



ĐỀ THI KẾT THÚC HỌC PHẦN

Đề thi số: . .1. . .

Thời gian làm bài:60 phút

Tên học phần: . . .Môi giới bất động sản Mã học phần: . 209415

Nhóm: Học kỳ: . 1. Năm học: . 2012-2013.

I. Tự luận (sinh viên làm ra giấy thi)

Câu 1: Nêu những yếu tố ảnh hưởng trực tiếp và gián tiếp đến sự phát triển của nghề Môi giới tại Việt Nam (2 điểm)

Câu 2: Với tư cách là một môi giới viên đang giới thiệu và tư vấn cho khách hàng mua một căn hộ để ở ngay có trị giá 1.2 tỷ đồng. Khách hàng đang ở nhà thuê với số tiền phải trả hàng tháng là 3.5 triệu đồng. Khách có số khoản tiết kiệm là 700 triệu đồng, cần vay thêm 500 triệu đồng nữa nếu muốn mua, với lãi suất 12%/năm, trả góp hàng tháng trong vòng 10 năm. Thu nhập hàng tháng của khách là 20 triệu đồng (tính gộp cả gia đình), chi xài cho gia đình bình quân 15 triệu đồng (tính luôn tiền thuê nhà), dư khoảng 5 triệu đồng/tháng. Anh/chị hãy trình bày các mặt lợi và hại, đưa ra các khuyến nghị nên và không nên mua căn nhà này. (4 điểm)

II. Trắc nghiệm (4 điểm, mỗi câu đúng 0.1 điểm, sinh viên làm vào phiếu trả lời trắc nghiệm)

1. 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

2. Một hợp đồng môi giới mua bán địa ốc cần bao gồm điểm nào sau đây nhất:

- a) Nói rõ và ngăn chặn tính hai mặt của cơ quan môi giới
- b) Những thông tin về những môi trường tác hại có thể của khu vực xung quanh
- c) Một bản mô tả chi tiết về những gì mà người mua muốn.
- d) Tính độc quyền, độc nhất

3. Công ty ABC chuẩn bị tiếp một đoàn khách nước ngoài sang tìm hiểu cơ hội đầu tư. Đây là đoàn khách đại diện cho một công ty lớn tại Nhật chuyên đầu tư vào các loại bất động sản tại các nước Đông Nam Á. Nếu thương thảo thuận lợi, có thể đoàn

sẽ ký kết với công ty một hợp đồng nghiên cứu tư vấn về môi trường kinh doanh tại Tp. HCM, Bà Rịa Vũng Tàu và Đồng Nai. Do tính chất quan trọng của cuộc thảo luận, giám đốc công ty quyết định tự mình sẽ tham gia sắp xếp cho cuộc họp. Ông yêu cầu bố trí phòng họp trang trọng, bàn hội đàm hình chữ nhật, một đầu bàn hướng ra cửa chính, lấy hướng cửa vào làm chuẩn, phía khách ở bên trái, phía chủ ở bên phải, phiên dịch và thư ký ngồi phía sau chủ nhân và khách, hai bên phải và trái là các cộng sự thân tín, trên bàn phía khách có bảng tên người ngồi với chức danh và địa vị. Việc bố trí khá hoàn hảo, nhưng có một chi tiết chưa hợp lý, theo bạn đó là chi tiết gì?

