

# 2022-2023 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 75 题）

1、痴呆的基本病机是：

- A. 积损正伤，心神失养
- B. 髓海不足，神机失用
- C. 年老体衰，心脾两虚
- D. 气火痰瘀，上扰清窍

**【答案】 B**

2、具有“灵活、展露重复性强、成本低、竞争少、但不能选择受众、创造力受到限制”特点的广告媒体是（ ）。

- A. 报纸
- B. 电视
- C. 杂志
- D. 户外广告

**【答案】 D**

3、房地产经纪机构承担最多的销售代理项目是（ ）。

- A. 住宅项目
- B. 写字楼项目
- C. 商业地产项目
- D. 工业厂房的物业销售项目

**【答案】 A**

4、研究“如何找到房地产项目特有的、能通过广告表达的特征”，属于项目（ ）。(2008年真题)

- A. 市场定位
- B. 形象定位
- C. 客户定位
- D. 产品定位

【答案】 B

5、因为房源具有动态性等特点，有关资料会随时变化，房地产经纪人还应及时对房源信息进行更新，以保证房源的（ ）。

- A. 可持续性
- B. 完整性
- C. 有效性
- D. 准确性

【答案】 C

6、在房屋交易配对过程中，配对成功的关键因素是（ ）。

- A. 房源的质量
- B. 客户对房源的喜好
- C. 房源的数量
- D. 客源的数量

【答案】 C

7、买房（租房）客户具有指向性、时效性和（ ）的特征。

- A. 周期性
- B. 可变性
- C. 集中性
- D. 潜在性

【答案】 D

8、某新建商业用房的完全成本为 2500 元/m<sup>2</sup>，开发商希望的目标利润率是完全成本的 20%，销售税金为 200 元/m<sup>2</sup>，周边同档次物业的市场价格水平为 3500 元/m<sup>2</sup>，预计该物业的年总收益为 400 元/m<sup>2</sup>，总收益倍数为 10。

- A. 3000
- B. 3200
- C. 3500
- D. 4000

【答案】 C

9、在市场营销活动中的工作中，（ ）阶段是房地产经纪人着重参与的阶段。

- A. 项目筹划与地块研究
- B. 产品设计与规划
- C. 项目策划与销售
- D. 产品售后与回访

【答案】 C

10、房地产经纪人最初向客户推荐房源时，应重点关注房源的（ ）。

- A. 舒适性

- B. 适用性
- C. 经济性
- D. 真实性

【答案】 D

11、对出租或出售房屋的权属审核，经纪人要询问客户是否取得的证书不包括（ ）。

- A. 《房屋所有权证》
- B. 《房屋购买协议证书》
- C. 《土地使用权证》
- D. 《他项权利证书》

【答案】 B

12、企业的潜在消费者数据来自（ ）。

- A. 内部资料
- B. 外部数据
- C. 直接客户资料
- D. 间接客户资料

【答案】 B

13、房地产经纪机构代办存量房抵押贷款时，应按（ ）收取服务费。

- A. 抵押贷款期限
- B. 抵押房屋面积
- C. 抵押贷款标的额

D. 抵押贷款业务数量

【答案】 D

14、风险管理最主要的目标通常被分为两部分，一部分是损失前的目标，另一部分是损失后的目标，下列选项中不属于损失后目标的是( )。

- A. 维持生存
- B. 尽快恢复正常的经营秩序
- C. 保证公司的持续发展
- D. 减少忧虑心理

【答案】 D

15、刘某希望购买一套距离上班地点较近的高档商品住房，欲与甲房地产经纪公司（以下简称甲公司）签订买方独家代理协议。根据甲公司查询和分析，发现刘某是一名老客户，有一定的经济实力，可以作为追踪及服务的对象。

