

ПЕРЕЧЕНЬ ЭКЗАМЕНАЦИОННЫХ ВОПРОСОВ ДЛЯ АТТЕСТАЦИИ СПЕЦИАЛИСТА ПО НЕДВИЖИМОСТИ

Раздел 1. ОБЩАЯ ТЕОРИЯ ПРАВА

1. Какие формы сделок допускаются в РФ? (Выберите все правильные ответы).
А) в письменной форме
Б) в устной форме
В) в электронном виде
2. Что входит в содержание права собственности?
А) право пользования, владения, распоряжения имуществом
Б) право распоряжения имуществом
В) право владения имуществом
3. Доверенность — это:
А) соглашение между доверителем и поверенным
Б) односторонняя сделка, согласие не требуется
В) двусторонний договор, требующий нотариального удостоверения в любом случае
4. Общая совместная собственность — это собственность:
А) где несколько владельцев без определения долей
Б) где несколько владельцев с определением долей
В) где каждый владелец может свободно продать свою долю без согласия других
5. Где закреплено, что каждый вправе иметь имущество в собственности?
А) Гражданский кодекс РФ
Б) Конституция РФ
В) Земельный кодекс РФ
6. На основании какого закона недвижимое имущество подлежит обязательной регистрации в государственном органе?
А) 102-ФЗ
Б) 218-ФЗ
7. В каком законе закреплены вещные права?
А) Конституция РФ
Б) ЗК РФ
В) СК РФ
Г) ГК РФ
8. Нотариальное удостоверение договора дарения недвижимости:
А) обязательно
Б) по желанию сторон
В) только в простой письменной форме
9. Где закреплены нормы, регулирующие правоотношения наследования?
А) Конституция РФ
Б) ГК РФ
В) Семейный кодекс РФ
10. Сделка, которая совершается для прикрытия другой сделки, — это:
А) мнимая
Б) притворная
В) кабальная

11. Акт приёма-передачи является обязательным документом?
А) не является
Б) является
12. На основании какого документа возникает право собственности у покупателя?
А) предварительный договор купли-продажи
Б) договор купли-продажи
В) кредитный договор

Раздел 2. НАЛОГОВОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

13. Назовите минимальный срок владения объектом недвижимости, приобретённым по договору приватизации, по истечении которого при продаже указанного объекта недвижимости не будет уплачиваться налог?
А) 1 год
Б) 3 года
В) 5 лет
Г) нет срока, можно продавать сразу
14. С какого момента исчисляется минимальный срок владения для объектов, приобретённых по договорам долевого участия в строительстве (ДДУ)?
А) с момента подписания ДДУ
Б) с момента полной оплаты
В) с момента подписания акта приёма-передачи
Г) с момента регистрации права собственности
15. Срок владения объектом недвижимости, полученным по наследству, исчисляется:
А) с момента смерти наследодателя
Б) с момента выдачи свидетельства о праве на наследство
В) с момента государственной регистрации права собственности наследника на объект недвижимости
16. При продаже объекта недвижимости, приобретённого налогоплательщиком по наследству, он вправе воспользоваться имущественным налоговым вычетом:
А) в размере 1 миллиона рублей
Б) в размере 2 миллионов рублей
В) такой имущественный налоговый вычет отсутствует
17. Влияет ли степень родства (близкий родственник или нет) на минимальный срок владения унаследованной недвижимостью для освобождения от налога при её последующей продаже?
А) Да, если наследник не является близким родственником, срок владения увеличивается с 3 до 5 лет
Б) Нет, срок владения всегда исчисляется со дня смерти наследодателя независимо от степени родства
В) Да, близкие родственники освобождаются от налога сразу, а дальние — только через 5 лет
18. С какого момента исчисляется минимальный срок владения объектом недвижимости, приобретённого 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
Г) с момента подписания акта приёма-передачи

Раздел 3. РОСРЕЕСТР

19. На какой срок государственный регистратор вправе приостановить государственную регистрацию?
А) на срок до устранения причин, послуживших основанием для принятия решения о приостановлении
Б) на 6 месяцев
В) на срок до устранения причин, послуживших основанием для принятия решения о приостановлении, но не более чем на три месяца

