

2022年-2023年房地产经纪人之业务操作通关考试 题库带答案解析

单选题（共45题）

1、将某写字楼定位为中央商务区首席商务综合体，这属于该写字楼的（ ）。

- A. 客户定位
- B. 形象定位
- C. 属性定位
- D. 区域定位

【答案】 C

2、一旦因购房者不能偿还贷款，银行对房屋进行处置时，银行往往为尽快回收自己的贷款，很可能将房屋低价拍卖。该情形属于抵押贷款面临的（ ）。

- A. 房屋贬值风险
- B. 购房者房屋处置风险
- C. 利率变化风险
- D. 无力继续偿还贷款本息风险

【答案】 B

3、当房地产经纪人的经纪活动对委托人既构成违约责任又构成侵权责任时，委托人（ ）。

- A. 只能请求房地产经纪机构承担违约责任
- B. 可以请求房地产经纪机构既承担违约责任又承担侵权责任
- C. 可以自由选择请求房地产经纪机构要么承担违约责任，要么承担侵权责任
- D. 只能请求房地产经纪机构承担侵权责任

【答案】 B

4、自然销售新建商品住宅，其优点是（ ）。

- A. 客户诚意度高
- B. 市场关注度高
- C. 前期积累的客户多
- D. 客户满意度高

【答案】 B

5、购房客户信息管理的核心是了解（ ）。

- A. 客户的购房能力
- B. 客户的个人职业
- C. 客户中的实际决策人
- D. 客户的购买动机和需求

【答案】 D

6、下列选项中，不属于房地产市场政治法律环境调查内容的是（ ）。

- A. 各级政府有关房地产开发经营的方针政策
- B. 各级政府有关国民经济和社会发展计划、发展规划
- C. 国民经济产业结构和主导产业
- D. 国际和国内政治形势、政府的重大人事变动

【答案】 C

7、凡存入“房屋理财”的房屋首次出租后，每半年除去共()天的招租工作和房屋交接期，其余时间无论房屋出租与否，业主均可如期收到合同约定的租金。

A. 20

B. 23

C. 30

D. 35

【答案】 C

8、在房屋租赁过程中，承租客户所关心的安全性问题是()，

A. 减少房屋的空置期

B. 希望自己消费获得最大效用

C. 希望业主承诺在承租期内不取消租约

D. 找到适合自己的房源

【答案】 C

9、前列腺肥大属于()。

A. 内分泌性增生

B. 代偿性增生

C. 代谢性增生

D. 功能性增生

【答案】 A

10、在不实施“限购”措施的城市，居民家庭首次购买普通住房的商业性个人住房贷款，最低首付款比例原则上不低于()。

- A. 20%
- B. 25%
- C. 30%
- D. 35%

【答案】 B

11、存量房商业抵押贷款的申请对象必须是年满（ ）周岁，不超过 65 周岁。

- A. 14
- B. 16
- C. 18
- D. 24

【答案】 C

12、项目推广主题可从产品定位、客户定位和（ ）三个方面来提炼。

- A. 功能定位
- B. 形象定位
- C. 价格定位
- D. 品牌定位

【答案】 B

13、新建商品房销售资料中的抵押贷款须知应由（ ）提供。

- A. 项目的贷款银行
- B. 房地产开发商
- C. 相关法律人员

D. 房地产销售人员

【答案】 A

14、中国内地房地产经纪业在()阶段,一些商品房开发发展较快的沿海城市,针对宏观调控后出现的大量商品房空置的现象,开始推行以消化空置房为重点的各项政策,同时贯彻国务院发布的《进一步深化城镇住房制度改革加快住房建设的通知》(国发[1998]23号)。