- a) Thư ký và phiên dịch không nên ngồi phía sau
- b) Bàn không nên quay về phía cửa
- c) Khách nên ngồi phía phải, chủ nên ngồi phía trái
- d) Không cần phải để bản tên của khách, nếu để thì nên đặt luôn bảng tên của những nhân vật phía chủ nhà



4. 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

5. Hoạt động nào sau đây không thuộc hoạt động xây dựng?

- a) Lập dự án đầu tư xây dựng công trình
- b) Khảo sát xây dựng
- c) Lập quy hoạch xây dựng
- d) Hoạt động quản lý sau xây dựng

6. Các chỉ số mô tả tính cách MBTI (Myer - briggs Type Indicator) được dùng để đánh giá con người nhìn nhận thế giới như thế nào, ra quyết định và lựa chọn giải pháp như thế nào, giao tiếp với người khác ra sao.... MBTI xác định 16 loại tính cách khác nhau dựa trên 4 khía cạnh đối lập: hướng ngoại hay hướng nội (E - extraversion hay I - introversion), cảm nhận hay trực quan (S - sensing hay N - intuition), suy xét hay cảm tính (T - thinking hay F - feeling), linh hội hay xét đoán (P - perceiving hay J - judging). Trong trường hợp nhân viên môi giới gặp một khách hàng ưa chuộng những sự kiện và số liệu rõ ràng, không thích dùng những hình tượng bóng bẩy sinh động hay ẩn dụ để tiếp cận vấn đề ... thì tư vấn viên nên hiểu khách hàng này thuộc nhóm tính cách nào sau đây?

- a) Hướng ngoại hay hướng nội (E - extraversion hay I - introversion)
- b) Suy xét hay cảm tính (T - thinking hay F - feeling)
- c) Cảm nhận hay trực quan (S - sensing hay N - intuition)
- d) Linh hội hay xét đoán (P - perceiving hay J - judging)

7. Theo luật kinh doanh bất động sản năm 2006, nội dung dịch vụ môi giới bất động sản bao gồm những lĩnh vực sau đây, ngoại trừ:

- a) Môi giới mua bán, chuyển nhượng, thuê, thuê mua bất động sản
- b) Hỗ trợ xác định giá bất động sản
- c) Thực hiện các thủ tục pháp lý liên quan đến bất động sản
- d) Môi giới thành lập tổ chức pháp nhân có liên quan

8. Theo John P. Kotter, thứ tự đúng của bốn trong tám quá trình "đổi mới để thành công" là gì?

- a) Đặt ra mục tiêu ngắn hạn. Đưa ra tầm nhìn và chiến lược tương lai. Tạo cảm giác cấp bách cần đổi mới. Kết hợp chặt chẽ các vấn đề cần đổi mới với văn hóa doanh nghiệp.
- b) Kết hợp chặt chẽ các vấn đề cần đổi mới với văn hóa doanh nghiệp. Tạo cảm giác cấp bách cần đổi mới. Đưa ra tầm nhìn và chiến lược tương lai. Đặt ra mục tiêu ngắn hạn.
- c) Đưa ra tầm nhìn và chiến lược tương lai. Kết hợp chặt chẽ các vấn đề cần đổi mới với văn hóa doanh nghiệp. Tạo cảm giác cấp bách cần đổi mới. Đặt ra mục tiêu ngắn hạn.
- d) Tạo cảm giác cấp bách cần đổi mới. Đưa ra tầm nhìn và chiến lược tương lai. Đặt ra mục tiêu ngắn hạn. Kết hợp chặt chẽ các vấn đề cần đổi mới với văn hóa doanh nghiệp

9. 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, định giá BĐS
- d) Tất cả các mục trên

10. Một hợp đồng đại diện cho người mua bất động sản nên nêu rõ:

- a) Mô tả mong muốn về bất động sản của người mua



- b) Nhiệm vụ của cơ quan đại diện, ngày hết hạn, và điều khoản bồi thường
- c) Thông tin liên lạc của người đại diện
- d) Những tên và địa chỉ liên lạc của người trong gia đình

11. Ở cương vị là nhà môi giới nhà đất, khi người mua là khách hàng của bạn, dịch vụ nào sau đây bạn không thể cung cấp cho anh ta/bà ta?