20. 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 учёта и (или) государственной регистрации прав
 - Б) обязан принять решение о приостановлении государственного кадастрового учёта и (или) государственной регистрации прав
21. Может ли нахождение земельного участка в зоне с особыми условиями использования территории (ЗООИТ) повлиять на регистрацию?
- А) нет, такие сведения носят справочный характер
 - Б) да, для строительства требуются дополнительные согласования, без которых возможен отказ
 - В) да, регистрация в таком случае запрещена полностью
 - Г) нет, если участок уже был поставлен на кадастровый учёт ранее
22. Каков максимальный срок устранения причин для приостановления регистрации?
- А) 1 месяц
 - Б) 2 месяца
 - В) 3 месяца
 - Г) 6 месяцев
23. Что происходит, если нарушения, послужившие основанием для приостановления, не устранены в установленный срок?
- А) регистрация возобновляется автоматически
 - Б) Росреестр принимает решение об отказе, госпошлина не возвращается
 - В) Росреестр принимает решение об отказе, госпошлина возвращается
 - Г) срок приостановления продлевается ещё на 3 месяца
24. В каком случае регистрация сделки с участием несовершеннолетнего будет приостановлена или отклонена?
- А) если не представлено согласие органов опеки и попечительства
 - Б) если несовершеннолетний не присутствует лично
 - В) если несовершеннолетнему меньше 14 лет
 - Г) если доля несовершеннолетнего менее 50%

Раздел 4. БАНКРОТСТВО

25. 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. руб.
 - 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
26. Какие ключевые признаки приближающегося банкротства у собственника недвижимости?
- А) просрочки по платежам более трёх раз подряд
 - Б) продавец не удовлетворяет требования кредиторов, общий размер долговых обязательств приближен к 500 тыс. руб. и более, недостаточность имущества, просрочки более трёх месяцев
 - В) сумма долга более 500 тыс. руб.
 - Г) имеются судебные решения, возбуждено исполнительное производство
27. 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
28. Какие два ресурса в связке дают наиболее полную и достоверную информацию о том, находится ли продавец в процедуре банкротства или нет? (Выберите два варианта)
- А) Сайт ФНС (налоговая)
 - Б) Картотека арбитражных дел

- В) Сайт Росреестра (проверка объекта)
- Г) Единый федеральный реестр сведений о банкротстве
- Д) Кредитная история самого продавца

29. Как риэлтор должен работать при выявлении риска банкротства у стороны сделки и/или супруга?
- А) риэлтор тут ни при чём
 - 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
30. Что риэлтор обязан сообщить покупателю при выявлении признаков банкротства продавца? (Выберите все правильные ответы).
- 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 5. ПСИХОЛОГИЯ И ЭТИКА

31. 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 вовлечённость 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
32. 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
33. 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 развёрнуто и своевременно на каждый заданный вопрос клиента
 - В) «раскрытие информации» нужно для того, чтобы обезопасить себя как специалиста от возможных судебных исков в будущем
34. 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
35. 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 своём решении, кратко и профессионально объяснив причину (если уместно), не переходя на личности и не нарушая конфиденциальность
36. Что включает в себя понятие «профессиональная компетентность» риелтора? (Выберите все правильные ответы).
- А) хорошее знание рынка в своей рабочей локации, осведомлённость 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

37. Что такое «этика переговоров» между риелторами? (Выберите все правильные ответы).

А) корректное отстаивание интересов своего клиента в переговорах

Б) взаимное уважение, профессионализм, соблюдение договорённостей и конфиденциальности даже при работе на противоположных сторонах

В) соблюдать конфиденциальность данных своих клиентов в переговорах с контрагентами

38. 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

39. Какие действия риелтора НЕ способствуют построению долгосрочного доверия?

А) владение информацией, осведомлённость касательно всех этапов сделки

Б) не игнорировать звонки клиентов, выходить на связь при первой возможности

В) скрывать проблемы до последнего момента, чтобы не «пугать» клиента

40. 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 всё же на договор

Б) сделать контрпредложение — уменьшить количество выполняемой работы, например, не выезжать на показы/просмотры

В) вежливо, но твёрдо напомнить об условиях подписанного договора, объяснить ценность вашей работы и невозможность изменения цены постфактум

Раздел 6. ИПОТЕКА

41. Какой федеральный закон устанавливает основные понятия, относящиеся к залогу недвижимости и ипотечному кредитованию?

