

ПЕРЕЧЕНЬ ЭКЗАМЕНАЦИОННЫХ ВОПРОСОВ ДЛЯ АТТЕСТАЦИИ БРОКЕР ПО НЕДВИЖИМОСТИ

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

Раздел НАЛОГОВОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

1. Может ли семья с двумя детьми быть освобождена от уплаты налогов при продаже единственного жилья, если в этом же налоговом периоде семья не приобрела иного имущества:

- А) да;
- Б) нет. (Для освобождения от уплаты налогов, должно быть соблюдено 5 условий одновременно, указанных в п. 2.1 ст. 217.1 НК РФ)

2. Срок минимального владения Объектом недвижимости, приобретенного по договору аренды, по истечении которого при продаже указанного объекта недвижимости не будет уплачиваться налог?

- А) 3 года;
- Б) 5 лет. (Договор аренды - возмездный договор, в связи с этим срок минимального владения 5 лет)

3. Иванов Сергей Петрович получил в дар Объект недвижимости от двоюродного дяди. Государственная регистрация перехода права состоялась 20.01.2022 года.

В случае, если Иванов Сергей Петрович продаст указанный объект недвижимости 01.07.2025 года, то:

- А) у него возникнет обязанность по уплате налогов при продаже указанного Объекта недвижимости; (в соответствии с п. 3 ст. 217.1 НК РФ, минимальный срок владения объектами недвижимости по договорам дарения составляет 3 года только для объектов, полученных в дар от близких родственников)
- Б) у него не возникнет обязанность по уплате налогов при продаже указанного Объекта недвижимости.

4. При продаже объекта недвижимости, образованного в результате раздела жилых помещений, в срок нахождения в собственности налогоплательщика таких образованных жилых помещений включается:

- А) срок нахождения в собственности налогоплательщика исходного жилого помещения; (п.1 ст. 217.1Н НК РФ)
- Б) срок нахождения в собственности налогоплательщика вновь образованного жилого помещения.

5. 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.

6. 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.

7. 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 наследника на Объект недвижимости.

7. 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.

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

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

9. 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

10. В случае, если в срок, предоставленный государственным регистратором для устранения причин, послуживших причиной для приостановления государственного кадастрового учета и (или) государственной регистрации прав, такие причины не устранены, государственный регистратор:

- А) предоставляет дополнительный срок для устранения причин;
- Б) возобновляет регистрацию;
- В) выносит решение об отказе в осуществлении кадастрового учета и (или) государственной регистрации прав. (Ст. 27 Федерального закона от 13.07.2015 N 218-ФЗ "О государственной регистрации недвижимости")

11. В каком случае государственная регистрация прав должна быть осуществлена не позднее следующего рабочего дня:

- А) в случае регистрации ипотеки объекта;

- Б) в случае, если одним из участников сделки является гражданин, отнесенный к льготной категории граждан;
- В) в случае уплаты государственной пошлины в двойном размере (п. 1.1. Ст. 16 Федерального закона от 13.07.2015 N 218-ФЗ "О государственной регистрации недвижимости»)

12. В случае, если заявление и документы, представленные в форме документов на бумажном носителе, имеют подчистки либо приписки, зачеркнутые слова и иные исправления, не оговоренные в заявлении, государственный регистратор:

- А) приостанавливает государственную регистрацию прав;
- Б) отказывает в государственной регистрации прав;
- В) возвращает документы без рассмотрения (ст. 25 Федерального закона от 13.07.2015 N 218-ФЗ "О государственной регистрации недвижимости»)

13. 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. 26 Федерального закона от 13.07.2015 N 218-ФЗ "О государственной регистрации недвижимости»)

14. 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

15. Какие виды имущества могут быть предметом реализации при банкротстве?

- А) Любое имущество продавца может попасть в конкурсную массу
- Б) Нежилые и жилые помещения, автомобили, ценные бумаги, иное движимое/недвижимое имущество, не исключённое законом из конкурсной массы (с учётом жилплощади, необходимой для жизни), кроме единственного жилья
- В) Нежилые и жилые помещения, автомобили, ценные бумаги, иное движимое/недвижимое имущество, не исключённое законом из конкурсной массы (с учётом жилплощади, необходимой для жизни), в том числе и единственное жильё
- Г) Любое имущество, кроме ипотечной квартиры

16. Какие признаки недобросовестного вывода активов перед банкротством?

