

## **ПЕРЕЧЕНЬ ЭКЗАМЕНАЦИОННЫХ ВОПРОСОВ ДЛЯ АТТЕСТАЦИИ СПЕЦИАЛИСТА ПО НЕДВИЖИМОСТИ**

*\*Если считаете, что есть несколько верных вариантов ответов, - выбирайте несколько ответов.*

### **Раздел НАЛОГОВОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО**

1. Назовите минимальный срок владения объектом недвижимости, приобретенного по договору приватизации, по истечении которого при продаже указанного объекта недвижимости не будет уплачиваться налог?

- А) 1 год;
- Б) 3 года; (ст. 217 НК РФ)
- В) 5 лет;
- Г) нет срока, можно продавать сразу.

2. С какого момента исчисляется минимальный срок владения для объектов, приобретенных по договорам долевого участия в строительстве (ДДУ)?

- А) с момента подписания ДДУ;
- Б) с момента полной оплаты; (п. 2 ст. 217.1 НК РФ)
- В) с момента подписания акта приема-передачи;
- Г) с момента регистрации права собственности.

3. Срок владения Объектом недвижимости, полученным по наследству, исчисляется:

- А) с момента смерти наследодателя; (ст. 1114 ГК РФ)
- Б) с момента выдачи свидетельства о праве на наследство;
- В) с момента государственной регистрации права собственности на Объект недвижимости.

4. При продаже Объекта недвижимости, приобретенного налогоплательщиком по наследству, он вправе воспользоваться имущественным налоговым вычетом:

- А) в размере 1 миллиона рублей; (п. 2 ст. 220 НК РФ)
- Б) в размере 2 миллионов рублей;
- В) такой имущественный налоговый вычет отсутствует.

5. Признаются ли неполнородные братья и сестры близкими родственниками налогоплательщика в соответствии с Семейным кодексом?

- А) да (ст. 14 Семейного кодекса)
- Б) нет

6. С какого момента исчисляется минимальный срок владения Объектом недвижимости, приобретенного по договору купли-продажи, по истечении которого при продаже указанного объекта недвижимости не будет уплачиваться налог?

- А) с момента подписания договора купли-продажи;
- Б) с момента полной оплаты по договору;
- В) с момента государственной регистрации перехода права собственности на имя Покупателя; (для данной категории оснований приобретения Объектов недвижимости не предусмотрены исключения, поэтому по общему правилу исчисление срока начинается с момента государственной регистрации права Покупателя - п. 3 ст. 1 ФЗ «О государственной регистрации недвижимости»)
- Г) с момента подписания Акта приема-передачи.

## **Раздел РОСРЕЕСТР**

7. На какой срок государственный регистратор вправе приостановить государственную регистрацию:

- А) на срок, до устранения причин, послуживших основанием для принятия решения о приостановлении;
- Б) на 3 месяца;
- В) на срок, до устранения причин, послуживших основанием для принятия решения о приостановлении, но не более чем на три месяца. (П. 2 ст. ст. 26 Федерального закона от 13.07.2015 N 218-ФЗ "О государственной регистрации недвижимости")

8. В случае, если государственный регистратор выявил что лицо, указанное в заявлении в качестве правообладателя, не имеет права на такой объект недвижимости, государственный регистратор:

- А) обязан принять решение об отказе в осуществлении государственного кадастрового учета и (или) государственной регистрации прав;
- Б) обязан принять решение о приостановлении государственного кадастрового учета и (или) государственной регистрации прав; (п.1 ст. 26 Федерального закона от 13.07.2015 N 218-ФЗ "О государственной регистрации недвижимости")

## **Раздел БАНКРОТСТВО**

9. В чём разница между неплатёжеспособностью и банкротством?

- А) Неплатёжеспособность – это когда имеются долги у физического лица менее 500 тыс. руб., а банкротство – более 500 тыс. рублей
- Б) Неплатёжеспособность – фактическая неспособность платить по долгам, а банкротство – юридическая процедура признания неплатёжеспособности
- В) Это одно и тоже, разницы нет
- Г) Неплатёжеспособность – это когда имеются долги перед физическими лицами, а банкротство – перед кредитными организациями

10. Какие ключевые признаки приближающегося банкротства у собственника недвижимости?

- А) Просрочки по платежам более 3х раз подряд
- Б) Продавец не удовлетворяет требования кредиторов, общий размер долговых обязательств приближен к 500 тыс. руб. и более, недостаточность имущества, просрочки более 3х месяцев
- В) Сумма долга более 500 тыс. руб.
- Г) Имеются судебные решения, возбуждено исполнительное производство

11. Какие последствия для договора купли продажи недвижимости, если одна из сторон – банкрот?

- А) Если регистрация сделки с недвижимостью прошла, то она не может быть оспорена
- Б) Если прошло 3 года после регистрации сделки, то она не может быть оспорена
- В) Сделка может быть оспорена арбитражным управляющим, особенно если совершена с целью вывода активов; возможна продажа в рамках конкурсной массы
- Г) Сделка будет оспорена арбитражным управляющим в любом случае

12. Как риэлтору проверить наличие рисков банкротства у клиента продавца?
- А) Получить информацию от самого продавца (справки о задолженностях)
  - Б) Запросить выписку из ЕГРН
  - В) Проверить информацию о судебных делах через картотеку судов
  - Г) Проверить реестр банкротов
13. Как риэлтор должен работать при выявлении риска банкротства у стороны сделки и/или супруга?
- А) Риэлтор тут ни при чем
  - Б) Отказаться от сделки
  - В) Банкротство супруга на сделку не повлияет
  - Г) Уведомить своего клиента о рисках, обеспечить прозрачность сделки, проверить обременения и сохранить документальные подтверждения согласий и расчётов
14. Что риэлтор обязан сообщить покупателю при выявлении признаков банкротства продавца?
- А) О всех известных обременениях и рисках оспаривания сделки
  - Б) О наличии судебных исков/исполнительных производств
  - В) О наличии супруга в сделке, на которого можно возложить совместные долговые обязательства
  - Г) Риэлтор не обязан сообщать о рисках банкротства, так как его цель – купля-продажа недвижимости

