

2021-2022 年房地产经纪人之业务操作自测提分题库 加精品答案

单选题（共 90 题）

1、存量房市场具有很强的（ ），在存量房交易时，必须正确区分产权形式，分别对待。

- A. 政策依赖性
- B. 相对性
- C. 差异性
- D. 政策强制性

【答案】 A

2、规范区分所有建筑物或建筑区划内业主权利、义务、责任的由买受人提供的法律文件是（ ）。

- A. 商品房买卖合同
- B. 前期物业管理合同
- C. 业主临时管理规约
- D. 书面交房通知

【答案】 C

3、写字楼项目销售过程中，突出区域发展潜质与高性价比;突出写字楼高端配置、低运营成本是对()的销售解决方案。

- A. 一期老业主
- B. 投资型客户
- C. 本区域主流客户
- D. 紧邻区域企业客户

【答案】 D

4、关于脂肪栓塞的描述，正确的是（ ）。

- A. 脂肪栓子全部来源于损伤的脂肪组织
- B. 直径 $<20\mu\text{m}$ 的脂滴可栓塞于肺毛细血管
- C. 脂肪栓塞主要影响肺和神经系统
- D. 脑脂肪栓塞，可引起脑点状出血和坏死，是死亡主要原因

【答案】 C

5、甲房地产经纪公司(以下简称甲公司)经纪人吕某与客户王某洽谈一笔房地产买卖经纪业务，吕某私下告诉王某他有比本公司其他经纪人更丰富的房源，因为他同时还在其他经纪机构兼职。后来，吕某代表甲公司与王某订立房屋买卖经纪合同。合同约定：吕某接受委托，代理王某购买一间办公用房，但该办公用房是否存在租赁抵押等权利瑕疵，甲公司和吕某本人一概不负责。若代理不成功，只收取佣金5000元；代理成功后，佣金按成交价格的2.3%收取。吕某通过乙房地产经纪公司(以下简称乙公司)寻找到房源，并与乙公司签订房屋买卖合同，合同约定乙公司将丙公司的一间办公用房过户给王某，转让价格为90万元，其中80万元支付给丙公司，余下10万元吕某收取1.8万元佣金，8.2万元归乙公司。王某按吕某的要求分别支付90万元的房价款和2.07万元的佣金后，在房屋交付前吕某代办房屋过户的过程中，发现其购买的办公用房原来已同丙公司办理了抵押登记，担保了丙公司的一笔50万元的建行贷款，该贷款半年后到期。王某因此与甲公司发生纠纷。

- A. 在其他经纪机构兼职
- B. 到乙公司寻找房源
- C. 与乙公司订立房屋买卖合同
- D. 未调查清楚办公用房的具体情况

【答案】 A

6、良性与恶性肿瘤判断中，最有诊断意义的是（ ）。

- A. 生长方式
- B. 生长速度
- C. 肿瘤的异型性
- D. 对机体影响

【答案】 C

7、对于新建商品房，建筑面积在 90m

- A. 40%
- B. 50%
- C. 80%
- D. 90%

【答案】 C

8、抵押消费贷款年限长于个人住房抵押经营类贷款，最长可贷()年.

- A. 3
- B. 5
- C. 7
- D. 10

【答案】 D

9、下列选项中，（ ）在房地产产品和服务的营销策略中起到关键性作用，关系到房地产的产权人能否将产品转移到最终顾客，并实现收益。

- A. 营销计划
- B. 营销组织

C. 营销渠道

D. 营销方式隐藏答案收藏标记反馈

【答案】 C

10、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

11、房地产经纪人员需要检查新建商品房户内的（ ）。

A. 采光情况

B. 入户门

C. 结构

D. 建筑物外饰面

【答案】 C

12、下列属于等额本金还款方式的优点是（ ）。

A. 准确掌握每月的还款额，有计划地安排家庭收支

B. 适合还款初期还款能力较强，并希望在还款初期归还较大款项来减少利息支出的借款人

C. 本金在整个还款期内双倍分摊，利息按贷款本金余额逐日计算

D. 在整个还款期内，每个月的还款额保持不变

【答案】 B

13、房源营销采用外部推广的优点是()。

- A. 操作简单，方便快捷
- B. 营销成本比较低
- C. 见效迅速
- D. 大大增加房屋销售的成功率

【答案】 D

14、鼻咽癌的组织学类型中，以哪一种最为自多见？()

