.

Đáp án: C.

Câu 89: Kỹ thuật đặt câu hỏi phễu (Funneling) được áp dụng như thế nào?

- A. Chỉ đặt các câu hỏi đóng.
- B. Chỉ đặt các câu hỏi mở.
- C. Bắt đầu bằng câu hỏi tổng quát, sau đó đi sâu vào chi tiết bằng các câu hỏi cụ thể hơn.
- D. Đặt các câu hỏi không liên quan để đánh lạc hướng.

Đáp án: C.

Câu 90. Một tổ chức môi giới chuyên nghiệp cần:

- A. Hệ thống dữ liệu khách hàng, quy trình vận hành, đội ngũ môi giới được đào tạo.
- B. Chỉ cần nhiều môi giới tự do.
- C. Văn phòng sang trọng.
- D. Chỉ cần marketing mạnh.

Đáp án: A

Câu 91. Điểm yếu phổ biến trong tổ chức môi giới nhỏ lẻ là:

- A. Thiếu quản trị dữ liệu và quy trình chuẩn.
- B. Thiếu tinh thần bán hàng.
- C. Thiếu khách hàng.
- D. Thiếu vốn.

Đáp án: A

Câu 92. Một điều khoản quan trọng thường bị bỏ sót trong hợp đồng mua bán BĐS là:

- A. Điều khoản xử lý vi phạm và phạt cọc.
- B. Điều khoản diện tích sử dụng.
- C. Điều khoản miêu tả tài sản.
- D. Điều khoản thanh toán.

Đáp án: A

Câu 93. Để giảm tranh chấp, hợp đồng nên:

- A. Soạn theo mẫu, thêm chi tiết thỏa thuận riêng.
- B. Chỉ ký miệng.
- C. Sao chép từ Internet.
- D. Để luật sư bên mua tự viết.

Đáp án: A

Câu 94. Một rủi ro pháp lý lớn khi giao dịch BĐS là:

- A. Chủ đầu tư chưa đủ điều kiện mở bán.
- B. Giá trị hợp đồng thấp.
- C. Khách hàng mặc cả nhiều.
- D. Hợp đồng công chứng tại văn phòng.

Đáp án: A

Câu 95. Cách quản lý rủi ro tốt nhất cho môi giới là:

- A. Xác minh pháp lý tài sản trước khi niêm yết.
- B. Chỉ tin vào thông tin khách hàng cung cấp.
- C. Đợi khi phát sinh tranh chấp mới xử lý.
- D. Dựa vào kinh nghiệm cá nhân.

Đáp án: A

Câu 96. Một xu hướng ứng dụng công nghệ 2024–2025 là:

- A. Dùng AI chatbot để tư vấn khách hàng tự động.
- B. Quảng cáo bằng tờ rơi.
- C. Chỉ gặp trực tiếp khách.
- D. Dùng loa phường rao bán nhà.

Đáp án: A

Câu 97. Việc sử dụng dữ liệu Big Data trong môi giới BĐS giúp:

- A. Dự báo hành vi và nhu cầu khách hàng chính xác hơn.
- B. Giảm chi phí pháp lý.
- C. Thay thế công chứng.
- D. Định giá theo bảng giá đất Nhà nước.

Đáp án: A

Câu 98. Một rủi ro khi ứng dụng mạng xã hội trong môi giới là:

- A. Tin giả, lừa đảo và thông tin sai sự thật lan nhanh.
- B. Tiếp cận khách hàng rộng hơn.
- C. Tăng tương tác với khách hàng.
- D. Thu thập phản hồi nhanh chóng.

Đáp án: A

Câu 99. Nếu một bất động sản đang được thế chấp tại ngân hàng, người bán có được quyền bán bất động sản đó không?

- A. Không được phép bán trong mọi trường hợp.
- B. Được phép bán nếu có sự đồng ý của ngân hàng nhận thế chấp và thực hiện thủ tục giải chấp hoặc chuyển nợ theo quy định.
- C. Chỉ được bán nếu người mua đồng ý trả nợ thay.
- D. Chỉ được bán sau khi đã trả hết nợ ngân hàng.

Đáp án: B.

Câu 100. Sai lầm khi chào bán trực tiếp là:

- A. Đưa thông tin rõ ràng và trung thực.
- B. Nhấn mạnh lợi ích hơn là tính năng.
- C. Nói quá mức để hấp dẫn khách.
- D. Chuẩn bị kịch bản bán hàng.

Đáp án: C

Câu 101: Yếu tố nào sau đây KHÔNG phải là mục tiêu chính của hoạt động marketing bất động sản?

- A. Thu hút khách hàng tiềm năng.
- B. Tăng nhận diện thương hiệu cho môi giới/sàn.
- C. Hoàn thiện thủ tục pháp lý cho giao dịch.
- D. Thúc đẩy giao dịch thành công.

Đáp án: C.

Câu 102: Trong hợp đồng dịch vụ môi giới, điều khoản về "thời hạn hợp đồng" quy định điều gì?

- A. Thời gian khách hàng phải thanh toán phí.
- B. Thời gian nhà môi giới được phép cung cấp dịch vụ và hưởng hoa hồng theo thỏa thuận.
- C. Thời gian tối đa để bán được bất động sản.
- D. Thời gian khách hàng được phép xem bất động sản.

Đáp án: B.

Câu 103: Khi khách hàng có nhiều lựa chọn bất động sản và tỏ ra phân vân, nhà môi giới nên làm gì?