## **Раздел ПСИХОЛОГИЯ и ЭТИКА**

15. Что означает «эмпатия» в работе риэлтора?
- А) Быть удобным, проявлять мягкость по отношению к клиенту, порой в ущерб себе.
  - Б) Ответственное отношение к работе, полная вовлеченность в процесс, порой пренебрежение к своим потребностям и желаниям ради общего дела.
  - В) Способность понять чувства, потребности клиента, поставив себя на его место, и показать ему это понимание.
16. Клиент постоянно откладывает подписание договора, находя новые «сомнения». Ваша тактика?
- А) Задать закрытый вопрос клиенту: «Вы готовы заключить договор сегодня или завтра?».
  - Б) Выяснить истинную причину сомнений через открытые вопросы, проявить понимание и предложить пути решения конкретных возражений.
  - В) Сделать ему значительную скидку на услуги и предложить дополнительные гарантии, чтобы точно согласился.
17. Что означает «раскрытие информации» в этике риэлтора?
- А) Сообщать клиенту всю известную вам существенную информацию, влияющую на стоимость или привлекательность объекта или на решение о сделке, даже если она негативная.
  - Б) Отвечать развернуто и своевременно на каждый заданный вопрос клиента.
  - В) «Раскрытие информации» нужно для того, чтобы обезопасить себя, как специалиста, от возможных судебных исков в будущем.

18. Клиент выражает недовольство ходом сделки, хотя вы действуете строго по договору. Ваши действия?

- А) Напомнить ему пункты договора и сказать, что претензии не обоснованы. Вы действуете строго по договору и вам неприятны придиры клиента.
- Б) Обрисовать клиенту ход сделки исключительно в позитивном ключе, указать на плюсы, завуалировав минусы.
- В) Выслушать его внимательно, признать его чувства разочарования/раздражения, спокойно объяснить свою позицию и процесс, предложить варианты улучшения взаимодействия.

19. Что такое «этичный отказ» от сотрудничества с клиентом?

- А) Отказаться от сотрудничества, озвучив уважительные причины личного характера, чтобы не обидеть клиента.
- Б) Осведомить клиента о своей занятости, порекомендовав кого-то из своих коллег.
- В) Вежливо, но прямо сообщить о своем решении, кратко и профессионально объяснив причину (если уместно), не переходя на личности и не нарушая конфиденциальность

20. Что включает в себя понятие «профессиональная компетентность» риелтора?

- А) Хорошее знание рынка в своей рабочей локации, осведомленность о каждом объекте в районе и о территории и инфраструктуре в целом.
- Б) Постоянное обновление знаний: законодательство, рынок, технологии сделок, финансы (ипотека), психология общения, этика.
- В) Владение юридическими знаниями по всем направлениям, необходимым для проведения сделок.

21. Что такое «этика переговоров» между риелторами?

- А) Корректное отстаивание интересов своего клиента в переговорах.
- Б) Взаимное уважение, профессионализм, соблюдение договоренностей и конфиденциальности, даже при работе на противоположных сторонах.
- В) Соблюдать конфиденциальность данных своих клиентов в переговорах с контрагентами.

22. Риелтор получает отзыв от клиента с несправедливой, по его мнению, критикой. Как реагировать публично?

- А) Поблагодарить за честность, уверив, что при следующем обращении работа будет проделана на высшем уровне.
- Б) Ответить вежливо, поблагодарить за обратную связь, извиниться за негативный опыт (не признавая вину за то, чего не было), предложить обсудить ситуацию лично.
- В) Отстоять свою точку зрения, максимально обелить свою репутацию, чтобы не дискредитировать себя перед новыми клиентами.

23. Какие действия риелтора НЕ способствуют построению долгосрочного доверия?

- А) Владение информацией, осведомленность касаемо всех этапов сделки.
- Б) Не игнорировать звонки клиентов, выходить на связь при первой возможности.
- В) Скрывать проблемы до последнего момента, чтобы не "пугать" клиента.

24. Клиент постоянно просит скидку на ваши услуги, хотя договор уже подписан. Ваша позиция?

- А) Согласиться на скидку в процессе подготовки сделки, чтобы сохранить клиента, но в момент оплаты сослаться все же на договор.
- Б) Сделать контрпредложение – уменьшить количество выполняемой работы, например, не выезжать на показы/просмотры.
- В) Вежливо, но твердо напомнить об условиях подписанного договора, объяснить ценность вашей работы и невозможность изменения цены постфактум.

## **Раздел ИПОТЕКА**

25. Какой ФЗ устанавливает основные понятия, относящиеся к залогу недвижимости и ипотечному кредитованию?

- А) ФЗ №102 "Об ипотеке (залоге)
- Б) ФЗ №218 "О государственной регистрации недвижимости"

26. Ипотека «в силу закона» – это

- А) ипотека, которая возникает на основании фактов, прописанных в законе.
- Б) ипотека, которая возникает на основании фактов, прописанных в договоре.

27. Какие формы сделок допускаются в РФ? Несколько ответов

- А) в письменной форме
- Б) в устной форме
- В) в электронном виде

28. Ипотечная сделка -это ...

- А) сделка по купле-продаже недвижимого имущества с использованием заемных средств кредитной организации
- Б) сделка по отчуждению движимого имущества (купли-продажа) с использованием заемных средств кредитной организации

29. Что входит в содержание права собственности?

- А) право пользования, владения, распоряжения имуществом
- Б) право распоряжения имуществом
- В) право владения имуществом

30. Доверенность — это ...