- A. 未分化癌
- B. 泡状核细胞癌
- C. 腺泡状腺癌
- D. 低分化鳞状细胞癌

【答案】 D

15、房地产市场调查按具体的调查方法划分，主要有访问法. 观察法和()。

- A. 定性调查法
- B. 抽样法
- C. 实验法
- D. 重点调查法

【答案】 C

16、一般来讲，不属于房地产行情分析专家所做的工作是()。

- A. 合同文本的起草
- B. 市场研究
- C. 项目定位
- D. 销售策划

【答案】 A

17、某项目固定总成本为 50 万元，总面积为 200m²，销售税费率为 15%，单位变动成本为 4000 元 / m²，则目标销售价格为（ ）元 / m²。

- A. 5454
- B. 6218
- C. 6871
- D. 7647

【答案】 D

18、房屋出租经纪服务的完成标准是（ ）。

- A. 签订《房屋承租合同》完成
- B. 签订《房屋买卖合同》完成
- C. 签订《房屋租赁合同》完成
- D. 签订《商品房屋租赁合同》完成，并协助完成出租登记与备案

【答案】 D

19、针对住宅和写字楼销控的最大不同，（ ）是写字楼销售流程中的重点和难点。

- A. 现场第一印象树立
- B. 房号销控

- C. 银行抵押贷款协助
- D. 制作销售手册内容

【答案】 B

20、单核巨噬细胞在局部增生、聚集而形成的结节状病灶称（ ）。

- A. 炎性假瘤
- B. 炎性息肉
- C. 炎性浸润
- D. 肉芽肿

【答案】 D

21、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

22、传播广、时间长、诉求力强、表现力丰富、更新便捷的广告媒介是（ ）。
(2011 年真题)

- A. 网络广告
- B. 广播广告
- C. 电视广告
- D. 直接函件广告

【答案】 A

23、房地产经纪人在分析写字楼项目市场时，应重点分析区域内（ ）。

- A. 人口数量
- B. 写字楼市场供求状况
- C. 住宅租金水平
- D. 居民人均消费水平

【答案】 B

24、房地产经纪人在看房前与购房客户约见的地点最好是在（ ）。

- A. 经纪门店
- B. 业主小区
- C. 业主家中
- D. 适合会谈的场所

【答案】 A

25、除了以产品效应和人物营销方案推进企业品牌战略外，也常常采用（ ）等策略进行。

- A. 服务策略
- B. 活动策略
- C. 关系策略
- D. 联动策略

【答案】 D

26、不符合乳腺纤维瘤特征的是（ ）。

- A. 是一种良性肿瘤
- B. 好发于青年女性
- C. 切面灰白、质韧，呈编织状
- D. 由分化良好的纤维组织构成

【答案】 D

27、不符合主动脉瓣狭窄的描述是

- A. 可由风湿病引起
- B. 可由梅毒引起
- C. 可由动脉粥样硬化引起
- D. 可由瓣膜钙化引起

【答案】 B

28、房地产经纪人在购房客户推荐房源时，错误的做法是（ ）。(2010 年真题)