А) Федеральный закон № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)»

Б) Федеральный закон № 218-ФЗ «О государственной регистрации недвижимости»

В) Федеральный закон № 395-1 «О банках и банковской деятельности»

42. 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

В) ипотека, которая возникает только после государственной регистрации права собственности залогодателя

Г) ипотека, которая устанавливается исключительно по решению суда

43. Ипотечная сделка — это:

А) сделка по купле-продаже недвижимого имущества с использованием заёмных средств кредитной организации

Б) сделка по отчуждению движимого имущества (купля-продажа) с использованием заёмных средств кредитной организации

В) любая возмездная сделка с недвижимостью, при которой расчёт между сторонами производится через банковский счёт

44. Ипотека в силу договора — это:

А) залог недвижимости, возникающий на основании заключённого сторонами договора

Б) залог недвижимости, возникающий на основании Закона об ипотеке (залоге недвижимости)

45. Какую ответственность несёт созаёмщик?

А) солидарную

Б) субсидиарную

- В) долевую
- Г) солитарную

46. 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
47. Можно ли подать заявку на ипотеку дистанционно?
- А) нет, обязательно надо прийти в отделение банка
 - Б) да
 - В) да, но только после личного визита в банк для получения электронной подписи
 - Г) да, но только через портал Госуслуг с подтверждённой учётной записью
48. Какие скидки на процентную ставку по ипотечному кредиту существуют? (Выберите все правильные ответы).
- А) преференция партнёру
 - Б) договорённость с управляющим банка
 - В) зарплатный проект
 - Г) большой первоначальный взнос
 - Д) за большие обороты личных средств по счетам в банке
 - Е) приобретение у определённого застройщика
 - Ж) за использование электронной регистрации и/или безопасной расчётной сделки
 - З) за быстрый выход на сделку
49. Выберите, что никогда НЕ требуется предоставлять на согласование при покупке вторичного жилья. (Выберите все правильные ответы).
- А) военный билет продавца
 - Б) страховой медицинский полис продавца
 - В) правоподтверждающий документ на недвижимость
 - Г) правоустанавливающий документ
 - Д) техническая документация (план БТИ, экспликация)
 - Е) договор дарения вещей (мебели и техники)
50. Назовите обязательный вид страхования, независимо от банка и программы кредитования:
- А) имущественное страхование
 - Б) страхование жизни
 - В) титульное страхование
51. Что такое аннуитетный платёж?
- А) одинаковые ежемесячные выплаты
 - Б) выплаты ежемесячно уменьшаются
52. Где территориально может находиться предмет ипотеки?
- А) только в РФ
 - Б) в РФ и в дружественных странах
 - В) в любой стране
53. Что при оформлении ипотечной сделки с недвижимостью чаще всего используется в качестве залога?
- А) паспорт
 - Б) недвижимое имущество, имеющееся в собственности
 - В) покупаемый объект недвижимости
54. Продолжите фразу: предварительное одобрение не является:
- А) основным
 - Б) верным
 - В) окончательным
 - Г) единственным

55. По какой причине банк может отказать в выдаче ипотеки на покупку квартиры на вторичном рынке? (Выберите все правильные ответы).
- А) слишком часто продавалась
 - Б) продавцом выступает несовершеннолетний
 - В) квартира унаследована менее шести месяцев назад
 - Г) высокая стоимость объекта
 - Д) находится в собственности у нескольких лиц
 - Е) находится в доме исторического наследия
 - Ж) не подходит под требования банка
56. Кто проводит оценку недвижимости для банка?
- А) оценка проводится независимым экспертом. Оценщик должен обязательно состоять в СРО
 - Б) заёмщиком
 - В) банком
57. Что такое дифференцированный платёж? (Выберите все правильные ответы).
- А) при таком платеже ежемесячные платежи становятся меньше
 - Б) сумма процентов каждый месяц будет одной и той же
 - В) ежемесячные платежи разные
58. Выгодно ли погашать ипотечный кредит досрочно?
- А) всё зависит от процентной ставки по кредиту, от рыночной ситуации, от размера ключевой ставки
 - Б) да
 - В) нет
59. По каким требованиям банка формируется портрет заёмщика? (Выберите все правильные ответы).
- А) возраст
 - Б) гражданство
 - В) регистрация
 - Г) кредитная история
 - Д) задолженности перед ФССП/налогами
 - Е) наличие водительского удостоверения
60. Из чего состоит кредит? (Выберите все правильные ответы).
- А) из суммы основного долга, который равен стоимости приобретаемой недвижимости
 - Б) из начисляемых процентов
 - В) из неустойки по платежам