- А) соглашение между доверителем и поверенным
- Б) односторонняя сделка, согласие не требуется

31. Общая совместная собственность — это собственность...

- А) где несколько владельцев без определения долей
- Б) где несколько владельцев с определением долей

32. Ипотека в силу договора – это

- А) залог недвижимости, возникающий на основании заключенного сторонами договора.
- Б) залог недвижимости, возникающий на основании Закона об ипотеке (залога недвижимости)

33. Где закреплено, что каждый вправе иметь имущество в собственности?

- А) Гражданский кодекс РФ
- Б) Конституция РФ
- В) Земельный кодекс РФ

34. На основании какого закона, недвижимое имущество подлежит обязательной регистрации в госоргане?

- А) 102-ФЗ
- Б) 218-ФЗ

35. В каком законе закреплены вещные права?

- А) Конституция
- Б) ЗК РФ
- В) СК РФ
- Г) ГК РФ

36. Нотариальное удостоверение договора дарения недвижимости

- А) Обязательно
- Б) По желанию сторон
- В) Только в простой письменной форме

37. Где закреплены нормы, регулирующие правоотношения наследования?

- А) Конституция
- Б) ГК РФ

38. Какую созаемщик несет ответственность?

- А) Солидарную
- Б) Субсидиарную

39. Сделка, которая совершается для прикрытия другой сделки, это...

- А) Мнимая
- Б) Притворная

40. ПДКП является обязательным документом?

- А) Не является
- Б) Является

41. Каким документом удостоверяется передача прав на недвижимое имущество?

- А) Предварительный договор кули-продажи
- Б) Договор купли-продажи
- В) Кредитный договор

42. Назовите основные этапы ипотечной сделки. Выберите все правильные ответы

- А) выбор банка
- Б) подача заявки в банк и получение одобрения
- В) выбор объекта
- Г) его оценка и согласование с банком
- Д) оформление ипотеки
- Е) регистрация права собственности
- Ж) передача ключей от недвижимости

43. Можно ли подать заявку на ипотеку дистанционно?

- А) нет, обязательно надо прийти в отделение банка
- Б) да

44. Какие скидки на процентную ставку по ипотечному кредиту? Выберите все правильные ответы

- А) преференция партнеру
- Б) договоренность с управляющим банка
- В) зарплатный проект
- Г) большой ПВ
- Д) за большие обороты личных средств по счетам в банке
- Е) приобретение у определенного застройщика
- Ж) за использование ЭР и/или СБР
- З) за быстрый выход на сделку

45. Выберите что никогда НЕ требуется предоставлять на согласование вторичного жилья?

- А) военный билет продавца
- Б) страховой медицинский полис продавца
- В) правоподтверждающий документ на недвижимость
- Г) правоустанавливающих документов
- Д) техническая документация (план БТИ, экспликация)
- Е) договор дарения вещей (мебели и техники)

46. Назовите обязательный вид страхования, независимо от банка, программы кредитования?

- А) Имущественное страхование
- Б) Страхование жизни
- В) Титульное страхование

47. Что такое аннуитетный платеж?

- А) одинаковые ежемесячные выплаты
- Б) выплаты ежемесячно уменьшаются

48. Где территориально может находиться предмет ипотеки?

- А) только РФ
- Б) РФ и в дружественных странах
- В) в любой стране

49. Что при оформлении сделки с недвижимостью чаще всего используется в качестве залога?

- А) Паспорт
- Б) недвижимое имущество имеющееся в собственности
- В) покупаемый объект недвижимости

50. Продолжите фразу: Предварительное одобрение не является...

- А) Основным
- Б) Верным
- В) Окончательным
- Г) Единственным

51. По какой причине банк может отказать в выдаче ипотеки на покупку квартиры на вторичном рынке?

- А) слишком часто продавалась
- Б) продавцом выступает несовершеннолетний
- В) квартира унаследована менее 6 месяцев назад
- Г) высокая стоимость объекта
- Д) находится в собственности у нескольких лиц
- Е) находится в доме исторического наследия
- Ж) не подходит под требование банка

52. Кто проводит оценку недвижимости для банка?

- А) Оценка проводится независимым экспертом. Оценщик должен обязательно состоять в СРО
- Б) Заемщиком
- В) Банком

53. Что такое дифференцированный платеж?

- А) при таком платеже ежемесячные платежи становятся меньше
- Б) сумма процентов каждый месяц будет одной и той же
- В) ежемесячные платежи разные

54. Выгодно ли погашать ипотечный кредит досрочно?

- А) все зависит от процентной ставки по кредиту, от рыночной ситуации, от размера ключевой ставки.
- Б) Да
- В) Нет

55. По каким требованиям банка, формируется портрет заемщика? Перечислить основные:

- А) Возраст
- Б) Гражданство
- В) Регистрация
- Г) кредитная история
- Д) задолженности ФССП/налоги
- Е) наличие водительского удостоверения

56. Из чего состоит кредит?

- А) из суммы основного долга, который равен стоимости приобретаемой недвижимости
- Б) начисляемых процентов
- В) неустойки по платежам

57. Дать развернутый ответ. Поясните выражение: каждому клиенту- свой банк! В чем заключается работа ипотечного брокера?

- А) получать доход с клиента
- Б) оказание помощи в выборе банка и выбор оптимальной программы кредитования

## Раздел МАРКЕТИНГ

58. Какие из перечисленных средств относится к личным средствам коммуникации?

- А) Личные продажи, персональные встречи, телефонные переговоры, презентации один-на-один, личные рекомендации, сарафанное радио, персональные письма и сообщения, индивидуальные консультации.
- Б) Реклама в СМИ
- В) наружная реклама, интернет-баннеры, массовые рассылки email, радиореклама, телевизионная реклама.