- A. Thúc ép khách hàng chọn đại một căn.
- B. Đưa thêm thật nhiều lựa chọn khác nữa.
- C. Giúp khách hàng hệ thống hóa lại các ưu nhược điểm của từng lựa chọn dựa trên nhu cầu của họ, tập trung vào các yếu tố quan trọng nhất để hỗ trợ ra quyết định.
- D. Bỏ mặc khách hàng tự quyết định.

Đáp án: C.

Câu 104: Việc kiểm tra tình trạng "ngăn chặn giao dịch" của bất động sản tại Văn phòng đăng ký đất đai giúp phòng ngừa rủi ro nào?

- A. Rủi ro về quy hoạch.
- B. Rủi ro bất động sản đang bị tranh chấp, kê biên hoặc đang thế chấp mà chưa được phép giao dịch.
- C. Rủi ro về diện tích.
- D. Rủi ro về chất lượng công trình.

Đáp án: B.

Câu 105: Đâu là một ví dụ về "lợi ích riêng" của sản phẩm bất động sản mà nhà môi giới cần khai thác?

- A. Căn hộ nằm trong khu đô thị hiện đại.
- B. Căn hộ có ban công hướng Đông Nam, rất mát mẻ, phù hợp với người mệnh Đông tứ trạch.
- C. Dự án có hồ bơi và phòng gym.
- D. Tòa nhà có hệ thống PCCC đạt chuẩn.

Đáp án: B.

Câu 106: Kỹ năng nào giúp nhà môi giới trình bày thông tin phức tạp (ví dụ: quy trình pháp lý) một cách dễ hiểu cho khách hàng?

- A. Kỹ năng đàm phán.
- B. Kỹ năng sử dụng ngôn ngữ đơn giản, chia nhỏ thông tin.
- C. Kỹ năng quản lý thời gian.
- D. Kỹ năng định giá bất động sản.

Đáp án: B.

Câu 107: Khi nhận được thông tin phản hồi tiêu cực từ khách hàng sau khi xem nhà, nhà môi giới nên làm gì?

- A. Bỏ qua và không quan tâm.
- B. Tranh cãi với khách hàng để bảo vệ bất động sản.
- C. Lắng nghe cẩn thận, tìm hiểu rõ lý do không hài lòng, cảm ơn phản hồi và sử dụng thông tin đó để tìm bất động sản phù hợp hơn hoặc tư vấn lại cho bên bán.
- D. Đổ lỗi cho khách hàng khó tính.

Đáp án: C.

Câu 108: Việc nhà môi giới chủ động đề xuất các giải pháp tài chính (ví dụ: giới thiệu ngân hàng cho vay) cho khách hàng mua thể hiện kỹ năng gì?

- A. Kỹ năng định giá.
- B. Kỹ năng đàm phán.
- C. Kỹ năng cung cấp dịch vụ hỗ trợ và gia tăng giá trị.
- D. Kỹ năng quản lý rủi ro.

Đáp án: C.

Câu 109: Yếu tố quan trọng nhất để xây dựng mối quan hệ lâu dài với khách hàng sau khi kết thúc thương vụ là gì?

- A. Giảm giá phí hoa hồng cho lần giao dịch tiếp theo.

B. Duy trì liên lạc, thể hiện sự quan tâm chân thành và sẵn sàng hỗ trợ khi cần thiết (trong phạm vi hợp lý).

C. Chỉ liên lạc lại khi có bất động sản mới cần bán.

D. Yêu cầu khách hàng giới thiệu thêm khách mới ngay lập tức.

Đáp án: B.

Câu 110: Căn nhà giao dịch với giá 3,5 tỷ đồng. Ngân hàng định giá 2,7 tỷ đồng và ngân hàng cho vay 70% giá trị của BĐS, vậy số tiền ngân hàng cho vay là:

A. 2,45 tỷ đồng

B. 1,89 tỷ đồng

C. 1,75 tỷ đồng

D. 1,32 tỷ đồng

Đáp án: B.

Câu 111: Trong các loại tranh chấp bất động sản, loại nào thường phức tạp và khó giải quyết nhất liên quan đến yếu tố lịch sử và tình cảm?

A. Tranh chấp do sai lệch diện tích đo đạc.

B. Tranh chấp về việc nộp thuế, phí.

C. Tranh chấp thừa kế quyền sử dụng đất giữa các thành viên trong gia đình.

D. Tranh chấp về chất lượng công trình xây dựng.

Đáp án: C.

Câu 112: Ngoài các giấy tờ pháp lý, kỹ thuật, việc lưu trữ "ghi chú các buổi làm việc/khảo sát, thư chào giá, biên bản thương lượng" trong hồ sơ thương vụ có ý nghĩa gì?

A. Chỉ làm hồ sơ dày thêm, không cần thiết.

B. Làm bằng chứng về quá trình làm việc, các thỏa thuận từng bước và cơ sở cho việc giải quyết tranh chấp (nếu có) về sau.

C. Để tính toán thời gian làm việc của môi giới.

D. Để gửi báo cáo cho hiệp hội bất động sản.

Đáp án: B.

Câu 113: Ông Nam 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 Nam?

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 Nam 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 Nam đã thực hiện một cuộc đầu tư tốt và sinh lợi

Đáp án: C.

Câu 114: Khi soạn thảo Hợp đồng Dịch vụ Môi giới độc quyền, điều khoản nào cần được định nghĩa rõ ràng nhất để tránh tranh chấp về sau?