- A. 指向性
- B. 时效性
- C. 潜在性
- D. 发展性

【答案】 A

16、患儿6个月，生后即有左侧上唇自红唇到鼻底处全层裂开。手术若采用“旋转推进法”，其缺点是

- A. 患侧唇高术后常嫌不足
- B. 切除较多上唇组织
- C. 鼻小柱歪斜畸形难以矫正

D. 有损正常人中嵴形态

E. 鼻底封闭不好

【答案】 A

17、新一轮房地产调控政策出台后，甲房地产经纪公司（以下简称甲公司）与附近社区居委会联合在小区内举办房地产知识培训，为社区居民讲解调控政策对房地产市场的影响，并向居民免费发放相关资料。此举获得了好的口碑，同时也登记了很多客源信息和房源信息。活动结束后，甲公司在处理登记信息时发现，新登记的房源信息不完整，只涉及区位状况、实物状况和物业服务一方面内容，于是甲公司派人到该小区再次收集相关资料。

A. 团体揽客法

B. 会员揽客法

C. 讲座揽客法

D. 人际关系揽客法

【答案】 C

18、高先生首次来到某商业地产项目的售楼处，一开始就问销售人员小李很多问题。小李了解到高先生在某镇开了一个小工厂，对中央政策及国内外大事比较关心，刚好销售人员小李也挺关心这方面的事情，所以彼此在沟通上无障碍。在之后的几次电话跟踪过程中，销售人员小李除了致以问候之外，也非常认真地解答了一些疑难问题。高先生表示很感谢。第二次来访时，销售人员小李根据第一次向其推荐的房号，再次加推了几个房号，建议到时候可买两个小面积铺位，投资的风险会小一些，效果也会明显一些，高先生表示很认同。发售当天，销售人员小李早上通知了高先生，高先生迫不及待地开车来到了现场，结果也跟销售人员小李预想的一样，买了两个商铺，并且加一个公寓。

A. 地段位置

B. 投资优势和未来的投资回报表现

C. 形状面积

D. 商铺质量

【答案】 B

19、下列腧穴中，即属于原穴又属于输穴的是

- A. 合谷
- B. 太白
- C. 外关
- D. 足临泣

**【答案】 B**

20、在建筑策划方法中，研究建筑功能和空间的组合方法是属于( )阶段的内容。

- A. 总体规划到建筑策划
- B. 建筑策划到建筑设计
- C. 总体规划到建筑设计
- D. 建筑设计到营销策划

**【答案】 B**

21、市场营销过程中的最后一个步骤是( )。

- A. 设计客户导向的营销战略
- B. 理解市场和客户的需求、欲望
- C. 建立营销性的关系和创造客户愉悦
- D. 从客户处获得价值以创造利润和客户价值

**【答案】 D**

22、与吸烟有关的呼吸道疾病包括( )。

- A. 肺气肿
- B. 慢性支气管炎
- C. 支气管扩张症
- D. 肺硅沉着症

【答案】 A

23、针对某开发区住房供不应求和年轻人购买小户型住房意愿强烈的状况，房地产开发企业将项目定位为小户型单间公寓，该产品定位方法是（ ）。

- A. 市场分析定位法
- B. SWOT 分析定位法
- C. 建筑策划定位法
- D. 目标客户需求定位法

【答案】 D

24、在市场环境基本稳定的态势下，除正常考虑项目投资回报与回款速度外，在写字楼项目前期的产品类型选择与市场定位时，往往趋向于、领先于或差异化于市场现有水平的档次定位与产品设计，体现出写字楼项目运作的（ ）。

- A. 综合利益最大化目标
- B. 品牌目标
- C. 快速回收成本目标
- D. 其他目标

【答案】 B

25、某城市刚刚引入酒店式公寓概念，在此期间开发商的策略应为()。

- A. 大幅度提高销售价格，开辟新市场，加强销售前、中、后期的服务

- B. 保持适当而薄利的销售价格，并为开发新型的房地产项目做准备
- C. 迅速提高该房地产的知晓程度，推动销售量进入成长阶段
- D. 销售价格灵活机动，并尽快开发出更新的房地产来占领市场