59. Определите факторы, которые обязательно учитывать при подготовке сравнительно-маркетингового анализа?

- А) Только цена и площадь объекта, личные предпочтения собственника, астрологические прогнозы, цвет стен в квартире, количество просмотров в интернете.
- Б) Местоположение и транспортная доступность, характеристики объекта (площадь, этажность, год постройки), состояние и качество отделки, инфраструктура района, время экспозиции аналогичных объектов на рынке, динамика цен в сегменте, сезонность спроса, экономическая ситуация в регионе.

60. В каких рыночных ситуациях имеет место конкуренция продавцов?

- А) При дефиците объектов на рынке, в период экономического роста, при снижении процентных ставок, в условиях рынка продавца.
- Б) При превышении предложения над спросом, в периоды экономической нестабильности, при росте процентных ставок по ипотеке, в условиях рынка покупателя, при большом количестве объектов в определенном сегменте.

61. В каком из высказываний в наибольшей степени проявляется сущность маркетинга?

- А) Продать любой ценой;
- Б) Найти потребность и удовлетворить ее или Создать ценность для клиента и получить прибыль;
- В) Получить максимальную прибыль независимо от потребностей клиента.

62. В чем состоит задача позиционирования услуги или объекта недвижимости?

Выберите все подходящие варианты:

- А) Установить самую высокую цену на рынке;
- Б) Создать уникальное место в сознании целевой аудитории;
- В) Сформировать желаемое восприятие;
- Г) Скрыть недостатки объекта;
- Д) Копировать позиционирование конкурентов;
- Е) Связать объект с определенными потребностями клиента;
- Ж) Игнорировать мнение целевой аудитории.

63. Выберите одну из основных особенностей недвижимости как уникального товара.

- А) Недвижимость неподвижна (стационарность), имеет уникальное местоположение, является долговечным активом, требует значительных инвестиций, обладает высокой ликвидностью при правильном позиционировании.
- Б) Недвижимость можно легко транспортировать, все объекты недвижимости одинаковы, это краткосрочный товар, требует минимальных вложений.

64. Должен ли клиент знать, какими рекламными инструментами будет пользоваться агент для формирования спроса на объект?

- А) Нет, это коммерческая тайна агента, клиенту не нужно знать детали работы.
- Б) Да, клиент должен быть проинформирован о маркетинговом плане продвижения объекта для понимания стратегии продаж и контроля за работой агента.

65. Если риэлтор отмечает в своих маркетинговых материалах, что он является аттестованным специалистом, сдавшим профессиональный экзамен, это... (выберите все возможные варианты):

- А) Обязательное требование закона;
- Б) Инструмент позиционирования и конкурентного преимущества;
- В) Маркетинговый инструмент для привлечения клиентов;
- Г) Подтверждение профессиональной компетентности;
- Д) Способ ввести в заблуждение клиентов;
- Е) Бесполезная информация;

66. Золотое правило сервиса «клиент всегда прав» в случае работы агента означает следующее.

- А) Необходимость выслушать клиента, понять его потребности, найти компромиссное решение, при этом сохраняя профессиональную этику и не нарушая законодательство.
- Б) Агент должен выполнять любые требования клиента, даже незаконные, никогда не возражать клиенту, игнорировать профессиональную этику.

67. Как специалисту разместить свои объекты в Федеральной Базе Недвижимости РГР?

- А) Через любой риелторский портал, без специальной регистрации, только через печатные СМИ.
- Б) Через официальный сайт РГР, предварительно пройдя аттестацию и получив доступ к системе размещения объектов.

68. Какое из определений более подходит под рыночную стоимость объекта недвижимости?

- А) Наиболее вероятная цена, по которой объект может быть продан на открытом рынке в условиях конкуренции, при отсутствии принуждения сторон.
- Б) Цена, которую хочет получить собственник, кадастровая стоимость объекта, цена аналогичного объекта в другом районе.

69. Квалификация клиента – это...

- А) Проверка документов клиента, определение его социального статуса, выяснение места работы.
- Б) Процесс определения потребностей, возможностей и готовности клиента к совершению сделки, включая бюджет, сроки, критерии выбора.

70. Лид – это...

- А) Потенциальный клиент, проявивший интерес к услугам или объекту недвижимости и оставивший контактную информацию.
- Б) Заключенная сделка, постоянный клиент компании, конкурент на рынке.

71. Ликвидность объекта недвижимости – это...

- А) Юридическая чистота объекта, техническое состояние объекта, местоположение объекта.
- Б) Способность объекта быть проданным в разумные сроки по рыночной цене без существенных потерь в стоимости.

72. Маркетинговый план включает в себя...

- А) Анализ рынка, целевую аудиторию, стратегию позиционирования, маркетинговые инструменты, бюджет, временные рамки, показатели эффективности.
- Б) Только бюджет на рекламу, список контактов клиентов, техническое описание объекта.

73. Обязан ли агент по недвижимости указывать род своей профессиональной деятельности в персональном профиле в своих социальных сетях?

- А) Рекомендуется для повышения доверия и привлечения клиентов, но не является обязательным требованием.
- Б) Да, это обязательное требование закона, которое строго контролируется.

74. Срок экспозиции на рынке недвижимости – это...

- А) Период времени от момента выставления объекта на продажу до заключения сделки.
- Б) Время строительства объекта, срок действия права собственности, период гарантийных обязательств.

75. Таргетинг – это ...

- А) Определение цены на объект недвижимости, выбор района для инвестиций, планирование маршрута показов.
- Б) Настройка рекламы на определенную целевую аудиторию по демографическим, географическим, поведенческим критериям.

76. Услуга риэлтора – это...

- А) Профессиональное сопровождение сделок с недвижимостью, включающее консультации, поиск объектов, организацию показов, ведение переговоров.
- Б) Только юридическое сопровождение сделки, исключительно поиск объектов для клиента, только оценка недвижимости.