A. Màu sơn yêu thích của khách hàng.

B. Phạm vi độc quyền (thời gian, loại hình giao dịch, bất động sản cụ thể) và các trường hợp môi giới vẫn được hưởng phí ngay cả khi không trực tiếp tìm được khách.

C. Số lần tối đa khách hàng được phép từ chối xem nhà.

D. Tên các đối thủ cạnh tranh của nhà môi giới.

Đáp án: B.

Câu 115: Khi trình bày về bất động sản, việc sử dụng câu chuyện (storytelling) có tác dụng gì?

A. Làm mất thời gian của khách hàng.

B. Giúp thông tin trở nên khô khan, khó nhớ.

C. Tạo sự kết nối cảm xúc, làm bất động sản trở nên sinh động, đáng nhớ và dễ hình dung hơn về cuộc sống tương lai tại đó.

D. Thay thế hoàn toàn cho việc cung cấp thông số kỹ thuật.

Đáp án: C.

Câu 116: 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.

Đáp án: D.

Câu 117: Một bất động sản có vị trí đẹp nhưng thiết kế bên trong lỗi thời, khó bán. Nhà môi giới nên tư vấn cho người bán chiến lược nào hiệu quả nhất?

A. Giữ nguyên hiện trạng và chỉ tập trung giảm giá sâu.

- B. Đầu tư cải tạo, sửa chữa lớn toàn bộ căn nhà trước khi bán.
- C. Tập trung marketing vào tiềm năng cải tạo, cung cấp ý tưởng/bản vẽ thiết kế gợi ý và định giá hợp lý phản ánh cả hiện trạng lẫn tiềm năng.
- D. Chỉ quảng cáo các bất động sản khác đẹp hơn.

Đáp án: C.

Câu 118: Khi đàm phán, việc nhà môi giới sử dụng kỹ thuật "im lặng chiến lược" (strategic silence) sau khi đưa ra một đề nghị hoặc nghe một yêu cầu có tác dụng gì?

- A. Thể hiện sự không đồng ý.
- B. Tạo áp lực tâm lý nhẹ nhàng, khuyến khích đối tác lên tiếng trước hoặc xem xét lại đề nghị.
- C. Cho thấy sự thiếu chuẩn bị.
- D. Làm mất thời gian đàm phán.

Đáp án: B.

Câu 119: Đâu là hạn chế chính của việc chỉ dựa vào các mối quan hệ cá nhân để tìm kiếm khách hàng trong môi giới bất động sản?

- A. Khách hàng từ mối quan hệ thường khó tính hơn.
- B. Nguồn khách hàng bị giới hạn trong phạm vi mạng lưới quen biết, khó mở rộng quy mô kinh doanh.
- C. Phí hoa hồng thường thấp hơn.
- D. Khó xây dựng lòng tin với khách hàng.

Đáp án: B.

Câu 120: Thái độ nào là KHÔNG phù hợp khi nhà môi giới nhận được một lời phàn nàn gay gắt từ khách hàng?

- A. Lắng nghe chăm chú để hiểu rõ vấn đề.
- B. Đổ lỗi ngược lại cho khách hàng hoặc bên thứ ba.
- C. Xin lỗi về trải nghiệm không tốt của khách hàng (ngay cả khi lỗi không hoàn toàn do mình).
- D. Đề xuất hướng giải quyết hoặc khắc phục (nếu có thể).

Đáp án: B.

Câu 121: Khi thị trường bất động sản có dấu hiệu trầm lắng, người bán không muốn giảm giá, nhà môi giới nên tập trung vào chiến lược nào?

- A. Tạm dừng mọi hoạt động marketing.
- B. Chuyển sang chỉ làm việc với người mua.

C. Tăng cường marketing sáng tạo, nhấn mạnh các giá trị độc đáo của bất động sản, kiên nhẫn tìm kiếm đúng đối tượng khách hàng và tư vấn cho người bán về các phương án thay thế.

D. Yêu cầu người bán phải giảm giá bằng mọi cách.

Đáp án: C.

Câu 122: Một nhà môi giới giỏi cần cân bằng giữa hai yếu tố nào sau đây?

A. Lợi ích cá nhân và lợi ích của đối thủ cạnh tranh.

B. Tốc độ chốt giao dịch và sự hài lòng của chỉ một bên (mua hoặc bán).

C. Việc đáp ứng nhu cầu của khách hàng và việc tuân thủ pháp luật, đạo đức nghề nghiệp.

D. Thời gian làm việc và thời gian nghỉ ngơi.

Đáp án: C.

Câu 123: Trong trường hợp thị trường bất động sản biến động mạnh (tăng hoặc giảm giá nhanh), kỹ năng nào của nhà môi giới trở nên đặc biệt quan trọng?

A. Kỹ năng thiết kế nội thất.

B. Kỹ năng phân tích thị trường, dự báo và tư vấn chiến lược kịp thời, linh hoạt cho khách hàng.

C. Kỹ năng chụp ảnh bất động sản.

D. Kỹ năng soạn thảo văn bản hành chính.

Đáp án: B.

Câu 124: Đây là hạn chế của việc thẩm định giá bất động sản chỉ dựa vào phương pháp so sánh thị trường?

A. Phương pháp này quá phức tạp.

B. Có thể không chính xác nếu thị trường có ít giao dịch tương đồng hoặc bất động sản có tính độc đáo cao.

C. Chỉ áp dụng được cho bất động sản thương mại.

D. Luôn cho ra kết quả thấp hơn giá trị thực.

Đáp án: B.