Раздел 7. МАРКЕТИНГ

61. Какие из перечисленных средств относятся к личным средствам коммуникации? (Выберите все правильные ответы).
- 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 e-mail, радиореклама, телевизионная реклама
62. 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
63. 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 определённом сегменте

64. В каком из высказываний в наибольшей степени проявляется сущность маркетинга?
- А) продать любой ценой
 - Б) найти потребность и удовлетворить её или создать ценность для клиента и получить прибыль
 - В) получить максимальную прибыль независимо от потребностей клиента
65. В чём состоит задача позиционирования услуги или объекта недвижимости? (Выберите все правильные ответы).
- 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 определёнными потребностями клиента
 - Ж) игнорировать мнение целевой аудитории
66. 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
67. 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
68. Если риэлтор отмечает в своих маркетинговых материалах, что он является аттестованным специалистом, сдавшим профессиональный экзамен, это... (Выберите все правильные ответы).
- 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
69. 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
 - В) агент должен соглашаться с клиентом во всех вопросах, чтобы сохранить лояльность, но может проигнорировать закон, если это поможет сделке
70. 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
 - В) цена, установленная государственным бюро технической инвентаризации, умноженная на поправочный коэффициент инфляции
71. 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
 - В) сбор максимального количества личных данных клиента, включая его семейное положение и хобби, для последующего использования в рекламных целях

72. Лид — это:

- А) потенциальный клиент, проявивший интерес к услугам или объекту недвижимости и оставивший контактную информацию
- Б) заключённая сделка, постоянный клиент компании, конкурент на рынке
- В) любой человек, который зашёл на сайт агентства, даже если он не оставил контактных данных и не проявил интереса к объектам

73. 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
- В) возможность быстрого получения кредита в банке под залог этого объекта без оценки его реальной стоимости

74. 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
- В) исключительно график публикаций в социальных сетях и количество сделанных фотографий объекта

75. 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

76. 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
- В) количество дней, в течение которых объект был показан хотя бы одному потенциальному покупателю, независимо от результата

77. Таргетинг — это:

- А) определение цены на объект недвижимости, выбор района для инвестиций, планирование маршрута показов
- Б) настройка рекламы на определённую целевую аудиторию по демографическим, географическим, поведенческим критериям
- В) массовая рассылка рекламных сообщений всем подряд без какого-либо отбора, чтобы охватить максимальную аудиторию

78. 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

79. Что не относится к партнёрским продажам?

- А) прямые продажи собственных объектов без участия других агентов
- Б) сотрудничество с другими агентствами, работа с коллегами из других компаний, совместные показы объектов
- В) продажа объекта только через одного конкретного агента, который запрещает клиенту общаться с другими риэлторами под угрозой расторжения договора

80. 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

81. 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

82. Какие рекламные сообщения и материалы должны быть промаркированы?

А) все рекламные материалы должны содержать пометку «Реклама» согласно требованиям Федерального закона «О рекламе»

Б) только материалы в интернете, только платная реклама, маркировка не требуется

В) маркировка требуется только для наружной рекламы на билбордах, для интернет-публикаций и печатных материалов она не нужна

Раздел 8. ВОПРОСЫ С ЦЕЛЬЮ ИСКЛЮЧЕНИЯ МОШЕННИЧЕСКОЙ СДЕЛКИ

83. Какие вопросы нужно задать пожилому продавцу? (Выберите все правильные ответы).

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

84. Ваши действия, если пожилой продавец продаёт единственное жильё и не планирует альтернативную покупку? (Выберите все правильные ответы).

А) выяснить мотив продажи и планируемое направление проживания после продажи

Б) поинтересоваться у продавца, были ли попытки третьих лиц принудить продавца подписать договор купли-продажи и передать деньги «на хранение/специальный счёт/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

85. Какие признаки «давления» на продавца (особенно пожилого) указывают на возможное мошенничество? (Выберите все правильные ответы).