77. Что не относится к партнерским продажам?

- А) Прямые продажи собственных объектов без участия других агентов.
- Б) Сотрудничество с другими агентствами, работа с коллегами из других компаний, совместные показы объектов.

78. Что такое конкурентные преимущества?

- А) Уникальные характеристики объекта или услуги, которые выделяют их среди конкурентов и создают дополнительную ценность для клиента.
- Б) Низкая цена на любой объект, копирование услуг конкурентов, работа без договоров с клиентами.

79. Что такое маркетинг в недвижимости?

- А) Система планирования, продвижения и продажи объектов недвижимости, направленная на удовлетворение потребностей клиентов и получение прибыли.
- Б) Только реклама объектов недвижимости, исключительно ценообразование, только работа с документами.

80. Какие рекламные сообщения и материалы должны быть промаркированы?

- А) Все рекламные материалы должны содержать пометку "Реклама" согласно требованиям ФЗ "О рекламе".
- Б) Только материалы в интернете, только платная реклама, маркировка не требуется.

## **Раздел МЕНЕДЖМЕНТ**

81 Какие факторы важны для налаживания сотрудничества с другими участниками рынка недвижимости (риелторские агентства, банки, страховые компании)?

- А) Только наличие общих клиентов.
- Б) Общие интересы, репутация и надёжность партнёров.
- В) Отсутствие конкуренции между участниками рынка.

82. Что такое делегирование?

- А) Процесс распределения задач между сотрудниками без передачи ответственности.
- Б) Передача полномочий и ответственности за выполнение задач от руководителя к подчинённому.
- В) Процесс самостоятельного выполнения всех задач руководителем.

83. Расшифруйте аббревиатуру SMART

- А) Specific, Measurable, Achievable, Relevant, Time-bound (конкретный, измеримый, достижимый, релевантный, ограниченный во времени).
- Б) Simple, Manageable, Active, Regular, Temporary (простой, управляемый, активный, регулярный, временный).
- В) Standard, Modern, Active, Rapid, Trendy (стандартный, современный, активный, быстрый, трендовый).

84. Какие методы оценки эффективности управления агентством недвижимости вы можете назвать?

- А) Только анализ финансовых показателей.
- Б) Анализ финансовых показателей, выполнение KPI, качество обслуживания клиентов.
- В) Только количество проведённых сделок.

85. Какие факторы влияют на лидерские качества риэлтора?

- А) Только опыт работы.
- Б) Профессиональные навыки, коммуникативные способности, умение работать в команде и принимать решения.
- В) Только образование.

86. Какие действия включает в себя координация работы агента недвижимости с другими участниками сделки?

- А) Только передача информации о сделке.
- Б) Согласование условий сделки, обмен документами, организация встреч и переговоров.
- В) Только подписание документов.

87. На основании какого внутреннего документа составляется профиль вакансии?

- А) На основании устных договорённостей между руководителем и кандидатом.
- Б) На основании должностных инструкций и требований к кандидату.
- В) На основании личных предпочтений руководителя.

88. Что такое маркетинг доверия?

- А) Стратегия, основанная на создании положительного имиджа и репутации компании для привлечения клиентов.
- Б) Метод агрессивной рекламы для быстрого привлечения внимания.
- В) Стратегия, не учитывающая важность долгосрочных отношений с клиентами.

89. Что такое контент-маркетинг?

- А) Создание и распространение полезного, релевантного контента для привлечения и удержания аудитории.
- Б) Размещение рекламы в различных медиа для быстрого привлечения клиентов.
- В) Метод, не учитывающий важность качественного контента для привлечения аудитории.

90. Что такое акционизм?

- А) Направление в искусстве, основанное на действиях художника или группы людей в общественных пространствах.
- Б) Метод маркетинга, основанный на акциях и мероприятиях для привлечения внимания к бренду.
- В) Стратегия управления, основанная на проведении регулярных акций для повышения эффективности работы.

### **Раздел Вопросы с целью исключения мошеннической сделки**

91. Какие вопросы нужно задать пожилому продавцу?

- А) Есть ли у продавца опекун/ попечитель/ доверенное лицо?
- Б) С чем связана продажа недвижимости/ самостоятельное ли решение о продаже/ понимает ли продавец суть сделки/ куда планирует переехать после сделки?
- В) На чье имя оформлена недвижимость?
- Г) Нужен ли продавцу налоговый вычет?

92. Ваши действия, если пожилой продавец продает единственное жильё и не планирует альтернативную покупку?

- А) Выяснить мотив продажи и планируемое направление проживания после продажи.
- Б) Поинтересоваться у продавца, были ли попытки третьих лиц принудить продавца подписать ДКП и передать деньги «на хранение/ специальный счет/

вложить на благо Родине/ и пр.», а при их наличии – рекомендовать альтернативную сделку в пределах рыночной стоимости имущества. Рекомендуется остановить сделку, связаться с родственниками и правоохранительными органами.

В) Разъяснить продавцу, что сделка купли-продажи недвижимости лишит его собственности

Г) Уточнить, действительно ли это — единственное жильё продавца

93. Какие признаки «давления» на продавца (особенно пожилого) указывают на возможное мошенничество?

А) Требование срочно совершить альтернативную сделку

Б) Требование подписать документы «срочно», обещания «лучшего покупателя сегодня», изоляция от родственников, давление на эмоции

В) Требование продать недвижимость с врачебным освидетельствованием

Г) Требование продать недвижимость без доверенного лица

94. Как отличить реального покупателя от мошенника?

А) Покупатель – мошенник не осматривает квартиру перед покупкой

Б) Покупатель – мошенник отказывается от проверки его личности, не может представить доказательства источника денежных средств

В) Покупатель – мошенник действует через представителя по доверенности

Г) Не использует сервис безопасных расчетов

95. Как работать с доверенностями, чтобы избежать мошенничества?