Câu 125: Kỹ năng "quản lý kỳ vọng" của khách hàng có nghĩa là gì?

A. Luôn hứa hẹn những điều vượt quá khả năng để làm khách hàng hài lòng ban đầu.

B. Đặt ra những kỳ vọng thực tế, rõ ràng cho khách hàng về quy trình, thời gian, kết quả có thể đạt được ngay từ đầu, tránh gây thất vọng về sau.

C. Yêu cầu khách hàng không nên có kỳ vọng gì.

D. Bỏ qua những kỳ vọng của khách hàng.

Đáp án: B.

Câu 126: Việc nhà môi giới chủ động tìm hiểu và tuân thủ các quy định về quảng cáo bất động sản (ví dụ: không quảng cáo sai sự thật, phải ghi rõ thông tin liên hệ...) nhằm mục đích gì?

A. Để quảng cáo kém hiệu quả hơn.

B. Tránh bị xử phạt vi phạm hành chính và xây dựng hình ảnh chuyên nghiệp, tuân thủ pháp luật.

C. Để cạnh tranh với các môi giới khác.

D. Chỉ áp dụng cho các công ty lớn.

Đáp án: B.

Câu 127: Khi gặp một khách hàng có kiến thức sâu về bất động sản và thị trường, nhà môi giới nên thể hiện vai trò của mình như thế nào?

A. Tranh luận để chứng tỏ mình giỏi hơn.

B. Thể hiện sự tôn trọng kiến thức của khách hàng, tập trung vào việc cung cấp giá trị gia tăng khác.

C. Lảng tránh các câu hỏi chuyên sâu.

D. Chỉ đóng vai trò người dẫn đi xem nhà.

Đáp án: B.

Câu 128: Đây là giới hạn của việc sử dụng AI trong định giá bất động sản?

A. AI không thể xử lý được số lượng lớn dữ liệu.

B. Kết quả định giá của AI có thể không phản ánh được các yếu tố đặc thù, độc đáo hoặc các yếu tố cảm tính, tâm lý thị trường mà con người có thể cảm nhận.

C. AI luôn đưa ra mức giá thấp hơn thực tế.

D. Chi phí sử dụng AI quá cao cho việc định giá.

Đáp án: B.

Câu 129: Tình huống : Nhà môi giới A đang dẫn khách xem một căn nhà. Khách hàng rất thích vị trí nhưng chê bai gay gắt về thiết kế nội thất đã lỗi thời và tuyên bố chỉ mua nếu chủ nhà giảm giá mạnh để họ sửa chữa. Nhà môi giới biết chủ nhà là người lớn tuổi, rất yêu quý căn nhà và không muốn giảm giá. Hướng xử lý nào thể hiện kỹ năng đàm phán và tâm lý tốt nhất?

A. Đồng ý ngay với khách hàng và hứa sẽ ép chủ nhà giảm giá mạnh.

B. Bảo vệ quan điểm của chủ nhà, nói rằng thiết kế đó rất đẹp và khách hàng không có mắt thẩm mỹ.

C. Ghi nhận ý kiến khách hàng, đồng cảm về nhu cầu sửa chữa, sau đó khéo léo chuyển hướng sang các ưu điểm khác và đề xuất thương lượng một mức giá hợp lý hơn phản ánh cả ưu điểm lẫn nhược điểm.

D. Từ chối làm việc tiếp với khách hàng vì cho rằng họ đòi hỏi quá đáng.

Đáp án: C.

Câu 130: Tình huống : Khách hàng B (người mua) rất muốn mua căn hộ X nhưng còn thiếu khoảng 10% tài chính, đang chờ người thân gửi tiền về trong 1 tháng tới. Người bán cần bán gấp trong 2 tuần. Nhà môi giới nên tư vấn cho khách hàng B giải pháp nào khả thi và ít rủi ro nhất?

A. Khuyến khích khách hàng B vay nóng lãi suất cao để đủ tiền ngay.

B. Đề nghị khách hàng B đặt cọc cao và cam kết thanh toán đủ trong 2 tuần, bất chấp rủi ro không nhận được tiền kịp.

C. Trao đổi thẳng thắn với người bán về tình hình của người mua, đề xuất phương án thương lượng (ví dụ: đặt cọc trước một phần, ký hợp đồng mua bán nhưng thỏa thuận thời gian thanh toán kéo dài hơn 2 tuần và có biện pháp bảo đảm cho người bán).

D. Tìm một căn hộ khác rẻ hơn cho khách hàng B.

Đáp án: C.

Câu 131: Tình huống: Trong quá trình đàm phán, bên mua (khách hàng của môi giới F) bất ngờ thay đổi thái độ, tỏ ra không còn hứng thú và muốn rút lui dù trước đó rất nhiệt tình. Nhà môi giới F nên làm gì đầu tiên?

A. Thuyết phục khách hàng tiếp tục đàm phán bằng mọi giá.

B. Tìm hiểu nguyên nhân thực sự đằng sau sự thay đổi thái độ của khách hàng một cách tế nhị (có thể do họ tìm được lựa chọn khác, gặp vấn đề tài chính, nghe thông tin tiêu cực...).

C. Thông báo ngay cho bên bán rằng người mua muốn hủy giao dịch.

D. Phớt lờ sự thay đổi và tiếp tục như không có gì xảy ra.

Đáp án: B.

Câu 132: 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

Đáp án: B.

Câu 133: 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

Đáp án: D.