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

86. Как отличить реального покупателя от мошенника? (Выберите все правильные ответы).

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 расчётов

87. Как работать с доверенностями, чтобы избежать мошенничества? (Выберите все правильные ответы).

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

88. Какие из перечисленных способов расчётов считаются безопасными? (Выберите все правильные ответы).

А) наличные средства независимо от суммы сделки

Б) нотариальный депозит

В) банковский аккредитив

Г) эскроу-счёт

89. Как работать с электронными подписями и электронными документами безопасно? (Выберите все правильные ответы).

- 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
90. Какие признаки добросовестности в сделке с недвижимостью? (Выберите все правильные ответы).
- А) подтверждение доходов покупателя
 - Б) освидетельствование продавца перед сделкой, получение справок из ПНД и НД
 - В) проверка продавца по открытым базам с сохранением скриншотов с материнских сайтов, публичность предложения (сохранение скриншотов объявлений о продаже объекта с рекламных площадок с фиксированием изменения цены — в случае если она изменялась)
 - Г) справедливая рыночная цена стоимости недвижимости
91. Как защитить интересы продавца при работе с сомнительной предоплатой? (Выберите все правильные ответы).
- А) сомнительной предоплаты не бывает
 - Б) перевод на нотариальный депозит или аккредитив вместо личного счёта
 - В) оформление письменного договора задатка с чёткими существенными условиями
 - Г) отказаться от предоплаты
92. Какие шаги предпринять, если сделка уже прошла, а позже обнаружено мошенничество? (Выберите все правильные ответы).
- 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 9. НАСЛЕДСТВЕННОЕ ПРАВО

93. 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
94. 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 (трёх лет)
 - В) в течение 6 месяцев со дня открытия наследства (со дня смерти)
 - Г) в течение 1 года
95. 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
96. Возможна ли регистрация сделки, если у продавца свидетельство о праве на наследство старого образца? (Выберите все правильные ответы).
- А) да, но необходимо проверить подлинность такого свидетельства у нотариуса и запросить 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

97. 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
98. Может ли завещание быть оспорено и кем? (Выберите все правильные ответы).
- А) завещание не может быть оспорено
 - Б) может быть оспорено в судебном порядке заинтересованными лицами
 - В) может быть оспорено путём обращения к нотариусу заинтересованными лицами
 - Г) может быть оспорено только в течение трёх лет с даты открытия наследства

Раздел 10. СЕМЕЙНОЕ ПРАВО

99. 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
100. Нужно ли согласие второго супруга на продажу квартиры, приобретённой в период брака?
- А) в случаях продолжительности брака более трёх лет
 - Б) да
 - В) если не нарушаются права несовершеннолетних детей
 - Г) не обязательно
101. В каких случаях согласие супруга на сделку с недвижимостью не требуется? (Выберите все правильные ответы).
- 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
102. Какой документ удостоверяет согласие супруга на отчуждение совместно нажитой недвижимости?
- А) письменное нотариально удостоверенное согласие супруга
 - Б) документ не требуется, если в договор купли-продажи внесён пункт о согласии супруга на отчуждение недвижимости
 - В) собственноручная расписка супруга на отчуждение недвижимости
 - Г) свидетельство о расторжении брака
103. 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
104. Каков срок для принятия предложения преимущественного права покупки доли в общей собственности?
- А) 90 дней
 - Б) 60 дней
 - В) 30 дней
 - Г) 1 год

105. 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
106. 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) Росреестр аннулирует регистрационную запись на основании заявления второго супруга
107. Может ли алиментная задолженность повлиять на оборот недвижимости должника?
А) нет, задолженность по алиментам не может повлиять на оборот 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
108. 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 нетрудоспособен/нуждающийся/малоимущий
В) да, при отсутствии у него в собственности недвижимости
Г) да, в течение 1 года после расторжения брака

Раздел 11. КОДЕКС ЭТИКИ АССОЦИАЦИИ «ГИЛЬДИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ РИЭЛТОРОВ – ГРМ»