А) С доверенностями лучше не работать

Б) Работать с доверенностями, только выданными накануне сделки

В) Принимать только нотариально заверенные доверенности, проверять их в реестре нотариальных действий, требовать оригинал, проверять срок действия и полномочия (конкретные действия)

Г) Обязательно связаться с собственником (лицом, выдавшим доверенность) и уточнить у него актуальность намерений сделки

96. Какие из перечисленных способов расчетов считаются безопасными?

А) Наличные средства, независимо от суммы сделки

Б) Нотариальный депозит

В) Банковский аккредитив

Г) Эскроу-счет

97. Как работать с электронными подписями и электронными документами безопасно?

А) Риэлтор не вправе работать с электронными документами

Б) Использовать проверенные сервисы, проверять сертификаты ЭЦП, сохранять оригиналы подписей, требовать подтверждение личности

В) Не отправлять сканы паспортов по открытым мессенджерам, а при необходимости использовать защищённые каналы

Г) Можно работать без каких-либо ограничений

98. Какие признаки добросовестности в сделке с недвижимостью?
- А) Подтверждение доходов Покупателя
  - Б) Освидетельствование продавца перед сделкой, получение справок из ПНД и НД
  - В) Проверка Продавца по открытым базам, с сохранением скрин-шотов с материнских сайтов, публичность предложения (сохранение скриншотов объявлений о продаже объекта с рекламных площадок с фиксированием изменения цены (в случае, если изменялась).
  - Г) Справедливая рыночная цена стоимости недвижимости
99. Как защитить интересы продавца при работе с сомнительной предоплатой?
- А) Сомнительной предоплаты не бывает
  - Б) Перевод на нотариальный депозит или аккредитив вместо личного счёта
  - В) Оформление письменного договора задатка с четкими существенными условиями
  - Г) Отказаться от предоплаты
100. Какие шаги предпринять, если сделка уже прошла, а позже обнаружено мошенничество?
- А) Рассказать об этом стороне сделки, интересы которой риэлтор представлял
  - Б) Собрать все документы и переписки, обратиться в полицию с заявлением, уведомить банк/нотариуса (при необходимости)
  - В) Риэлтор не обязан вникать в последствия сделки
  - Г) Уже ничего нельзя предпринять

## **Раздел НАСЛЕДСТВЕННОЕ ПРАВО**

101. С какого момента открывается наследство?
- А) С даты обращения наследником к нотариусу
  - Б) С момента смерти наследодателя
  - В) С момента вынесения судебного решения о признании права на наследство
  - Г) С даты составления завещания
102. В течение какого срока наследники могут принять наследство по закону или по завещанию?
- А) В любое время наследник вправе обратиться к нотариусу с заявлением о принятии наследства
  - Б) В течение срока исковой давности (3х лет)
  - В) В течение 6 месяцев со дня открытия наследства (со дня смерти).
  - Г) В течение 1 года
103. Что такое обязательная доля в наследстве?
- А) Часть наследства, которую обязан получить нетрудоспособный супруг, дети или родители, если они указаны в завещании
  - Б) Часть наследства, которую обязан получить нетрудоспособный супруг, дети или родители независимо от содержания завещания
  - В) Часть наследства, которую обязан получить нетрудоспособный супруг, дети или родители, только на основании судебного решения
  - Г) Часть имущества, которое было приобретено в браке с наследодателем

104. Возможна ли регистрация сделки, если у Продавца свидетельство о праве на наследство старого образца?

- А) Да, но необходимо проверить подлинность такого свидетельства у нотариуса и запросить актуальные правоустанавливающие документы (выписку из ЕГРН)
- Б) Регистрация сделки возможна только при замене документа
- В) Регистрация сделки возможна только при отметке нотариуса о его подлинности
- Г) Старый образец свидетельства о праве на наследство не имеет юридической силы

105. Может ли кредитор наследодателя предъявить требования к недвижимости, унаследованной наследником?

- А) Нет, не может
- Б) Может, если сумма долга превышает 1 млн. рублей
- В) Да, требования кредиторов удовлетворяются за счёт наследственного имущества в порядке очередности требований
- Г) Да, требования кредиторов удовлетворяются за счёт наследственного имущества в первую очередь

106. Может ли завещание быть оспорено и кем?

- А) Завещание не может быть оспорено
- Б) Может быть оспорено в судебном порядке заинтересованными лицами
- В) Может быть оспорено путем обращения к нотариусу заинтересованными лицами
- Г) Может быть оспорено только в течение 3х лет с даты открытия наследства

## **Раздел СЕМЕЙНОЕ ПРАВО**

107. Что такое режим совместной собственности супругов?

- А) Режим, при котором имущество, нажитое супругами во время брака, является их общей совместной собственностью
- Б) Режим, при котором имущество, нажитое супругами во время брака, является их общей совместной собственностью, если иное не установлено брачным договором
- В) Режим, при котором стоимость имущества увеличена супругами во время брака
- Г) Режим, при котором имущество получено супругами в дар во время брака

108. Нужно ли согласие второго супруга на продажу квартиры, приобретённой в период брака?

- А) В случаях продолжительности брака более 3х лет
- Б) Да
- В) Если не нарушаются права несовершеннолетних детей
- Г) Не обязательно

109. В каких случаях согласие супруга на сделку с недвижимостью не требуется?

- А) Требуется во всех случаях
- Б) Если имущество принадлежит одному из супругов до брака, получено в дар/наследство и оформлено как личная собственность, либо если есть брачный договор, устанавливающий иной режим.
- В) При отсутствии в браке несовершеннолетних детей
- Г) Если стоимость имущества менее 3 млн. рублей

110. Какой документ удостоверяет согласие супруга на отчуждение совместно нажитой недвижимости?