Câu 134: 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

Đáp án: D.

Câu 135: 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 dầu
- 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

Đáp án: C.

Câu 136. Bước đầu tiên trong quy trình môi giới BĐS là gì?

- A. Ký hợp đồng môi giới
- B. Thu thập thông tin cung – cầu BĐS
- C. Tổ chức marketing
- D. Soạn thảo hợp đồng

☞ **Đáp án:** B

Câu 137. Khi xác định đối tượng môi giới, môi giới cần làm gì?

- A. Tìm hiểu nhu cầu và khả năng tài chính của khách hàng
- B. Tư vấn vay ngân hàng
- C. Đăng tin rao bán

D. Chỉ giới thiệu sản phẩm giá cao

☞ Đáp án: A

Câu 138. Hồ sơ thương vụ môi giới thường bao gồm:

- A. CMND/CCCD khách hàng, giấy tờ pháp lý BĐS
- B. Giấy tờ nhà đất, hợp đồng môi giới, giấy tờ tùy thân
- C. Giấy đăng ký xe máy
- D. Sổ hộ khẩu của hàng xóm

☞ Đáp án: B

Câu 139. Khi lập hồ sơ thế chấp BĐS, tài liệu quan trọng nhất là:

- A. Giấy khai sinh
- B. Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, quyền sở hữu nhà
- C. Thẻ bảo hiểm y tế
- D. Hóa đơn điện nước

☞ Đáp án: B

Câu 140. Trong marketing BĐS, công cụ phổ biến nhất hiện nay là:

- A. Tờ rơi giấy
- B. Mạng xã hội và các sàn online
- C. Phát thanh
- D. Thư tay

☞ Đáp án: B

Câu 141. Kỹ năng quan trọng nhất của môi giới trong đàm phán là:

- A. Kiên nhẫn, lắng nghe, tạo niềm tin
- B. Ép giá bên bán
- C. Thuyết phục bằng cảm xúc cá nhân
- D. Nói càng nhiều càng tốt

☞ Đáp án: A

Câu 142. Kỹ năng chào bán BĐS hiệu quả gồm:

- A. Hiểu rõ sản phẩm, nhu cầu khách hàng, biết xử lý từ chối
- B. Chỉ nhấn mạnh hoa hồng
- C. Che giấu nhược điểm của sản phẩm
- D. Nói giá cao hơn giá thật

☞ Đáp án: A

Câu 143. Công cụ quản lý rủi ro pháp lý hữu hiệu nhất trong giao dịch BĐS là:

- A. Hợp đồng soạn thảo chặt chẽ, đúng luật
- B. Giữ tiền mặt của khách
- C. Lời hứa miệng
- D. Tin tưởng quen biết

☞ Đáp án: A

Câu 144. Ứng dụng công nghệ nào giúp môi giới BĐS hiệu quả hơn?

- A. ChatGPT, Zalo, Facebook, sàn BĐS online
- B. Máy fax
- C. Điện thoại bàn cố định
- D. Sổ ghi tay

☞ Đáp án: A

Câu 145. Thời hạn hợp đồng môi giới BĐS thường được xác định thế nào?

- A. Theo thỏa thuận giữa các bên và ghi rõ trong hợp đồng
- B. Luôn là 12 tháng
- C. Mặc định là 3 năm
- D. Không cần ghi trong hợp đồng

☞ Đáp án: A

Câu 146. Trong quá trình môi giới, bước nào giúp hạn chế tranh chấp pháp lý?

- A. Soạn thảo hợp đồng rõ ràng, đầy đủ
- B. Thỏa thuận miệng
- C. Chỉ giữ giấy đặt cọc
- D. Dựa vào quen biết

☞ Đáp án: A

Câu 147. Kỹ năng nào giúp môi giới xử lý khi khách hàng từ chối?

- A. Lắng nghe, tìm hiểu nguyên nhân, đưa giải pháp phù hợp
- B. Ngắt máy ngay
- C. Ép buộc khách hàng
- D. Nói dối về tính pháp lý

☞ Đáp án: A

Câu 148. Khi marketing BĐS, môi giới cần lưu ý gì?

- A. Thông tin đúng sự thật, không phóng đại
- B. Quảng cáo sai sự thật để hút khách
- C. Chỉ đưa thông tin mơ hồ
- D. Che giấu nhược điểm sản phẩm

☞ Đáp án: A

Câu 149. Một trong những công việc khi lập hồ sơ môi giới là:

- A. Thu thập giấy tờ pháp lý của BĐS
- B. Giữ hộ khẩu của khách hàng
- C. Xem bói ngày mua bán
- D. Định giá theo cảm tính

☞ Đáp án: A

Câu 150. Để tăng hiệu quả đàm phán, môi giới cần chuẩn bị:

- A. Thông tin sản phẩm, nhu cầu khách, chiến lược thương lượng
- B. Chỉ cần kỹ năng nói nhiều
- C. Chỉ mang theo bảng giá

D. Ghi âm bí mật

☞ Đáp án: A

Câu 151. Hợp đồng môi giới cần có nội dung nào?

