

1+x 证书新居住试题含答案

一、单选题（共 41 题，每题 1 分，共 41 分）

1、沟通房子优劣势的时候，在告诉房主房屋估价情况后，根据房主对所估房屋价值的（ ），进一步沟通房屋价格问题。

- A、态度
- B、心理
- C、希望
- D、预期

正确答案：A

答案解析：2.4 任务实施 2. 报价沟通

2、供大于求情况下，一般房地产价格会（ ）；相反，求大于供情况下，一般房地产价格会（ ）。

- A、同比减少
- B、同比增长
- C、上涨
- D、下降
- E、同比增长
- F、同比减少
- G、上涨
- H、下降

正确答案：H

答案解析：2.4 任务实施 2. 项目价格影响因素分析

3、业主将房屋钥匙留给经纪机构，代表对经纪人的信任，可以减少对业主的打扰，上述描述的行为是（ ）。

- A、收房
- B、临时看管
- C、交房
- D、收钥匙

正确答案：D

答案解析：2.6 必备业务要领 与房主沟通技巧

4、代理人代理卖方出售房屋，但未能提供卖方亲笔签署的委托书，那么代理人签署的《房屋买卖合同》需要经卖方本人书面追认，追认的期限是（ ）。

- A、1 个月

- B、6 个月
- C、3 个月
- D、12 个月

正确答案：A

答案解析：1.4 任务实施 3. 在线签约

5、城市市民对住宅及其相关配套服务设施的市场需求由居民收入水平()。

- A、间接决定
- B、直接影响
- C、直接决定
- D、间接影响

正确答案：C

答案解析：2.4 任务实施 2. 项目价格影响因素分析

6、需要对赠与合同进行公证的是()之间的赠与。

- A、堂兄弟姐妹
- B、父母与子女
- C、祖父母与孙子女
- D、夫妻

正确答案：A

答案解析：3.6 必备业务要领 1. 房屋交易中常见的公证办理 (4) 赠与公证 1) 应用场景

7、商业贷款的偿债能力系数是()。

- A、70%
- B、50%
- C、60%
- D、40%

正确答案：B

答案解析：4.5 必备业务知识

8、产品总价的设定其实就是产品规划和目标客户定位的()的一条标准。

- A、首要
- B、表面
- C、最根本
- D、最直接

正确答案：C

答案解析：1.4 任务实施 4. 产品特色与卖点分析

9、次级商圈是指位于核心商圈外围的商圈，辐射半径范围一般在 1.0-2.0 公里左右，次级商圈内的顾客约占()，本商圈内顾客较为分散。

- A、15%-25%
- B、10%-25%
- C、10%-20%
- D、15%-30%

正确答案：A

答案解析：1.5. 必备业务知识 1. 商圈

10、每套房子的定价时充分考虑房屋朝向差价、楼层差价、采光差价、面积差价、视野差价、产品差价、设计差价等综合因素制定价格，此定价方法称为()。

- A、成本加成定价法
- B、竞争价格定价法
- C、顾客感受定价法
- D、加权点数定价法

正确答案：D

答案解析：2.4 任务实施 3. 确定定价方法

11、房主报价建议包括，以房屋()(或同户型房源成交价格)为基准，设置一个价格浮动空间。

- A、市场价值
- B、核税价格
- C、所估价值
- D、最低价格

正确答案：C

答案解析：2.4 任务实施 3. 报价建议

12、当客户看中某房源后，可以在()的基础上，结合房源报价给客户购房出价提出建议。

- A、合理价格
- B、协议
- C、市场价格
- D、充分沟通

正确答案：D

答案解析：2.4 任务实施 3. 报价建议

13、顾客满意度调查的本质是()的过程。

- A、定量分析
- B、预测分析
- C、定性分析
- D、方差分析

正确答案：A

答案解析：1.4 任务实施 4. 顾客满意度分析

14、房贷面签，实际上是银行对借款人()的评估过程，购房者一定要提供真实有效的贷款材料。

- A、综合情况
- B、信用情况
- C、财务情况
- D、家庭情况

正确答案：A

答案解析：3.6 必备业务要领

15、房屋权利人去世后，房屋出售应先办理继承，而办理继承应首先办理()。

- A、委托公证
- B、赠与公证
- C、遗嘱公证
- D、继承公证

正确答案：D

答案解析：3.6 必备业务要领 1. 房屋交易中常见的公证办理 (3) 继承公证 1) 应用场景

16、报价建议任务流程的第一步工作是是()。