【答案】 B

26、病毒性肝炎的基本病变不包括

- A. 肝细胞水肿
- B. 肝细胞嗜酸性变
- C. 肝细胞坏死
- D. 肝细胞异型增生

【答案】 D

27、利用房地产经纪机构的办公场所争取上门客户的揽客方法称为（ ）。

- A. 门店接待法
- B. 上门揽客法
- C. 客户介绍法
- D. 会员揽客法

【答案】 A

28、房地产经纪人对房地产勘查结束后，应编制（ ）。(2011年真题)

- A. 《房屋使用说明书》
- B. 《房屋状况说明书》
- C. 《房屋销售委托书》
- D. 《房屋质量鉴定书》

【答案】 B

29、房地产市场上交易从\_\_\_\_\_开始，以\_\_\_\_\_结束。（ ）

- A. 买方；买方
- B. 买方；卖方
- C. 卖方；买方
- D. 客户；客户

【答案】 D

30、①颞部；②头顶；③枕部；④颊；⑤颈。包扎双十字绷带应经过的部位是

- A. ①②③
- B. ①②
- C. ②③
- D. ①②③④
- E. ①②③④⑤

【答案】 A

31、新建商品房销售资料中的抵押贷款须知应由（ ）提供。

- A. 项目的按揭贷款银行
- 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

32、下列哪项不是梅毒的晚期表现？（ ）

- A. 树胶样肿
- B. 硬性下疳
- C. 马鞍鼻
- D. 梅毒性主动脉炎

【答案】 B

33、同一胚叶分化成熟组织转化为另一种成熟组织的过程

- A. 化生
- B. 机化
- C. 分化
- D. 再生

【答案】 A

34、张某拥有一间商铺，并用该商铺向银行抵押贷款，抵押合同约定：张某如欲出售、出租该商铺，应征得银行的书面同意。张某委托 A 房地产经纪机构的房地产经纪人李某出租该商铺，并答应该业务完成后给李某“好处费”。李某为了隐瞒这笔业务，便用偷盖了 A 房地产经纪机构印章的空白合同与张某订立了委托合同，委托合同约定的佣金为每年 2 个月的租金收入。后来李某找到王某，游说王某委托李某个人为其承租商铺，李某代表王某与张某订立了房屋租赁合同，该合同的租赁双方均有李某的签名，出租方有张某的签名，李某向张某出具了王某的授权委托书，委托书载明王某委托李某全权代理承租商铺事宜（合同期限不长于 10 年）。

- A. 有效
- B. 无效
- C. 效力待定
- D. 该合同由李某个人承担责任

**【答案】 B**

35、大多数银行对个人住房贷款规定的最高偿还比率为（ ）。

- A. 30%
- B. 40%
- C. 45%
- D. 50%

**【答案】 D**

36、当房地产经纪人实地勘查一套住宅房源后，发现该住宅所有权证所载面积小于实际面积时，该房地产经纪人正确的做法是（ ）。

- A. 删除该房源信息
- B. 建议房源业主提高出售报价
- C. 向房源业主隐瞒以加快成交速度
- D. 向房源业主说明并在房屋状况说明书中标注

**【答案】 D**

37、王某在看房时，仅有一个缺陷是不满足其购房意愿的，此时房地产经纪人应采用（ ）引导客户做出购买决策。

- A. 直接发
- B. 重点突破法
- C. 假设法
- D. 对比法

**【答案】 B**

38、白斑的病理特征是

- A. 上皮增生伴有异常增生
- B. 上皮基底细胞液化变性及基底膜界限不清
- C. 上皮萎缩、上皮异常增生或原位癌
- D. 上皮角化层出现角质栓塞
- E. 上皮明显增厚但细胞分化较好