- А) Продажа имущества по заниженным ценам
- Б) Данные сделки не считаются выводом активов, так как совершены перед процедурой банкротства
- В) Дарение имущества близким лицам, раздел имущества

Г) Дробление долгов

17. Может ли арбитражный управляющий требовать возврата недвижимости от покупателя?

- А) Нет, покупатель не отвечает по обязательствам продавца
- Б) Да, если покупатель участвовал в выводе имущества из конкурсной массы
- В) Да, если сделка признана оспоримой и суд постановил возврат имущества в конкурсную массу
- Г) Да, если сумма долга равна стоимости недвижимости

18. Можно ли после процедуры банкротства покупать или продавать недвижимость?

- А) Можно, но по истечении 3 лет после завершения процедуры банкротства
- Б) Можно, закон не предусматривает какие-либо ограничения
- В) Можно, если получено согласие на сделку от арбитражного управляющего
- Г) Нет, нельзя

19. 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 то же, разницы нет
- Г) Неплатёжеспособность – это когда имеются долги перед физическими лицами, а банкротство – перед кредитными организациями

20. 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

21. 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

22. 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

23. 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

24. 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

25. Клиент (покупатель) говорит: «Я не хочу платить комиссию агенту, лучше сэкономлю и найду сам». Ваш ответ?

- А) А Вы уверены, что не купите кота в мешке? Юридически чистых объектов на рынке мало. Не советую.
- Б) Я понимаю ваше желание сэкономить. Могу рассказать, какие риски и сложности самостоятельного поиска и сделки берут на себя агенты, и какую ценность я могу добавить к вашему поиску?
- В) Если у Вас много времени и не боитесь, то успехов. Но есть ли у Вас уверенность, что в итоге сэкономить удастся? У риелторов больше опыта торговаться.

26. Клиент (продавец) просит вас указать в договоре на услуги заведомо завышенную цену объекта. Ваши действия?

- А) Согласиться, чтобы ему было приятно, и он начал работать именно с вами. В процессе корректировать стоимость вниз, так как потенциальных интересных нет.
- Б) Указать в договоре заведомо завышенную цену, но главное подписать его. А предлагать покупателям квартиру можно и дешевле.
- В) Объяснить, что завышенная цена отпугнет покупателей, удлинит срок продажи и может дискредитировать его и вас; предложить обоснованную рыночную цену.

27. Что означает «управление ожиданиями» клиента?

- А) Планомерно настраивать клиента на спокойное восприятие реалий рынка. Изначально лучше обрисовать позитивную картинку, а в дальнейшем на опыте показать реальное положение дел.
- Б) Думать на два шага вперед, угадывая настрой клиента.
- В) Четко, реалистично и заранее информировать клиента о возможных сроках, трудностях, рисках и результатах процесса.

28. Как риелтору эффективно управлять собственным стрессом?

- А) Планировать время, делегировать задачи, выделять время на отдых, использовать техники релаксации, обращаться за поддержкой.
- Б) Пренебреженно устраивать себе полноценный отпуск, как минимум пару раз в год.
- В) Стараться оградить себя от негативных моментов, не углубляться слишком сильно в суть проблем клиентов, соблюдать личные границы. Важно разделять личное и рабочее. Больше думать о себе.

29. Что является главной целью этического поведения риелтора в долгосрочной перспективе?

- А) Наладить надежные рекомендационные и реферальные каналы.
- Б) Удовлетворенность от проделанной работы и достойной оплаты услуг.
- В) Построить репутацию надежного, честного профессионала, обеспечить доверие клиентов и коллег.

30. Что означает «эмпатия» в работе риелтора?

- 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.

31. 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.

32. Что означает «раскрытие информации» в этике риелтора?

- 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.

33. 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 придирки 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.

34. 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

35. 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.

36. 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.

37. 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.

38. Какие действия риелтора НЕ способствуют построению долгосрочного доверия?