109. Обязан ли член Ассоциации «Гильдия профессиональных риэлторов – ГРМ» застраховать свою профессиональную ответственность?
А) не обязан
Б) по своему усмотрению
В) обязан
Г) все ответы верны
110. Может ли член Ассоциации «Гильдия профессиональных риэлторов – ГРМ» рекламировать заведомо несуществующие объекты недвижимости?
А) может, если это необходимо в маркетинговых целях для привлечения клиентов
Б) не рекламирует заведомо несуществующие объекты
В) может использовать заведомо несуществующие объекты недвижимости только при стажировке новых агентов
111. Если к вам обращается клиент с предложением продать его объект недвижимости, но у него уже есть действующий эксклюзивный договор с одним из членов Ассоциации «Гильдия профессиональных риэлторов – ГРМ», 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
112. К вам обратился клиент по продаже объекта недвижимости и отправил вам фотографии, сделанные другим членом Ассоциации «Гильдия профессиональных риэлторов – ГРМ», срок действия договора с которым у клиента завершился. Будете ли вы 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

113. Какие виды договоров могут заключать члены Ассоциации «Гильдия профессиональных риэлторов – ГРМ» с клиентами при оказании риэлторских услуг?
- А) только эксклюзивный договор
 - Б) эксклюзивный, совместно-эксклюзивный и неэксклюзивный договоры
 - В) только неэксклюзивный договор
114. В каких случаях член Ассоциации «Гильдия профессиональных риэлторов – ГРМ» 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
115. Какое правило должно соблюдаться при переходе специалиста от одного члена Ассоциации «Гильдия профессиональных риэлторов – ГРМ» к другому?
- А) специалист может забрать с собой все готовые сделки
 - Б) все договорные отношения с клиентами, возникшие во время работы у первого члена Ассоциации «Гильдия профессиональных риэлторов – ГРМ», должны быть реализованы от его имени
 - В) специалист не обязан уведомлять клиентов о своём переходе
116. Что считается недобросовестной конкуренцией между членами Ассоциации «Гильдия профессиональных риэлторов – ГРМ»?
- А) сотрудничество с другими членами Ассоциации
 - Б) улучшение предложения для покупателя за счёт необоснованного снижения комиссионного вознаграждения или ложное информирование с целью досрочного прекращения договорных отношений
 - В) обмен профессиональным опытом
117. Какие меры могут быть применены к члену Ассоциации «Гильдия профессиональных риэлторов – ГРМ» в случае нарушения Кодекса этики риэлторской деятельности? (Выберите все правильные ответы).
- А) только исключение из партнёрства
 - Б) общественное порицание, возмещение ущерба или рекомендация о приостановке/исключении из партнёрства
 - В) никакие меры не применяются
118. Как член Ассоциации «Гильдия профессиональных риэлторов – ГРМ» 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
119. Может ли специалист, работающий у члена Ассоциации «Гильдия профессиональных риэлторов – ГРМ», оказывать риэлторские услуги от своего имени?
- А) да, если клиент согласен
 - Б) нет, если иное не предусмотрено соглашением с работодателем
 - В) да, но только в нерабочее время
120. Что обязан сделать член Ассоциации «Гильдия профессиональных риэлторов – ГРМ» перед отказом в обслуживании клиента?
- А) обязательно согласовать отказ с руководством партнёрства
 - 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
121. Как разрешается конфликт между членами Ассоциации «Гильдия профессиональных риэлторов – ГРМ», если они не могут прийти к согласию?
- А) конфликт игнорируется
 - Б) стороны обращаются в Комиссию по защите прав потребителей и профессиональной этике

Ассоциации «Гильдия профессиональных риэлторов – ГРМ»

В) конфликт обсуждается в социальных сетях для привлечения общественного мнения

122. Член Ассоциации «Гильдия профессиональных риэлторов – ГРМ» оказывает клиенту профессиональную услугу на основании договора оказания услуг, подписанного:

А) в простой письменной форме

Б) в нотариальной форме

В) в устной форме

Г) все варианты правильные

123. Как часто сотрудники членов Ассоциации «Гильдия профессиональных риэлторов – ГРМ» обязаны подтверждать свою квалификацию?

А) Не реже одного раза в год

Б) Не реже одного раза в пять лет

В) Не реже одного раза в три года

Г) Только при первичном трудоустройстве

124. Вправе ли специалист требовать от клиента дополнительное вознаграждение, не определенное договором?