【答案】 A

39、与市场营销有关的概念中，( )是市场营销最基础的概念，它并非市场营销活动所造成的，而是人的内在基本构成。

- A. 需求
- B. 欲望
- C. 价值
- D. 需要

【答案】 A

40、在以提高市场占有率为主要目标，营销利润为次要目标时，应采取的定价策略是( )。

- A. 高价策略
- B. 低价策略
- C. 中价策略
- D. 成本价策略

【答案】 B

41、下列选项中，（ ）将决定房地产经纪人能否与客户建立初步的信任关系，进而愿意委托房地产经纪人代理房地产交易业务。

- A. 沟通是否顺利
- B. 信息收集是否完善
- C. 接待水平是否专业
- D. 营销展示是否全面

【答案】 C

42、房地产市场营销最终结果，从房地产开发经营企业流向房地产购买者不包括（ ）。

- A. 商品
- B. 服务
- C. 土地所有权
- D. 信息

【答案】 C

43、房地产市场调查方法中，（ ）是指将调查范围缩小到一个比较小的规模上，进行试验后得出一定结果，然后再推断出样本总体可能的结果的调查方法。

- A. 实验法
- B. 访问法
- C. 典型调查法
- D. 观察法

【答案】 A

44、写字楼销售项目策略制定的出发点不包括（ ）。

- A. 以市场竞争优势为主导
- B. 以目标客户需求为主导
- C. 以项目差异化特点为主导
- D. 以投资回报率为主导

【答案】 D

45、下列病变不属于肿瘤的是（ ）。

- A. 迷离瘤
- B. 炎性假瘤
- C. 鲍文瘤
- D. 绿色瘤

【答案】 A

46、某 4 岁男孩。发热咳嗽多日，近日因气急、发绀入院。血象检查：白细胞  $19.6 \times 10^9/L$  中性粒细胞 85%；X 线检查：两肺下叶散在灶状阴影，左下叶有片状浓淡不匀阴影。该小孩可能患有（ ）

- A. 小叶性肺炎
- B. 病毒性肺炎
- C. 支原体肺炎
- D. 大叶性肺炎

【答案】 A

47、一般情况下城市核心商圈的顾客占顾客总数量的（ ）。

- A. 5%~10%
- B. 15%~20%

C. 30%~45%

D. 70%~80%

**【答案】 D**

48、客户购房时通常对面积和价格等有明确意愿，这体现了客源具有（ ）的特征。

A. 潜在性

B. 时效性

C. 指向性

D. 不确定性

**【答案】 C**

49、买卖双方达成意向，买方向卖方支付定金，一般不超过房屋总价款的（ ）。

A. 10%

B. 20%

C. 30%

D. 40%

**【答案】 B**

50、制定推广策略时，（ ）不属于营销推广策略。

A. 报纸广告

B. 网络宣传

C. 短信

D. 老客户推荐

【答案】 D

51、客源的挖掘和建立是为了（ ），赚取服务佣金。

- A. 保证供给
- B. 真实意愿
- C. 满意服务
- D. 促成交易

【答案】 D

52、开展房地产市场调查活动时，应首先（ ）。

- A. 确定调查的问题和调研目标
- B. 制定调研计划
- C. 对项目进行分析和研究
- D. 写市场分析报告

【答案】 A

53、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. 10.2%
- B. 12.5%
- C. 14.3%
- D. 15.6%

【答案】 C

54、下列哪项不属于癌前病变？（ ）

- A. 黏膜白斑
- B. 乳腺纤维腺瘤
- C. 结肠多发性腺瘤性息肉病
- D. 着色性干皮病

【答案】 B

55、房地产经纪人最初向客户推荐房源时，应重点关注房源的（ ）。(2011年真题)

- A. 舒适性
- B. 适用性
- C. 经济性
- D. 真实性

【答案】 D

56、（六） 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. 比较定价法
- B. 渗透定价法
- C. 目标利润定价法
- D. 盈亏平衡定价法

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/335203344004011200>