- a) Công bằng
- b) Tốt bụng
- c) Phơi bày các tình trạng vật chất của tài sản
- d) Trung thành

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

- a) Sự gian lận được 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

13. Ông A chuẩn bị tiếp và môi giới cho một khách hàng dự định mua căn nhà trong dự án bất động sản mà ông đảm nhận tiếp thị. Khi bố trí bàn tiếp khách, để dành quyền chủ động và thoải mái cho mình, ông ta bố trí ghế ngồi của mình quay mặt về phía cửa chính, còn khách thì ngồi quay lưng về phía cửa. Cách làm này của ông ta là nên hay không nên?

- a) Nên
- b) Không nên

14. Định nghĩa tốt nhất cho thuật ngữ "thực tại vật chất - material fact" trong môi giới bất động sản là gì?

- a) Là bất cứ thứ gì mà nó có tầm quan trọng đối với quyết định của một người mua/bán bất động sản
- b) Là yếu tố để một nhà xây dựng lựa chọn các vật liệu xây dựng
- c) Là một sự thỏa thuận các điều kiện hợp đồng mua bán nhà
- d) Thể hiện những thông tin về tình trạng vật lý của bất động sản

15. Đặc điểm nào sau đây không thuộc lập trường đàm phán theo kiểu nguyên tắc?

- a) Giải quyết vấn đề độc lập với lòng tin
- b) Xác định quyền lợi
- c) Tạo ra các phương án để cùng đạt mục đích
- d) Cố gắng đạt được thỏa thuận

16. Sau khi kết thúc tìm hiểu khách hàng liên quan đến khía cạnh tài chính, môi giới viên nên làm gì khi khách hàng mua nhà yêu cầu dịch vụ hỗ trợ vay vốn?

- a) Phân tích, đánh giá tình hình tài chính của khách hàng, bao gồm việc tính ra các tỷ lệ tài chính như tỷ lệ thanh khoản, tỷ lệ sinh lời, năng lực đi vay, tình hình công nợ
- b) Lập tờ trình sơ bộ về khách hàng gửi đến cơ quan tài chính đề nghị cho vay vốn
- c) Đề nghị khách hàng cung cấp hồ sơ hoặc tài liệu quan trọng liên quan đến phương án vay vốn
- d) Phân tích sơ bộ các khả năng có thể xảy ra đối với phương án đi vay của khách hàng

17. Để có quyền hợp pháp mua và bán, một hợp đồng phải bao gồm điều khoản kết thúc hợp đồng sau:

- a) Thông báo hủy/kết thúc hợp đồng
- b) Ít nhất bảy ngày để hoàn tất hợp đồng
- c) Quyền bãi bỏ một hợp đồng
- d) Những xem xét về tiền tệ

18. 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

19. Nhà môi giới bất động sản hoạt động với tư cách đại lý phân phối, đại diện thu xếp giao dịch bất động sản cho khách hàng và môi giới được nhận hoa hồng từ các dịch vụ cung cấp cho khách hàng. Khi hoạt động với tư cách người hành nghề môi giới, công ty môi giới bất động sản:

- a) Thực hiện mua, bán bất động sản cho chính mình
- b) Không thực hiện mua, bán bất động sản cho mình mà chỉ là người kết nối và giúp





khách hàng thực hiện yêu cầu mua, bán bất động sản

20. Khi người môi giới đại diện cho bên bán làm việc với bên mua, phần nào sau đây Không thuộc nhiệm vụ thực hiện của người môi giới đối với bên mua?

- a) Nhiệm vụ ủy thác
- b) Phơi bày các cơ sở để sửa chữa, thanh lý hợp đồng mua bán BĐS
- c) Đối xử công bằng
- d) Khuyến bảo để có sự hiểu rõ toàn diện ngôi nhà

21. Một nhà môi giới và khách hàng của anh ta đang đàm phán thỏa thuận mua một bất động sản tại Đồng Nai. Họ đã thực hiện xong công tác tiếp xúc, thăm dò đối tác, lập các phương án thỏa thuận mua bán, xác định chiến lược đàm phán với người bán bất động sản này. Họ thậm chí đã đàm phán thử với đối tác nhưng chưa mang lại kết quả. Bước nào họ nên thực hiện tiếp theo?