- A. 介绍房源基本信息
- B. 指出房源优点
- C. 掩盖房源重大缺陷
- D. 提出对房源的专业观点

【答案】 C

29、导致眼眶爆裂性骨折的原因是

- A. 外力
- B. 内压力

- C. 冲击力
- D. 拉力
- E. 以上均不是

【答案】 B

30、男，38岁，右下颌角部无痛性肿大3年，结合X线检查明确诊断为右下颌骨成釉细胞瘤。该患者的治疗符合传统治疗原则的是

- A. 成釉细胞瘤刮除术
- B. 肿瘤外0.5cm处切除
- C. 肿瘤外1cm处切除
- D. 下颌骨方块切除
- E. 以上都不是

【答案】 B

31、某项目总投资10万元，建筑投资500元/m²，若总建筑面积1000m²，预期利润6万元，则单位价格为（ ）元/m²。

- A. 350
- B. 420
- C. 500
- D. 660

【答案】 D

32、房地产项目进入市场销售，首要条件是（ ）。

- A. 确定核心均价
- B. 需要符合预售条件

C. 合理的推售安排

D. 确定价格

【答案】 B

33、 客户的（ ）因其地位、职业和收入等有较大差别，了解这种差别为经纪人提供了交易机会。

A. 购买需求

B. 购买动机

C. 购买能力

D. 购买形式

【答案】 B

34、某房地产企业拟建一项目，总投资 20000 万元，建设期 3 年，建设完成后用于出租，从投资开始到投资全部回收的预期年限为 10 年，为了提高市场占有率的目标，该企业加大广告宣传费用的投入，并以低廉的价格进入市场，但该企业因建材价格上涨、同行业竞争激烈等方面的猛烈冲击，并未成功进入市场，商品房无法按正常价格出售，最终倒闭。

A. 5

B. 7

C. 9

D. 10

【答案】 B

35、下列不属于房源分类的原则的是（ ）。

A. 按级分类原则

B. 简单实用原则

C. 主次分明原则

D. 优劣性原则

【答案】 D

36、癌细胞胞质嗜碱性增强是由于（ ）。

A. 蛋白质增多

B. 核浆比值增大

C. 核糖体增多

D. 胞质脱水

【答案】 C

37、扩张型心肌病的特点是（ ）。

A. 两侧心室肥大，四个心腔扩张

B. 心内膜纤维化明显

C. 左心室壁多正常，右心室壁轻度增生

D. 可有附壁血栓形成

【答案】 A

38、便秘属血虚证者，治宜选用

A. 增液汤

B. 润肠丸

C. 桃花汤

D. 驻车丸

【答案】 B

39、常导致急性肾功能衰竭的肾小球肾炎是

- A. 弥漫性新月体性肾小球肾炎
- B. 弥漫性系膜增生性肾小球肾炎
- C. 弥漫性膜性肾小球肾炎
- D. 轻微病变性肾小球肾炎

【答案】 A

40、伤寒的合并症包括（ ）

- A. 中毒性心肌炎
- B. 肠穿孔
- C. 支气管肺炎
- D. 化脓性胆囊炎

【答案】 A

41、房地产经纪人对目标楼盘附近楼盘的价格对比、成交活跃性的调查，属于（ ）的内容。

- A. 初步调查
- B. 深入调查
- C. 个案调查
- D. 综合调查

【答案】 B

42、关于房源和客源关系的说法，正确的是（ ）。(2010 年真题)

- A. 先有房源再有客源
- B. 先有客源再有房源
- C. 房源和客源的开发不可兼顾
- D. 房源和客源互为条件

【答案】 D

43、血吸虫病可导致（ ）

- A. 门静脉血栓形成
- B. 肝细胞大片坏死
- C. 肝纤维化
- D. 汇管区虫卵沉积

【答案】 A

44、 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

45、在商圈调查中，（ ）是使用最多的方式，也是最主要、最有效的方式。

- A. 现场勘查法
- B. 访谈法
- C. 问卷调查

D. 电话咨询

【答案】 A

46、房地产经纪业务信息应按照（ ）的原则建档。

A. 一个客户一份档案

B. 一个房屋一份档案

C. 一个委托项目一份档案

D. 一个小区一份档案

【答案】 C

47、 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

48、下列不属于商业地产项目定位依据的是（ ）。

A. 适合本土化

B. 与城市发展方向一致

C. 符合商业发展规律

D. 符合顾客需求和欲望

【答案】 D

49、房地产经纪人在询问客户需求时，适宜采用的提问方式是（ ）。(2011 年真题)