- A. Thông tin các bên, quyền & nghĩa vụ, hoa hồng, thời hạn
- B. Chỉ cần thông tin miệng
- C. Chỉ ghi tên khách hàng
- D. Không cần quy định hoa hồng

☞ Đáp án: A

Câu 152. Một trong các kỹ năng quan trọng khi chào bán sản phẩm là:

- A. Nói rõ điểm mạnh – yếu của sản phẩm
- B. Nói càng nhiều càng tốt
- C. Che giấu rủi ro pháp lý
- D. Tăng giá để hưởng lợi

☞ Đáp án: A

Câu 153. Khi quản lý rủi ro pháp lý, môi giới cần:

- A. Kiểm tra kỹ giấy tờ pháp lý trước khi giao dịch
- B. Tin tưởng lời nói của bên bán
- C. Bỏ qua quy hoạch đất
- D. Không cần công chứng hợp đồng

☞ Đáp án: A

Câu 154. Một trong những ứng dụng công nghệ hữu ích cho môi giới là:

- A. CRM để quản lý khách hàng
- B. Fax để gửi thông tin
- C. Điện thoại bàn cũ
- D. Bảng quảng cáo giấy dán tường

☞ Đáp án: A

Câu 155. Để quản lý một công ty môi giới hiệu quả, cần:

- A. Tổ chức bộ máy rõ ràng, có phân công, áp dụng công nghệ
- B. Không cần quản lý
- C. Chỉ dựa vào cảm tính
- D. Tập trung vào 1 người

☞ Đáp án: A

Câu 156. Trong kỹ năng giao tiếp, điều quan trọng nhất là:

- A. Biết lắng nghe, đặt câu hỏi và phản hồi phù hợp
- B. Nói liên tục
- C. Chỉ trả lời khi khách ép
- D. Luôn nói về lợi ích môi giới

☞ Đáp án: A

Câu 157. Một hợp đồng môi giới hợp pháp cần được ký kết:

- A. Bằng văn bản

- B. Qua điện thoại
- C. Qua tin nhắn
- D. Qua lời hứa

☞ Đáp án: A

Câu 158. Thời hạn hợp đồng môi giới được xác định:

- A. Theo thỏa thuận và ghi rõ trong hợp đồng
- B. Mặc định là 10 năm
- C. Luôn 1 năm
- D. Không cần ghi thời hạn

☞ Đáp án: A

Câu 159. Đàm phán thành công khi:

- A. Các bên đạt thỏa thuận, lợi ích hài hòa
- B. Bên môi giới hưởng hoa hồng cao nhất
- C. Bên mua phải chịu thiệt
- D. Bên bán mất quyền lợi

☞ Đáp án: A

Câu 160. Xu hướng hiện nay trong kỹ năng môi giới là:

- A. Ứng dụng mạnh mẽ công nghệ số, mạng xã hội, dữ liệu lớn (Big Data)
- B. Chỉ dựa vào truyền miệng
- C. Giảm tương tác với khách hàng
- D. Không cần đào tạo kỹ năng

☞ Đáp án: A

Câu 161. Khi thu thập thông tin thị trường, yếu tố nào giúp môi giới đánh giá cung – cầu sát thực tế nhất?

- A. Thông tin từ mạng xã hội.
- B. Dữ liệu từ cơ quan quản lý đất đai, sàn giao dịch chính thống.
- C. Tin đồn từ người dân xung quanh.
- D. Ý kiến từ khách hàng tiềm năng.

Đáp án: B

Câu 162. Một môi giới muốn đánh giá nhu cầu khách hàng chính xác, cần ưu tiên:

- A. Hỏi thu nhập và kế hoạch tài chính của khách hàng.
- B. Tìm hiểu giá đất trung bình tại khu vực.
- C. Quan sát số lượng căn hộ đã bán.
- D. Xem quảng cáo của các chủ đầu tư khác.

Đáp án: A

Câu 163. Trong thương vụ môi giới, bên nào được xem là đối tượng chính để môi giới phục vụ?

- A. Cả bên mua và bên bán, tùy hợp đồng môi giới.
- B. Chỉ bên bán bất động sản.

- C. Chỉ bên mua bất động sản.
- D. Chủ đầu tư dự án.

Đáp án: A

Câu 164. Nếu môi giới chỉ đứng về lợi ích một bên, rủi ro lớn nhất là gì?

- A. Bên còn lại không trả phí môi giới.
- B. Thương vụ bị kéo dài.
- C. Mất uy tín và có thể tranh chấp pháp lý.
- D. Không có khách hàng quay lại.

Đáp án: C

Câu 165. Hồ sơ thương vụ môi giới phải bao gồm yếu tố quan trọng nào nhất?

- A. Hồ sơ pháp lý tài sản và thông tin các bên.
- B. Hình ảnh bất động sản.
- C. Thông tin cá nhân môi giới.
- D. Các bài đăng quảng cáo.

Đáp án: A

Câu 166. Tại sao hồ sơ môi giới cần được lưu trữ cẩn thận?

- A. Để phục vụ cho marketing lâu dài.
- B. Để đảm bảo chứng cứ pháp lý khi có tranh chấp.
- C. Để dễ dàng nộp cho ngân hàng.
- D. Để khoe với khách hàng mới.

Đáp án: B

Câu 167. Một hồ sơ thế chấp BĐS hợp lệ thường cần có:

- A. Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất và hợp đồng thế chấp công chứng.
- B. Giấy tờ cá nhân môi giới.
- C. Hợp đồng đặt cọc.
- D. Hợp đồng mua bán chưa ký.

Đáp án: A

Câu 168. Trong trường hợp khách hàng muốn vay thế chấp, môi giới cần lưu ý gì?

- A. Hướng dẫn khách hàng chuẩn bị đầy đủ giấy tờ pháp lý tài sản.
- B. Tư vấn khách vay càng nhiều càng tốt.
- C. Chỉ quan tâm đến lãi suất ngân hàng.
- D. Bỏ qua khả năng trả nợ của khách.