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

39. 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

40. Кто из сторон ипотечной сделки подписывает закладную?
- А) заемщик
 - Б) представитель банка
 - В) заемщик и представитель банка
41. Должны ли самозанятые регистрироваться в РФМ, исполняя 115 ФЗ?
- А) Должны
 - Б) не должны
42. Кредитный договор по ипотеке является:
- А) Необеспеченным
 - Б) Обеспеченным
43. Возможно ли одобрить ипотечный кредит на долю квартиры
- А) Да
 - Б) Нет
 - В) Да, если идет выкуп последней доли и в залог вся квартира
44. Как банк оценивает рыночную стоимость недвижимости?
- А) Согласно Отчета о рыночной оценке независимой аккредитованной
 - Б) Стоимость берется из предварительного договора купли-продажи
 - В) Банк самостоятельно просматривает аналоги похожей недвижимости на агрегаторах
45. Что такое КОД?
- А) Кредитно-Обеспечительная Документация
 - Б) Кредитный Основной Документ
 - В) Кредитно-Основная Документация
46. Перечислить. Предметом ипотеки могут выступать следующие объекты недвижимости:
- А) квартира, апартаменты
 - Б) нежилое помещение, износ 50%
 - В) квартира в жилом доме блокированной застройки (таунхаус)
 - Г) машино-место (готовое или строящееся)
 - Д) жилой дом с земельным участком (готовый), либо часть дома блокированной застройки с земельным участком
47. Какой ФЗ устанавливает основные понятия, относящиеся к залого недвижимости и ипотечному кредитованию?
- А) ФЗ №102 "Об ипотеке (залоге)"
 - Б) ФЗ №218 "О государственной регистрации недвижимости"
48. 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.

49. Какие формы сделок допускаются в РФ? Несколько ответов
- А) в письменной форме
 - Б) в устной форме
 - В) в электронном виде
50. 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
51. Что входит в содержание права собственности?
- А) право пользования, владения, распоряжения имуществом
 - Б) право распоряжения имуществом
 - В) право владения имуществом
52. Доверенность — это ...
- А) соглашение между доверителем и поверенным
 - Б) односторонняя сделка, согласие не требуется
53. Общая совместная собственность — это собственность...
- А) где несколько владельцев без определения долей
 - Б) где несколько владельцев с определением долей
54. 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)
55. Где закреплено, что каждый вправе иметь имущество в собственности?
- А) Гражданский кодекс РФ
 - Б) Конституция РФ
 - В) Земельный кодекс РФ
56. На основании какого закона, недвижимое имущество подлежит обязательной регистрации в госорганах?
- А) 102-ФЗ
 - Б) 218-ФЗ
57. В каком законе закреплены вещные права?
- А) Конституция
 - Б) ЗК РФ
 - В) СК РФ
 - Г) ГК РФ
58. Нотариальное удостоверение договора дарения недвижимости
- А) Обязательно
 - Б) По желанию сторон
 - В) Только в простой письменной форме

59. Где закреплены нормы, регулирующие правоотношения наследования?
- А) Конституция
 - Б) ГК РФ
60. Какую созаемщик несет ответственность?
- А) Солидарную
 - Б) Субсидиарную
61. Сделка, которая совершается для прикрытия другой сделки, это...
- А) Мнимая
 - Б) Притворная
62. ПДКП является обязательным документом?
- А) Не является
 - Б) Является
63. Каким документом удостоверяется передача прав на недвижимое имущество?
- А) Предварительный договор купли-продажи
 - Б) Договор купли-продажи
 - В) Кредитный договор
64. 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
65. Можно ли подать заявку на ипотеку дистанционно?
- А) нет, обязательно надо прийти в отделение банка
 - Б) да
66. 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
67. 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 документ

- Д) техническая документация (план БТИ, экспликация)
- Е) договор дарения вещей (мебели и техники)

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

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

69. Что такое аннуитетный платеж?

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

70. Где территориально может находиться предмет ипотеки?

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

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

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

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

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

73. 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

74. Кто проводит оценку недвижимости для банка?

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

75. 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

76. 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

77. 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

78. Из чего состоит кредит?

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

79. 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

80. Каким образом Единый реестр сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости помогает аттестованному агенту или брокеру по недвижимости получить новых клиентов?

