

2024 年房地产经纪协理之房地产经纪操作实务全真 模拟考试试卷 A 卷含答案

单选题（共 45 题）

1、在房源推荐中，如果选择合作推荐，卖方代理人获得（ ）佣金。

- A. 15%
- B. 20%
- C. 25%
- D. 50%

【答案】 D

2、直接回应方法是以（ ）为中心的营销手段。

- A. 自我宣传
- B. 广告
- C. 客户
- D. 房源

【答案】 C

3、胡某、李某、陈某三人拟共同发起设立一家“A房地产经纪公司”（以下简称“A公司”）。胡某、李某具有房地产经纪人执业资格，陈某仅具有房地产经纪人协理资格。A公司成立后，聘请了房地产经纪人崔某、经纪人协理王某担任写字楼经纪部负责人。一天，王某接待一位客户朱某，朱某委托A公司代理销售其拥有的一间办公用房，A公司与朱某签订了房地产经纪合同。王某在该物业的权属状况进行调查时，发现该物业在2年前已由朱某出租给刘某，租赁合同约定的租期为20年。

- A. 租赁合同对中国工商银行有约束力
- B. 租赁合同对中国工商银行没有约束力

- C. 因为物业转让未经工商银行同意，物业转让合同无效
- D. 不管物业转让是否经工商银行同意，物业转让合同有效

【答案】 C

4、房地产交易信息不包括（ ）。

- A. 房源信息
- B. 客源信息
- C. 房地产经纪机构的信息
- D. 房地产价格信息

【答案】 C

5、不动产登记申请书不包括（ ）。

- A. 申请人情况
- B. 不动产情况
- C. 附带动产情况
- D. 申请登记事由

【答案】 C

6、下列各项中，属于目前最常用的收集房源信息的方式的是（ ）。

- A. 媒体获取
- B. 门店接待
- C. 住宅小区获得
- D. 联系有关单位

【答案】 B

7、以团体或机构为对象的客户开发方法是（ ）。

- A. 集团揽客法
- B. 会员揽客法
- C. 团体揽客法
- D. 讲座揽客法

【答案】 C

8、房屋实地查看的内容中，房地产经纪人员首先应该查看（ ）。

- A. 房屋区位状况
- B. 房屋实物状况
- C. 物业管理状况
- D. 其他状况

【答案】 B

9、房源信息由接受委托的房地产经纪人员录入，其他房地产经纪人员只能看到房源基本情况，业主的联络方式由接受委托的房地产经纪人员拥有，其房源共享形式为（ ）。

- A. 私盘制
- B. 公盘制
- C. 分区公盘制
- D. 分类公盘制

【答案】 A

10、房屋租赁合同订立后（ ）天内，房屋租赁当事人应当到相关部门办理房屋租赁登记备案。

A. 30

B. 25

C. 20

D. 15

【答案】 A

11、房源的（ ）属性决定了房源的使用价值，因此在一定的程度上决定了房源的市场价值。

A. 物理

B. 法律

C. 心理

D. 市场

【答案】 A

12、下列属于房屋物业管理状况查看内容的是（ ）。

A. 物业权属

B. 地段等级

C. 装修情况

D. 物业服务项目

【答案】 D

13、客源信息得以有效利用，发挥最大作用的基础和前提是（ ）。

A. 客源信息分类

- B. 客源信息收集
- C. 客源开发策略
- D. 客源信息管理

【答案】 D

14、房屋租赁合同中不需要约定（ ）。

- A. 房屋基本情况
- B. 租赁期限
- C. 租金标准及支付方式
- D. 佣金标准及支付方式

【答案】 D

15、房屋租赁合同中不需要约定（ ）。

- A. 房屋基本情况
- B. 租赁期限
- C. 租金标准及支付方式
- D. 佣金标准及支付方式

【答案】 D

16、（ ）是体现房地产经纪人员专业服务水平、建立客户信任的重要途径。

- A. 门店接待
- B. 房屋实地查看
- C. 路上讲解

D. 主导看房

【答案】 B

17、下列关于带领客户实地看房过程中的要求，正确的是（ ）。

- A. 带领客户实地看房，可能要先走一段路；在路上，房地产经纪人员应该就客户问题而答，尽量少说话
- B. 提醒客户在看房进行的差不多时可以与业主直接谈价格，有利于进行协商
- C. 看房时若要乘电梯，则不论进出，都让客户先行，避免客户被电梯夹住
- D. 进入带看房屋向客户介绍房地产时，对于优点，需要重点说明；对于缺点，要尽量避忌