- А) Письменное нотариально удостоверенное согласие супруга
- Б) Документ не требуется, если в ДКП внесен пункт о согласии супруга на отчуждение недвижимости
- В) Собственоручная расписка супруга на отчуждение недвижимости
- Г) Свидетельство о расторжении брака

111. Может ли риэлтор работать с объектом, если один из собственников — несовершеннолетний?

- А) Да, при условии, что несовершеннолетний достиг возраста 16 лет
- Б) Да, если доля несовершеннолетнего составляет 100%
- В) Да, если имеется нотариальное согласие родителей несовершеннолетнего
- Г) Да, но сделки с участием несовершеннолетних требуют согласия органов опеки и попечительства и специальных условий оформления.

112. Каков срок для принятия предложения преимущественного права покупки доли в общей собственности?

- А) 90 дней
- Б) 60 дней
- В) 30 дней
- Г) 1 год

113. Вправе ли один из супругов подарить общую квартиру без согласия второго супруга?

- А) Если право собственности зарегистрировано за этим супругом, то можно дарить недвижимость третьим лицам
- Б) Можно, при условии, если такое согласие невозможно получить от второго супруга
- В) Вправе, без ограничений
- Г) Нет — дарение общего имущества требует согласия второго супруга

114. Какие последствия имеет сделка, совершенная без обязательного согласия супруга?

- А) Никаких последствий, если сделка зарегистрирована
- Б) Сделка может быть признана недействительной (оспорена) в суде по требованию супруга

- В) Росреестр самостоятельно аннулирует регистрационную запись
- Г) В) Росреестр аннулирует регистрационную запись на основании заявления второго супруга

115. Может ли алиментная задолженность повлиять на оборот недвижимости должника?

- А) Нет, задолженность по алиментам не может повлиять на обороте недвижимости
- Б) Да, при наличии запрета на оборот недвижимости должника от органов опеки и попечительства
- В) Да — по решению суда возможно наложение ареста на имущество должника для обеспечения исполнения обязательств.
- Г) Да, если задолженность составляет более 500 тыс. рублей

116. Вправе ли бывший супруг требовать долю в имуществе, приобретённом после развода?

- А) Нет, имущество, приобретённое после расторжения брака, не является совместной собственностью бывших супругов, если нет особых оснований.
- Б) Да, если он не трудоспособен/ нуждающийся/ малоимущий
- В) Да, при отсутствии у него в собственности недвижимости
- Г) Да, в течение 1 года после расторжения брака

## **Раздел ИНЫЕ ПРАВОВЫЕ ВОПРОСЫ**

117. Какими правами обладает собственник недвижимости?

- А) Владения, уплаты налогов на имущество
- Б) Владения, пользования, распоряжения
- В) Снятия с регистрационного учета лиц, не являющихся членами семьи собственника во внесудебном порядке
- Г) Установления запрета на сделки с недвижимостью без личного участия

118. Каким образом малолетние участвуют в сделках с недвижимым имуществом?

- А) Малолетние (дети до 14 лет) самостоятельно участвуют в сделках с недвижимым имуществом в присутствии своих родителей и/или органа опеки и попечительства
- Б) Малолетние (дети до 14 лет) самостоятельно не участвуют в сделках с недвижимым имуществом
- В) Малолетние выдают доверенность на имя своих родителей или третьих лиц в сделках с недвижимым имуществом
- Г) Малолетние (дети до 14 лет) самостоятельно участвуют в сделках с недвижимым имуществом только в присутствии нотариуса

119. Каким образом несовершеннолетние в возрасте от 14 до 18 лет совершают сделки с недвижимым имуществом?

- А) Несовершеннолетние в возрасте от 14 до 18 лет все сделки совершают с письменного согласия своих законных представителей (родителей, усыновителей или попечителя)

- Б) Несовершеннолетние в возрасте от 14 до 18 лет могут совершать сделки с недвижимостью при наличии письменного согласия своих законных представителей – родителей, усыновителей или попечителей
- В) Несовершеннолетние в возрасте от 14 до 18 лет могут совершать сделки с недвижимостью в присутствии нотариуса
- Г) Несовершеннолетние в возрасте от 14 до 18 лет не могут совершать сделки с недвижимостью

120. Какие сделки нельзя совершать через представителя?

- А) Если представитель действует хотя и в чужих интересах, но от собственного имени
- Б) На которые не получено согласие представляемого
- В) Если сделка по своему характеру должна быть совершена только лично
- Г) Если представитель достиг возраста 65 лет

121. В каком возрасте меняют паспорт в России?

- А) В возрасте 14, 20, 45 лет
- Б) В возрасте 25 и 45 лет, но не более 90 дней после достижения указанного возраста
- В) В возрасте 20 и 45 лет
- Г) В возрасте 20, 45 и 60 лет (бессрочно)

122. Какие виды договоров аренды на недвижимость существуют?

- А) Краткосрочные (до 3-х лет)
- Б) Долгосрочные (более 1 года)
- В) Краткосрочные (до 1 года)
- Г) Долгосрочные (до 5 лет)

## **Раздел КОДЕКС ЭТИКИ**

1. Обязан ли член партнёрства застраховать свою профессиональную ответственность?

- А) Не обязан
- Б) По своему усмотрению
- В) Обязан
- Г) Все ответы верны

2. Может ли член партнёрства рекламировать заведомо несуществующие объекты недвижимости?