- А) Создает доверие через подтверждение профессиональной квалификации, повышает узнаваемость бренда специалиста, дает конкурентное преимущество перед неаттестованными коллегами, служит маркетинговым инструментом для привлечения клиентов, ценящих профессионализм, обеспечивает доступ к базе потенциальных клиентов через реестр.
- Б) Автоматически направляет всех клиентов только к аттестованным специалистам, гарантирует высокий доход, освобождает от необходимости заниматься маркетингом, предоставляет эксклюзивные объекты недвижимости.

81. В каких единицах измеряется конверсия?

- А) в процентах;
- Б) в рублях;
- В) в количестве клиентов;
- Г) в днях.

82. Выберите оптимальные маркетинговые инструменты для ситуации, когда дом только выставлен на продажу. Выберите все подходящие варианты:

- А) Профессиональная фотосъемка;
- Б) Использование любительских фотографий с телефона;
- В) Создание презентационных материалов;

- Г) Информирование коллег-риелторов;
- Д) Размещение только на одном сайте;
- Е) Отказ от рекламы в интернете;
- Ж) Размещение на основных порталах недвижимости;
- З) Создание видеообзора.

83. Доля рынка недвижимости – это...

- А) Процент от общего объема сделок или оборота рынка, который принадлежит конкретной компании или агенту в определенном сегменте и временном периоде.
- Б) Количество объектов недвижимости в собственности компании, размер комиссионного вознаграждения, площадь офиса компании.

84. Емкость рынка недвижимости – это...

- А) Количество риелторских компаний в городе, средняя площадь продаваемых объектов, количество потенциальных покупателей.
- Б) Общий объем сделок (количество или стоимость) в определенном сегменте рынка недвижимости за определенный период времени в конкретном регионе.

85. На какой фазе развития рынка недвижимости наблюдается рынок покупателя?

- А) На фазе спада или стагнации, когда предложение превышает спрос.
- Б) На фазе активного роста, когда спрос превышает предложение.

86. На какой фазе развития рынка недвижимости наблюдается рынок продавца?

- А) На фазе спада, когда предложение превышает спрос.
- Б) На фазе роста, когда спрос превышает предложение.

87. Какие из перечисленных средств относятся 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.

88. 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.

89. 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.

90. 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.

91. 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.

92. 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.

93. 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.

94. 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;

95. 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.

96. 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.

97. 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.

98. 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.

99. 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.

100. 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.

101. 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.

102. 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.

103. 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.
104. 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.
105. 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.
106. 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.
107. 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.
108. 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.
109. 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

110. Что включает в себя разработка системы KPI для агентства недвижимости и для чего она нужна?
- А) Определение только финансовых показателей для оценки прибыли.
 - Б) Установление исключительно количественных показателей для подсчёта количества сделок.
 - В) Разработка системы ключевых показателей эффективности, включающих финансовые, количественные и качественные параметры для оценки работы агентства.

111. Какие виды CRM-систем бывают и чем они отличаются?
- А) Операционные, аналитические и коллаборативные. Они отличаются функциональностью и целями использования.
 - Б) Только операционные для управления продажами.
 - В) Только аналитические для анализа данных.
112. Какие основные модели лидерства вы знаете?
- А) Авторитарная, демократическая, либеральная.
 - Б) Только авторитарная.
 - В) Только либеральная.
113. Как называется процесс или метод, позволяющий разделить сложную цель на более мелкие, конкретные и измеримые задачи?
- А) Делегирование.
 - Б) Целеполагание.
 - В) Планирование и постановка задач (например, метод SMART).
114. 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.
115. 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.
116. 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).
117. 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.
118. 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.

119. 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.

120. 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.

121. 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.

122. 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.

123. 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 НАСЛЕДСТВЕННОЕ ПРАВО

124. Кто относится к первой очереди наследников по закону?

- А) Дети, супруг, родители наследодатели
- Б) Дети, супруг, родители наследодатели и нетрудоспособные иждивенцы
- В) Дети и переживший наследодателя супруг
- Г) Несовершеннолетние дети, супруг и родители наследодателя

125. Может ли завещание отменить права наследников по закону?