- A. 封闭式
- B. 开放式
- C. 诱导式
- D. 自由式

【答案】 B

50、下列选项中，（ ）不属于写字楼项目的形象定位的内容。

- A. 项目属性定位
- B. 目标客户定位
- C. 项目形象定位
- D. 项目成本定位

【答案】 D

51、房地产查验的基本途径有现场实地察看和（ ）。

- A. 了解广告媒体
- B. 到网站搜索
- C. 向有关人员了解
- D. 检查代理合同文本

【答案】 C

52、新生儿呼吸窘迫综合征的主要病变特征是（ ）。

- A. 肺淤血水肿
- B. 羊水吸入
- C. 肺不张
- D. 肺透明膜形成

【答案】 D

53、实脾散与温脾汤均有的功效

- A. 温阳健脾
- B. 益气健脾
- C. 健脾止泻
- D. 温阳止泻

【答案】 A

54、商铺投资合理的年投资回报率一般为（ ）。

- A. 8%~10%
- B. 10%~12%
- C. 8%~12%
- D. 10%~14%

【答案】 C

55、房地产交易未达成时，对于买受人存入房地产经纪机构客户交易结算资金账户的资金，正确的处理方式是（ ）。(2012 年真题)

- A. 提取现金返还买受人
- B. 暂时保管买受人资金

- C. 将资金转入买受人银行账户
- D. 为买受人断开银行账户并存入资金

【答案】 C

56、关于结核病引起的干酪样坏死，下列哪一项是错误的？（ ）。

- A. 坏死中心结核菌少
- B. 容易液化，容易吸收
- C. 坏死灶呈淡黄色，均匀细腻
- D. 镜下，坏死彻底，呈无结构的颗粒状物质

【答案】 B

57、在签署认购协议书后，就不能随意进行增名、减名和改名，体现了在签订商品房认购协议书时的（ ）。

- A. 房号销售与算价风险
- B. 购买、贷款资格风险
- C. 变更风险
- D. 财产分割风险

【答案】 C

58、销售的价目表需有开发企业的有效盖章，以作为（ ）的价格依据。

- A. 政府指导
- B. 当期交易
- C. 合理交易
- D. 市场定价

【答案】 B

59、霍奇金淋巴瘤的肿瘤细胞包括（ ）。

- A. R-S 细胞
- B. 组织细胞
- C. 淋巴细胞
- D. 陷窝细胞

【答案】 A

60、当客户看房结束后，对房子基本满意还要考虑，若房子本身的问题或缺陷没能完全达到客户的要求，房地产经纪人应采取的对策是（ ）。

- A. 经纪人应及时找到问题的关键，及时进行解决
- B. 及时了解客户在价格上的心理底线
- C. 进一步明确客户的购房需求
- D. 分析房源优缺点，确定客户的承受能力

【答案】 A

61、可出现少量 Aschoff 小体的病变是（ ）。

- A. 风湿性心内膜炎
- B. 风湿性心肌炎
- C. 风湿性心外膜炎
- D. 风湿性关节炎

【答案】 A

62、对客户信息的获取、记录、储存、分析和利用的一系列活动，就是（ ）。

- A. 客源开拓
- B. 客源分析
- C. 客源利用
- D. 客源信息管理

【答案】 D

63、符合弥漫性系膜增生性肾小球肾炎临床表现的是（ ）。

- A. 发病率高
- B. 青少年多见
- C. 常表现为急性肾炎综合征
- D. 常表现为隐匿性肾炎综合征

【答案】 A

64、在存量房卖方代理业务流程中，紧接“洽商议价”之后的程序是()。

- A. 收集物业信息
- B. 寻找与筛选购房客户
- C. 签署独家委托书
- D. 展示房地产

【答案】 C

65、住宅可分为普通住宅、公寓及（ ）。

- A. 别墅
- B. 办公楼

C. 商铺

D. 市场

【答案】 A

66、 新建商品房销售中，最主要的宣传资料是项目楼书和（ ）。

A. 宣传展板

B. 销控表

C. 置业计划

D. 户型手册

【答案】 D

67、按照数据和资料来源的（ ），可将数据和资料分为一手数据（资料）和二手数据。

A. 指向性

B. 真实性

C. 原始性

D. 主体性

【答案】 C

68、养客是客源开拓中的重要策略，因此房地产经纪人应对潜在客户（ ）。

A. 进行分级

B. 探询购买动机

C. 提供专业咨询

D. 集中开展市场营销

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/238140124061007004>