- А) Может, если это необходимо в маркетинговых целях для привлечения клиентов
- Б) Партнёр не рекламирует заведомо несуществующие объекты
- В) Может использовать заведомо несуществующие объекты недвижимости только при стажировке новых агентов

3. Если к Вам обращается клиент с предложением продать его объект недвижимости, но, у него уже есть действующий эксклюзивный договор с одним из членов партнёрства, Ваши действия

- А) Заключу с клиентом договор на продажу объекта недвижимости

- Б) Размещу рекламу объекта недвижимости без заключения договора с клиентом
- В) Дождусь, окончания срока действия эксклюзивного договора и только потом возьму в работу объект недвижимости
- Г) Все ответы верны

4. К Вам обратился клиент по продаже объекта недвижимости и отправил Вам фотографии, сделанные другим партнёром, срок действия договора с которым у клиента завершился, Вы будете использовать эти фотографии?

- А) Да, конечно, мне же их прислал клиент, значит получать разрешение правообладателя не нужно
- Б) Сделаю свои фотографии, так как клиент не является их правообладателем
- В) Размещу фотографии, присланные клиентом, так как срок действия эксклюзивного договора между ним и партнёром завершился

5. На конгрессе к Вам подошёл представитель компании партнёра из ГРМ и предложил Вам более выгодные условия работы в их компании, есть ли в действиях представителя компании партнёра нарушения положений Кодекса этики

- А) Нет, ведь все партнёры равны в своих правах
- Б) Нет, на Конгрессе разрешено хантить специалистов других партнёров
- В) Да, нарушены положения Кодекса этики в части целенаправленных действий по установлению трудовых отношений со специалистом другого партнёра

6. Какие виды договоров могут заключать члены Партнерства с клиентами при оказании риэлторских услуг?

- А) Только эксклюзивный договор.
- Б) Эксклюзивный, совместно эксклюзивный и неэксклюзивный договоры.
- В) Только неэксклюзивный договор.

7. В каких случаях член Партнерства вправе раскрыть конфиденциальную информацию о клиенте?

- А) Только по личному усмотрению.
- Б) При наличии официального запроса уполномоченных органов, для защиты своей репутации, для предотвращения противоправных действий клиента или в иных установленных законом случаях.
- В) Только если клиент дал письменное согласие.

8. Какое правило должно соблюдаться при переходе специалиста от одного партнера к другому?

- А) Специалист может забрать с собой все готовые сделки.
- Б) Все договорные отношения с клиентами, возникшие во время работы у первого партнера, должны быть реализованы от его имени.
- В) Специалист не обязан уведомлять клиентов о своем переходе.

9. Что считается недобросовестной конкуренцией между членами Партнерства?

- А) Сотрудничество с другими членами Партнерства.

- Б) Улучшение предложения для покупателя за счет необоснованного снижения комиссионного вознаграждения или ложное информирование с целью досрочного прекращения договорных отношений.
- В) Обмен профессиональным опытом.

10. Какие меры могут быть применены к члену Партнерства в случае нарушения Кодекса этики?

- А) Только исключение из Партнерства.
- Б) Общественное порицание, возмещение ущерба или рекомендация о приостановке/исключении из Партнерства.
- В) Никакие меры не применяются.

11. Как член Партнерства должен поступать при обнаружении противоправных действий клиента?

- А) Ничего не делать, чтобы не портить отношения с клиентом.
- Б) Сообщить в уполномоченные органы или принять меры для предотвращения нарушений, если это предусмотрено законом.
- В) Использовать эту информацию в своих интересах.

12. Какое условие обязательно для одновременного представления интересов продавца и покупателя в одной сделке?

- А) Достаточно устного согласия одной из сторон.
- Б) Член Партнерства должен заключить письменный договор с каждой стороной и уведомить их о двойном представительстве.
- В) Это запрещено в любом случае.

13. Может ли специалист, работающий у партнера, оказывать риэлторские услуги от своего имени?

- А) Да, если клиент согласен.
- Б) Нет, если иное не предусмотрено соглашением с партнером.
- В) Да, но только в нерабочее время.

14. Что обязан сделать член Партнерства перед отказом в обслуживании клиента?

- А) Обязательно согласовать отказ с руководством Партнерства.
- Б) Убедиться, что отказ не связан с дискриминацией, и действовать в рамках защиты коммерческих интересов или при сомнениях в добросовестности клиента.
- В) Ничего, можно отказать без объяснения причин.

15. Как разрешается конфликт между членами Партнерства, если они не могут прийти к согласию?

- А) Конфликт игнорируется.
- Б) Стороны обращаются в Комиссию по защите прав потребителей и профессиональной этике НП «ГРМ».
- В) Конфликт обсуждается в социальных сетях для привлечения общественного мнения.

16. Сколько заведомо несуществующих объектов имеет право выставлять партнер?

- А) пять
- Б) двадцать
- В) ноль
- Г) любое количество
- Д) все варианты правильные

17. Какие меры воздействия на члена ГРМ возможны со стороны комиссии по этике ГРМ в случае выявления и подтверждения фактов нарушения кодекса этики ГРМ со стороны партнера?

- А) Вынести решение об общественном порицании члена партнерства
- Б) Вынести решение о возмещении морального и материального ущерба
- В) Рекомендовать Совету Партнерства инициировать процедуру приостановки членства в Партнерстве или исключения из Партнерства
- Г) Все варианты правильные

18. Верно ли утверждение: Специалист вправе искажать условия поступающих предложений о покупке/продажи объекта, либо использовать любые недобросовестные способы, вводящие клиента в заблуждение относительно реальной ситуации, включая размещение ложной рекламы.

- А) Да
- Б) Нет
- В) В зависимости от ситуации

19. Член партнерства оказывает клиенту профессиональную услугу на основании договора оказания услуг подписанного

- А) В простой посменной форме
- Б) В нотариальной форме
- В) В устной форме
- Г) Все варианты правильные

20. Какое количество неэсклюзивных договоров имеет право заключить клиент с Партнерами ГРМ

- А) Не более пяти
- Б) Не менее пяти
- В) Любое (неограниченное) количество