- a) Đàm phán phân bổ: Trình bày quan điểm yêu cầu của mình và lắng nghe đối tác trình bày quan điểm của họ
- b) Tiến hành đàm phán hợp nhất: Thảo luận về các mục tiêu chung và các mục tiêu xung đột, nhượng bộ và nhận nhượng bộ nhằm phá vỡ tình huống cân bằng
- c) Rút kinh nghiệm và tiến hành các bước tiếp xúc, thăm dò đối tác lại
- d) Chuẩn bị các hợp đồng đã soạn thảo sẵn để đưa ra đàm phán lại

22. 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

23. Những khoản cộng thêm nhân tạo vào giá trị của BĐS được coi là

- a) Mảnh, mảnh, lô đất
- b) Vật cố định được đem bán
- c) Sự cải tạo

d) Động sản

24. 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) Thua - Thua (Lose - Lose)
- b) Thỏa hiệp (Compromising)
- c) Chiến thắng trên chiến thắng (Win/Win)
- d) Chiến thắng trên thất bại (Win/Lose)

25. Một hợp đồng được ký bởi một người chưa đủ tuổi trưởng thành thì:

- a) Không có hiệu lực đối với mỗi bên
- b) Không có hiệu lực pháp lý
- c) Không ràng buộc đối với người chưa đủ tuổi, ràng buộc đối với những người khác
- d) Không hợp pháp và không có hiệu lực thực thi

26. Khoản hoa hồng nào sau đây là phạm luật?

- a) Tiền giờ công
- b) Phần trăm trên giá mua
- c) Khoản phí mà khách hàng phải trả khi ký hợp đồng nhờ môi giới bán nhà
- d) Không có khoản nào kể trên được xem là "hoa hồng" trong môi giới BĐS

27. Một công cụ e-marketing hữu hiệu giúp tối ưu hóa các từ khóa có khả năng được khách hàng tìm kiếm trên các công cụ tìm kiếm, giúp tiếp cận khách hàng nhanh nhất và hiệu quả nhất. Công cụ này được gọi là

- a) SEM – Search Engine Marketing
- b) SEO – Search Engine Optimization
- c) SMM - Social Media Marketing
- d) Viral Marketing

28. Đặc điểm nào sau đây không thuộc lập trường đàm phán theo kiểu cứng?

- a) Coi đối tác như bè bạn
- b) Bám chặt lấy lập trường
- c) Chủ trương ép đối tác nhượng bộ
- d) Giành thắng lợi bằng mọi giá

29. Là nhà môi giới BĐS, các công việc nào sau đây được thực hiện thường xuyên nhất?



- a) Xác định lượng cung bds nói chung trên thị trường
- b) Xác định tính cần thiết của việc đầu tư, nhu cầu mua nhà của người dân trên một thị trường nhất định
- c) Xác định chi phí, lợi nhuận, thủ tục pháp lý, hỗ trợ khách hàng thực hiện các giao dịch mua bán.
- d) Xác định chu kỳ phát triển của bất động sản, đưa ra phương hướng đầu tư thích hợp

30. Những cá nhân nào sau đây ngân hàng vẫn chấp nhận cho vay?

- a) Người thân của thành viên hội đồng quản trị, ban kiểm soát, ban điều hành ngân hàng
- b) Toàn bộ thành viên hội đồng quản trị, tổng giám đốc, ban giám đốc, thành viên ban kiểm soát của ngân hàng
- c) Người thân của các quan chức cấp Sở trở lên chịu trách nhiệm tiếp nhận hồ sơ và thẩm định dự án để cấp phép đầu tư
- d) Những người thẩm định và xét duyệt cho vay

31. Trong môi giới, nghiệp vụ tư vấn vay vốn mua nhà thường được tiến hành thường xuyên và rất quan trọng. Bước đầu tiên nhà môi giới có nhiệm vụ tiếp xúc, tìm hiểu và hướng dẫn khách hàng làm thủ tục vay và những vấn đề liên quan. Trong giai đoạn này, anh ta không cần phải thực hiện nội dung nào sau đây?