- А) Нет, так как оно нотариально удостоверено
- Б) Нет, при наличии письменного согласия заинтересованных лиц
- В) Может, если нарушены интересы несовершеннолетних детей
- Г) Завещание располагает имуществом по воле наследодателя, оно может изменить очередность и состав наследников, но есть обязательные доли для нетрудоспособных и несовершеннолетних

126. Что такое принятие наследства с оговоркой «принять с обременениями» (или «принять с вычетом долгов»)?

- А) Принятие наследства с ограничением ответственности: наследник принимает имущество, отвечая по долгам всем своим имуществом
- Б) Принятие наследства с ограничением ответственности: наследник принимает имущество, отвечая по долгам лишь в пределах стоимости наследственного имущества
- В) Принятие наследства с ограничением ответственности: наследник принимает имущество, но отвечает по долгам наследодателя только на основании судебного решения
- Г) Указанные оговорки никак не ограничивают ответственность наследника

127. Влияет ли совместное владение недвижимостью (например, долевая собственность) на порядок наследования?

- А) Да, доля умершего переходит по наследству, остальные сособственники сохраняют свои доли; наследник получает долю умершего.
- Б) Да, доля умершего переходит по наследству, остальные сособственники теряют свои доли
- В) Влияет только в случаях, если нарушены интересы несовершеннолетних детей
- Г) Нет, не влияет

128. 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

129. 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

130. 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

131. 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

132. 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

131. 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

132. 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

133. 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

134. 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

135. 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) Собственноручная расписка супруга на отчуждение недвижимости
- Г) Свидетельство о расторжении брака

136. 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.

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

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

138. 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

139. Какие последствия имеет сделка, совершённая 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

140. 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

141. 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

142. С какого момента возникает правоспособность у гражданина?

- А) С 18 лет
- Б) При условии эмансипации несовершеннолетнего гражданина
- В) С рождения
- Г) При совершении сделок в присутствии родителей

143. Какой гражданин признается ограниченным в дееспособности?

- А) Гражданин, который играет в азартные игры и злоупотребляет спиртными/наркотические средства
- Б) Который ставит свою семью в тяжелое материальное положение вследствие пристрастия к азартным играм, злоупотребления спиртными/наркотическими средствами, на основании решения суда
- В) Который вследствие психического расстройства может понимать значение своих действий или руководить ими лишь при помощи других лиц, на основании решения суда
- Г) Гражданин, который вправе совершать крупные сделки с недвижимостью

144. Какой гражданин признается недееспособным?

- А) Гражданин, который вследствие психического расстройства не может понимать значения своих действий или руководить ими, в судебном порядке
- Б) Гражданин, который вправе совершать мелкие бытовые сделки
- В) Гражданин, который вследствие психического расстройства не может понимать значения своих действий или руководить ими, на основании решения органа опеки
- Г) Гражданин, который признан ограниченно дееспособным более 3-х лет

145. Какие ограничения могут быть наложены на право собственности на недвижимость?

- А) Сервитут, ограничение использования, арест, залог, ограничения по градостроительству и землепользованию
- Б) Регистрация по месту жительства не членов семьи собственника
- В) Ограничения в регистрации права, если собственник не владел недвижимостью более 5 лет
- Г) Запрет на перепланировку в жилом помещении

146. 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

147. 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

148. 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

149. 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

150. 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)

151. 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

152. Обязан ли член партнёрства застраховать свою профессиональную ответственность?

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

153. 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

154. 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

155. 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

156. 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

157. 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.

158. 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.

159. 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.

160. 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.

161. 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.

162. 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.

163. 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.

164. 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.

165. 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.
166. 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.
167. Сколько заведомо несуществующих объектов имеет право выставлять партнер?
- А) пять
 - Б) двадцать
 - В) ноль
 - Г) любое количество
 - Д) все варианты правильные
168. 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
169. Верно ли утверждение: Специалист вправе искажать условия поступающих предложений о покупке/продаже 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
170. 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
171. Какое количество неэксклюзивных договоров имеет право заключить клиент с Партнерами ГРМ
- А) Не более пяти
 - Б) Не менее пяти
 - В) Любое (неограниченное) количество