Đáp án: A

Câu 169. Bước nào được xem là quan trọng nhất trong quy trình môi giới BĐS?

- A. Thu thập thông tin và xác minh pháp lý.
- B. Đăng tin quảng cáo.

- C. Chốt hợp đồng đặt cọc.
- D. Liên hệ khách hàng.

Đáp án: A

Câu 170. Việc xác định rõ thời hạn các bước trong thương vụ giúp môi giới:

- A. Tránh rủi ro kéo dài, mất khách hàng.
- B. Có thêm thời gian để thương lượng.
- C. Dễ dàng tăng phí môi giới.
- D. Giảm bớt thủ tục giấy tờ.

Đáp án: A

Câu 171. Kênh marketing hiệu quả nhất cho môi giới trong giai đoạn 2024–2025 là:

- A. Mạng xã hội và nền tảng số kết hợp offline.
- B. Phát tờ rơi.
- C. Gọi điện ngẫu nhiên.
- D. Quảng cáo truyền hình.

Đáp án: A

Câu 172. Chiến lược marketing tốt nhất để bán nhanh sản phẩm cao cấp là:

- A. Tổ chức sự kiện trải nghiệm, mời khách hàng mục tiêu.
- B. Chạy quảng cáo giá rẻ đại trà.
- C. Treo băng rôn tại ngã tư.
- D. Đăng tin lên các nhóm chợ online.

Đáp án: A

Câu 173. Trong đàm phán, yếu tố nào quan trọng nhất để thuyết phục khách hàng?

- A. Lắng nghe và đưa ra giải pháp phù hợp lợi ích khách hàng.
- B. Trình bày thật nhiều thông tin pháp lý.
- C. Giảm giá tối đa.
- D. Đưa ra nhiều sản phẩm thay thế.

Đáp án: A

Câu 174. Một môi giới khéo léo thường:

- A. Giữ thái độ trung lập, không thiên vị.
- B. Nói càng nhiều càng tốt.
- C. Luôn đồng ý với mọi đề nghị.
- D. Ép khách ký hợp đồng nhanh.

Đáp án: A

Câu 175. Thông tin niêm yết BĐS cần có nhất là gì?

- A. Vị trí, pháp lý, giá, liên hệ.
- B. Sở thích cá nhân người bán.

- C. Dự báo tăng giá 5 năm.
- D. Thông tin nội thất chi tiết.

Đáp án: A

Câu 176. Quảng cáo BĐS sai sự thật có thể dẫn đến:

- A. Bị xử phạt hành chính, mất uy tín.
- B. Khách hàng tin tưởng nhiều hơn.
- C. Bán được nhanh hơn.
- D. Không bị ảnh hưởng.

Đáp án: A

Câu 177. Một công ty môi giới hoạt động chuyên nghiệp cần:

- A. Có quy trình chuẩn, quản lý nhân sự và đào tạo thường xuyên.
- B. Dựa vào kinh nghiệm cá nhân.
- C. Hoạt động không cần đăng ký kinh doanh.
- D. Chỉ cần nhiều nhân viên bán hàng.

Đáp án: A

Câu 178. Yếu tố quan trọng trong quản trị công ty môi giới là:

- A. Hệ thống giám sát giao dịch và kiểm soát rủi ro.
- B. Chỉ chú ý doanh thu.
- C. Chạy nhiều quảng cáo.
- D. Mỗi nhân viên tự quản lý.

Đáp án: A

Câu 179. Khi soạn thảo hợp đồng BĐS, điều khoản cần rõ nhất là gì?

- A. Quyền, nghĩa vụ và phương thức thanh toán.
- B. Màu sắc căn hộ.
- C. Số lượng khách tham dự ký kết.
- D. Lịch sử chủ sở hữu.

Đáp án: A

Câu 180. Một hợp đồng chặt chẽ giúp môi giới:

- A. Giảm thiểu tranh chấp pháp lý và tăng niềm tin.
- B. Chỉ để có mẫu đẹp.
- C. Có thêm chi phí ký kết.
- D. Không cần quan tâm đến pháp luật.

Đáp án: A

Câu 181. Rủi ro pháp lý phổ biến nhất trong giao dịch BĐS là gì?

- A. Pháp lý tài sản không rõ ràng.
- B. Khách hàng đổi ý.
- C. Giá cả thay đổi.
- D. Thị trường biến động.

Đáp án: A

Câu 182. Cách tốt nhất để giảm rủi ro pháp lý cho khách hàng là:

- A. Kiểm tra giấy tờ tại cơ quan nhà nước trước giao dịch.
- B. Nghe tư vấn của người quen.
- C. Ký hợp đồng miệng.
- D. Thỏa thuận riêng với chủ đầu tư.

Đáp án: A

Câu 183. Ứng dụng CNTT nào hỗ trợ môi giới hiệu quả nhất hiện nay?

- A. CRM quản lý khách hàng, dữ liệu BĐS và AI phân tích thị trường.
- B. Ghi chép thủ công.
- C. Excel cá nhân.
- D. Sử dụng zalo chat đơn lẻ.

Đáp án: A

Câu 184. Mạng xã hội giúp môi giới BĐS chủ yếu ở khía cạnh nào?

- A. Tiếp cận khách hàng mục tiêu nhanh và rộng.
- B. Xác minh giấy tờ pháp lý.
- C. Ký hợp đồng trực tuyến.
- D. Tránh bị xử phạt.