【答案】 C

18、具有准确度高、增加客户信任感等优点的客源信息搜集方法是（ ）。

- A. 广告法
- B. 门店接待法
- C. 网开发法
- D. 人际关系法

【答案】 B

19、详细记录房屋状况的业务文书是（ ）。

- A. 看房确认书
- B. 房屋状况说明书
- C. 房屋出售经纪服务合同
- D. 房屋承购经纪服务合同

【答案】 B

20、上下两层楼面或楼面与地面之间的垂直距离称为（ ）。

- A. 室内净高
- B. 层高
- C. 楼板厚度
- D. 吊顶高度

【答案】 B

21、按资金来源划分，可以将房地产交易资金支付方式分为（ ）。

- A. 现金支付和转账支付
- B. 一次性支付和分期支付
- C. 自有资金支付和转账支付
- D. 自有资金支付和贷款支付

【答案】 D

22、下列属于存量房买卖合同风险防范措施的是（ ）。

- A. 随意在合同中留空白处
- B. 明确房屋风险责任转移的时间
- C. 房屋所有权部分转移于买方
- D. 买卖双方的税费承担方式不用在合同中明确

【答案】 B

23、针对 C 级别的房源，访问期限应为（ ）。

- A. 5 天

- B. 10 天
- C. 15 天
- D. 1~2 月

【答案】 C

24、目前客源信息搜集的渠道和方法中，相对获得客户比较精准的是（ ）。

- A. 客户介绍法
- B. 互联网开发法
- C. 会员揽客法
- D. 门店接待法

【答案】 D

25、除法律另有规定外，不动产登记机构应自受理登记之日起（ ）个工作日内办结不动产登记手续。

- A. 3
- B. 7
- C. 15
- D. 30

【答案】 D

26、房地产经纪人员从事经纪活动的最终成果体现在（ ）。

- A. 与委托方签订房地产经纪服务合同
- B. 带领客户查看房源
- C. 给业主介绍客源

D. 促成交易双方签订房地产交易合同

【答案】 D

27、办理房屋租赁登记备案应到（ ）办理。

A. 辖区派出所

B. 小区居委会

C. 街道办事处

D. 人民政府建设（房产）主管部门

【答案】 D

28、经纪人与业主约定的是时间段，但时间段不宜过长，最好不宜超过（ ）分钟。

A. 30

B. 45

C. 50

D. 60

【答案】 A

29、下列窗户中，密封性相对较差的是（ ）。

A. 外平开窗

B. 平开上悬窗

C. 内平开窗

D. 推拉窗

【答案】 D

30、一般情况下，房地产预售、销售广告可以不必载明（ ）。

- A. 房地产开发企业名称
- B. 预售或者销售许可证号
- C. 房地产开发企业法人代表名称
- D. 房地产经纪机构代理销售的，载明该机构名称

【答案】 C

31、在房地产价格信息分析中，因果分析主要分析的是（ ）。

- A. 不同类别房源的比较
- B. 影响房价的原因
- C. 价格走势
- D. 同类房源不同时间的比较

【答案】 B

32、等额本息还款方式，每月还款的数额（ ）。

- A. 固定不变
- B. 先大后小
- C. 先小后大
- D. 先小后大，然后再小

【答案】 A

33、当同一房屋订立数份租赁合同，确定履行合同的第一承租人是（ ）。

- A. 实地查看过房屋的

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/277113044042010005>