- a) Xác định năng lực tài chính của khách hàng (vốn pháp định, vốn tự có, nguồn tài trợ chủ yếu, điểm hòa vốn, khả năng sinh lợi...)
- b) Tư vấn những vấn đề cụ thể mà khách hàng trình bày và tư cách pháp lý của khách hàng
- c) Xem xét tính khả thi của phương án sản xuất kinh doanh hay dự án đầu tư của khách hàng
- d) Tìm hiểu về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng (doanh thu, năng lực sản xuất đầu tư, khả năng đầu tư, thị trường tiêu thụ, mạng lưới phân phối...)

32. Nếu một người bán bất động sản nhận được nhiều lời chào giá (trả giá), ông ta phải:

- a) Phơi bày tất cả các lời chào giá cho tất cả người muốn mua
- b) Có thể chấp nhận bất kỳ cuộc chào giá nào trừ khi nó được nhận đúng lúc
- c) Đàm phán cơ hội đầu tiên trước khi ông ta nhận được yêu cầu khác
- d) Xem xét các chào giá này theo thứ tự nhận được

33. 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

34. 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

35. Khi tư vấn và xây dựng phương án tài chính cho một quyết định mua bds của khách hàng, việc gì sau đây người môi giới phải làm đầu tiên?

- a) Kiểm tra các số liệu để xác định mức độ phù hợp và tin cậy của chúng
- b) Đánh giá rủi ro có thể có, tiên liệu những khó khăn xảy ra và khả năng đối phó trên quan điểm dòng tiền
- c) Đề ra các giải pháp lựa chọn khác nhau
- d) Xem xét quy mô đầu tư với khả năng huy động vốn có thể có



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

- a) Làm trung gian giúp khách hàng mua, bán bất động sản
- b) Tư vấn đầu tư liên quan đến bất động sản
- c) Làm trung gian giúp cho việc mua bán bất động sản được thực hiện có hàm lượng tư vấn đáp ứng nhu cầu cao
- d) Tất cả các ý trên

37. Một người dự định xây dựng một căn nhà để ở. Khi làm thủ tục xin phép xây dựng, cơ quan có thẩm quyền yêu cầu người này phải xác định loại công trình mà ông ta định xây. Loại công trình này nên hiểu như thế nào?

- a) Là việc phân loại công trình căn cứ vào quy mô, yêu cầu kỹ thuật, vật liệu xây dựng công trình và tuổi thọ công trình xây dựng
- b) Tổng hợp các ý
- c) Phân loại công trình nhằm xác định công năng sử dụng của công trình đó, và được chia làm cấp đặc biệt, cấp I -> IV
- d) Do luật xây dựng 2003 hoặc các văn bản pháp quy có liên quan quy định

38. 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.

39. 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 bán
- b) Diện tích kích thước nền nhà và vị trí khu vực
- c) Phương thức thanh toán tài chính của người bán
- d) Chi phí thay thế sửa chữa kiến trúc

40. Nếu một ngân hàng đồng ý cung cấp khoản cho vay 90% để mua nhà mới, và ngôi nhà được định giá là 75,000 USD. Hỏi người mua nhà sẽ trả trước với số tiền là bao nhiêu?

- a) 750 USD
- b) 67,500 USD
- c) 9,000 USD
- d) 7,500 USD

Hết

TRƯỞNG BỘ MÔN/BCN KHOA
(Ký, ghi rõ họ và tên)

GIẢNG VIÊN RA ĐỀ
(Ký, ghi rõ họ và tên)

.....

.....

Ghi chú: Thí sinh không được phép sử dụng tài liệu.