А) Да, если клиент остался доволен результатом работы

Б) Да, но только в письменной форме и с согласия члена Ассоциации «Гильдия профессиональных риэлторов – ГРМ»

В) Нет, запрещено

Г) Да, если услуга оказана в нерабочее время

125. Что запрещено специалисту в его профессиональной деятельности?

А) Изменять цену объекта по требованию клиента

Б) Получать денежные средства от клиента наличными без последующей передачи без чека

В) Работать одновременно с несколькими членами Ассоциации «Гильдия профессиональных риэлторов – ГРМ» при условии их уведомления

Г) Представлять интересы клиента на основании доверенности

126. Что из перечисленного специалисту запрещено делать по отношению к клиенту?

А) Использовать информацию от клиента в личных целях в ущерб интересам клиента

Б) Требовать подписания акта просмотра

В) Консультировать клиента о состоянии рынка

Г) Участвовать в переговорах о цене

127. Члены Ассоциации «Гильдия профессиональных риэлторов – ГРМ» в своей деятельности должны воздерживаться от:

А) Участия в рабочих группах Ассоциации «Гильдия профессиональных риэлторов – ГРМ»

Б) Публичных высказываний, порочащих деловую репутацию другого члена

В) Обмена опытом с другими членами

Г) Совместных тренингов сотрудников

128. Что должен сделать член Ассоциации «Гильдия профессиональных риэлторов – ГРМ» при разглашении конфиденциальной информации в допустимых законом пределах?

А) Опубликовать информацию в открытых источниках

Б) Минимизировать объем раскрываемых данных и уведомить клиента (если это не запрещено законом)

В) Обязательно уведомить всех членов Ассоциации «Гильдия профессиональных риэлторов – ГРМ»

Г) Не предпринимать никаких действий

129. Кто признается клиентом согласно Кодексу этики риэлторской деятельности?

А) Любое физическое или юридическое лицо, заключившее с членом Ассоциации «Гильдия профессиональных риэлторов – ГРМ» письменный договор возмездного оказания риэлторских услуг

Б) Любое лицо, обратившееся в офис Ассоциации «Гильдия профессиональных риэлторов – ГРМ» за консультацией

В) Только физические лица, приобретающие недвижимость для личных нужд

Г) Только продавцы недвижимости, являющиеся собственниками объекта

130. Что из перечисленного запрещено для членов Ассоциации «Гильдия профессиональных риэлторов – ГРМ»
при рекламе объектов?
А) Публикация объектов по цене, согласованной с клиентом
Б) Публикация объектов по заниженным ценам, не согласованным с клиентом
В) Указание реальной площади объекта
Г) Указание информации, что риэлтор – член Ассоциации «Гильдия профессиональных риэлторов – ГРМ»

Раздел 12. ИНЫЕ ПРАВОВЫЕ ВОПРОСЫ

131. Какими правами обладает собственник недвижимости?
А) владения, уплаты налогов на имущество
Б) владения, пользования, распоряжения
В) снятия с регистрационного учёта лиц, не являющихся членами семьи собственника, во внесудебном порядке
Г) установления запрета на сделки с недвижимостью без личного участия
132. 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
133. Каким образом несовершеннолетние в возрасте от 14 до 18 лет совершают сделки с недвижимым имуществом? (Выберите все правильные ответы).
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
134. Какие сделки нельзя совершать через представителя? (Выберите все правильные ответы).
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
135. 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)
136. Какие виды договоров аренды на недвижимость существуют? (Выберите все правильные ответы).
А) краткосрочные (до 3 лет)
Б) долгосрочные (более 1 года)
В) краткосрочные (до 1 года)
Г) долгосрочные (до 5 лет)

Раздел 13. МЕНЕДЖМЕНТ

137. Какие факторы важны для налаживания сотрудничества с другими участниками рынка недвижимости (риелторскими агентствами, банками, страховыми компаниями)?
- А) только наличие общих клиентов
 - Б) общие интересы, репутация и надёжность партнёров
 - В) отсутствие конкуренции между участниками рынка
138. 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
139. 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)
140. Какие методы оценки эффективности управления агентством недвижимости вы можете назвать? (Выберите все правильные ответы.)
- А) только анализ финансовых показателей
 - Б) анализ финансовых показателей, выполнение KPI, качество обслуживания клиентов
 - В) только количество проведённых сделок
141. 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
142. 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
143. 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
144. 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
145. 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
146. 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