Đáp án: A

Câu 185. Trong xu hướng 2024–2025, công nghệ nào đang được ứng dụng nhiều trong marketing BĐS?

- A. Thực tế ảo (VR/AR) để khách hàng trải nghiệm dự án.
- B. Gửi thư tay.
- C. Truyền hình cáp.
- D. Radio FM.

Đáp án: A

Câu 186. Trong nghiên cứu cung cầu BĐS, yếu tố nào có tính chất ngắn hạn nhất?

- A. Xu hướng dân số di cư.
- B. Chính sách tín dụng ngân hàng.
- C. Quy hoạch đô thị dài hạn.
- D. Biến động nhân khẩu học.

Đáp án: B

Câu 187. Môi giới BĐS thường mắc sai lầm khi đánh giá cầu thị trường là:

- A. Dựa quá nhiều vào nhu cầu vay vốn.
- B. Dựa vào số liệu thứ cấp không kiểm chứng.
- C. Dựa vào tốc độ tăng trưởng dân số.
- D. Dựa vào giá đất Nhà nước ban hành.

Đáp án: B

Câu 188. Trong thương vụ BĐS có sự tham gia của ngân hàng, ngân hàng thường giữ vai trò:

- A. Bên môi giới.
- B. Bên thứ ba bảo lãnh hoặc tài trợ.
- C. Bên bán.
- D. Bên mua.

Đáp án: B

Câu 189. Một nhà đầu tư nước ngoài muốn mua BĐS tại Việt Nam, môi giới cần:

- A. Xác minh quyền sở hữu theo Luật Đầu tư và Luật Nhà ở.
- B. Tư vấn trực tiếp về thuế VAT.
- C. Đứng tên hộ trên hợp đồng.
- D. Tránh giao dịch vì phức tạp.

Đáp án: A

Câu 190. Hồ sơ môi giới chuyên nghiệp cần kèm theo:

- A. Chỉ cần bản sao sổ đỏ.
- B. Hợp đồng môi giới, giấy tờ pháp lý, kế hoạch giao dịch.
- C. Giấy giới thiệu môi giới.
- D. Giấy xác nhận từ ngân hàng.

Đáp án: B

Câu 191. Nếu thiếu bản cam kết thông tin minh bạch trong hồ sơ, rủi ro lớn nhất là:

- A. Hợp đồng chậm ký kết.
- B. Phát sinh tranh chấp pháp lý.
- C. Mất chi phí marketing.
- D. Giảm giá trị bất động sản.

Đáp án: B

Câu 192. Khi lập hồ sơ thế chấp BĐS, tài liệu quan trọng nhất để chứng minh quyền sở hữu là:

- A. CMND/CCCD.
- B. Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất.
- C. Hợp đồng đặt cọc.
- D. Hóa đơn tiền điện.

Đáp án: B

Câu 193. Một lỗi thường gặp khi môi giới hỗ trợ khách hàng lập hồ sơ thế chấp là:

- A. Sao y giấy tờ không công chứng.
- B. Thiếu bản vẽ quy hoạch.
- C. Không kèm hợp đồng thuê nhà.
- D. Không có chứng minh nhân dân.

Đáp án: A

Câu 194. Trong quy trình thương vụ, bước nào thường kéo dài nhất?

- A. Ký hợp đồng mua bán.
- B. Kiểm tra pháp lý và thẩm định giá.
- C. Đàm phán giá.
- D. Quảng cáo sản phẩm.

Đáp án: B

Câu 195. Nếu bên mua liên tục trì hoãn thanh toán, môi giới nên:

- A. Hủy bỏ ngay hợp đồng.
- B. Đề xuất điều khoản phạt hoặc thanh toán từng phần.
- C. Tạm ngưng môi giới.
- D. Chuyển sang khách hàng khác.

Đáp án: B

Câu 196. Trong marketing 2024–2025, công cụ nào được xem là hiệu quả nhất để tiếp cận khách hàng trẻ?

- A. Tờ rơi.
- B. TikTok và Reels.
- C. Báo giấy.
- D. Quảng cáo truyền hình.

Đáp án: B

Câu 197. Một sai lầm thường gặp khi chạy quảng cáo BĐS online:

- A. Target quá rộng, không phân loại khách hàng.
- B. Quảng cáo trên nhiều nền tảng cùng lúc.
- C. Sử dụng hình ảnh thực tế.
- D. Tối ưu chi phí CPM.

Đáp án: A

Câu 198. Trong đàm phán, chiến lược "win – win" nhấn mạnh:

- A. Lợi ích cả hai bên cùng đạt được.
- B. Bên bán được lợi nhiều hơn.
- C. Bên mua thắng hoàn toàn.
- D. Môi giới trung lập.

Đáp án: A

Câu 199. Một tín hiệu khách hàng nghi ngờ môi giới là:

- A. Đặt nhiều câu hỏi pháp lý.
- B. Tránh ký giấy tờ, chỉ nói miệng.
- C. So sánh giá với nhiều dự án.
- D. Muốn đàm phán lâu hơn.

Đáp án: B

Câu 200. Niêm yết BĐS chuyên nghiệp cần kèm:

- A. Thông tin pháp lý, hình ảnh, vị trí, giá.
- B. Giá bán và số điện thoại.
- C. Chỉ cần địa chỉ và diện tích.
- D. Lời giới thiệu ngắn gọn.

Đáp án: A