A. 萌芽

B. 起步

C. 崛起

D. 扩张

【答案】 C

15、下列不属于写字楼销售流程中的重点和难点的是()。

A. 现场第一印象树立

B. 保障购房人的安全

C. 银行抵押贷款协助

D. 制作销售手册内容

【答案】 B

16、亚急性细菌性心内膜炎最常见的病原体是

A. 金黄色葡萄球菌

B. 绿脓杆菌

C. 乙型溶血性链球菌

D. 草绿色链球菌

【答案】 D

17、抵押贷款的还款方式中，()适合资金不宽裕的购房者。

- A. 一次性还款
- B. 分期还款
- C. 等额本息还款
- D. 等额本金还款

【答案】 C

18、房地产网络技术环境为房源信息的发布和搜集提供了便利，使用者可以通过数据库检索轻易实现，通过有效的分类、检索，能大大提高房源信息的()。

- A. 有效性
- B. 及时性
- C. 稳定性
- D. 易查询性

【答案】 D

19、“您喜欢带屋顶花园的高层吗？”这句话属于提问技巧分类中的()。

- A. 试探性问题
- B. 镜像型问题
- C. 开放式问题
- D. 指导型问题

【答案】 A

20、通常房屋保修的事项由开发建设单位亲自负责维修和处理。如果开发建设单位委托物业服务企业或其他单位负责保修事宜的，必须在《住宅质量保证书》中对所委托的单位予以明示，保证购房者权益获得切实保护。

- A. 业主大会成立之时
- B. 业主大会成立之后
- C. 小区满员之时
- D. 业主大会成立之前

【答案】 D

21、经纪公司对房源的开拓必须遵循（ ）的原则，才能保证在进行经纪业务时，有充足的房源信息。

- A. 及时性
- B. 持续性
- C. 集中性
- D. 效益性

【答案】 B

22、要确定新建商品房的均价首先应划定市场调查的范围和重点，以项目为核心，半径（ ）的范围是市场调查重中之重。

- A. 2km
- B. 3km
- C. 5km
- D. 6km

【答案】 A

23、房地产销售一般分为销售准备和()阶段。

- A. 销售实施
- B. 售后服务
- C. 广告定价
- D. 营销策划

【答案】 A

24、某一条街道交通流量的增加对该街道写字楼项目的影响是()。

- A. 正向
- B. 反向
- C. 可能正向，也可能反向
- D. 以上都不对

【答案】 C

25、客户的需求是有时间要求的，客户在表达购买或租赁需要时，均会有时间要求，期望在一段时期内实现客户的需求意向，可能是半个月，也可能是几个月。这体现出客源的()。

- A. 潜在性
- B. 间接性
- C. 时效性
- D. 分散性

【答案】 C

26、患儿男，9岁。以“要求修复牙床裂开”入院。曾行“左侧完全性唇裂修复术”、“左侧完全性腭裂修复术”。

- A. 3~5 天
- B. 5~7 天
- C. 7~10 天
- D. 10~14 天
- E. 14~21 天

【答案】 D

27、符合轻微病变性肾小球肾炎的病因及发病机制的描述是

- A. 由循环免疫复合物引起
- B. 属抗基底膜肾小球肾炎
- C. 由植入性非肾性抗原引起
- D. 由 T 细胞介导引起

【答案】 D

28、 卖点与项目定位的不同在于（ ）。

- A. 卖点具有个性化
- B. 卖点必须得到客户认同
- C. 卖点能够展示
- D. 卖点能够吸引人

【答案】 C

29、房地产销售人员与客户之间具有互动性，可以建立一对一的客户关系的营销手段是（ ）。

- A. 直复营销

- B. 销售促进
- C. 公共关系促销
- D. 人员销售

【答案】 A

30、市场营销的目的是为（ ）创造价值，并获得回报。

- A. 生产者
- B. 竞争者
- C. 客户
- D. 政府

【答案】 C

31、隐性肺癌的病理特点包括（ ）

- A. X线检查阴性
- B. 有或无淋巴结转移
- C. 痰涂片镜检癌细胞阳性
- D. 标本经病理学证实为原位癌或早期浸润癌

【答案】 A

32、下列营销成本中，属于销售促进成本的是（ ）。

- A. 存货成本
- B. 价格折扣费用
- C. 差旅费
- D. 控制和评估中间商费用

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/175304020030012002>