- A、业务谈判
- B、报价建议
- C、报价沟通
- D、工作准备

正确答案：D

答案解析：2.3 任务流程 报价建议任务流程

17、线上线下问卷调查时，通过()方式回答问题，能够更详细地了解客户的想法。

- A、开放

- B、固定
- C、变动
- D、封闭

正确答案：A

答案解析：1.4 任务实施 2. 确定调查内容/对象和方法

18、继承公证的收费标准为()。

- A、200 元
- B、300 元
- C、以实际情况缴纳费用
- D、400 元

正确答案：C

答案解析：3.6 必备业务要领 1. 房屋交易中常见的公证办理 (3) 继承公证 4) 收费标准

19、房地产项目垂直价差中，用作住宅的地下室，规划为住宅，其价格一般可以定为 1 楼住宅的()。

- A、30%-50%
- B、10%-20%
- C、20%-40%
- D、20%-30%

正确答案：A

答案解析：2.4 任务实施 4. 确定房地产项目垂直价差

20、在商铺交易中，交易手续费为()元/m²。

- A、5
- B、7
- C、4
- D、6

正确答案：A

答案解析：3.6 必备业务要领 2. 商铺交易税费 (1) 买家支付的税费

21、李先生将某住宅小区的两居室对外出租，提供的租赁合同标明月租金收入 8000 元(含税)，李先生需要缴纳的税款是()元。(四舍五入保留整数)

- A、381
- B、400
- C、800

D、200

正确答案：A

答案解析：2.4 任务实施 4. 租赁交易税费种类标准分析和计算

22、建筑布局受建筑容积率和规划建设用地面积的限制，建筑容积率是项目规划设计方案中主要的()之一。

A、技术经济指标

B、能耗指标

C、成本指标

D、控制指标

正确答案：A

答案解析：1.4 任务实施 2. 房地产项目整体布局规划分析

23、经纪人在服务过程中服务意识不强，不重视服务细节和品质，导致用户消费体验和感受较差，属于()方面的顾客不满意。

A、经纪业务服务标准执行

B、服务意识规范执行

C、信息披露规范执行

D、合同签署服务标准执行

正确答案：B

答案解析：1.4 任务实施 4. 顾客满意度分析

24、为保证客户满意度调查效果，调查对象选取时要注意其()性。

A、客观

B、典型

C、代表

D、及时

正确答案：C

答案解析：1.6 必备业务要领

25、根据北京市个人所得税优惠政策规定，交易房屋持有年限满()年且为家庭本市唯一住房，那么可以免征个人所得税。

A、3

B、2

C、4

D、5

正确答案：D

答案解析：2.4 任务实施 2. 分析存量房买卖税费种类和标准

26、房地产项目经济因素分析的内容包括()。

- A、物价
- B、大气环境
- C、建筑物状况
- D、汇率因素

正确答案：A

答案解析：2.4 任务实施 2. 项目价格影响因素分析

27、为了保障买卖双方的交易资金安全，买方并不会把房款转进卖方个人账户，而是存入()，待权属转移登记后再将购房款划转至卖方账户。

- A、担保账户
- B、中介机构账户
- C、资金监管账户
- D、共管账户

正确答案：C

答案解析：5.6 必备业务要领 1. 交易资金支付

28、对有心买房但又不急，对自己的要求不十分清晰，需层层递进式筛选的客户，应采取的策略是()。

- A、采取慢慢跟进的“细水长流”式配对策略
- B、精准型“一锤定音”式配对
- C、多带看，让顾客多进行比较。经纪人要勤快、多跟进顾客
- D、放任不管，待顾客理清自己需求后“快速响应”

正确答案：A

答案解析：3.6 必备业务要领 3. 根据不同的客户采取不同的配房方式

29、链家 APP中，业主动态不包括()。

- A、点评房屋
- B、提升房源曝光量
- C、调价
- D、业主登录

正确答案：D

答案解析：1.4 任务实施

30、物业交割保证金的额度由买卖双方约定，但不应超过房屋成交价的()。

- A、3%
- B、10%

C、7%

D、5%

正确答案：D

答案解析：5.6 必备业务要领 1. 交易资金支付

31、房地产价格的影响因素中，以下属于行政因素的为()。

A、自身产品因素过硬

B、视觉环境

C、建筑物状况

D、利率因素

正确答案：D

答案解析：2.4 任务实施 2. 项目价格影响因素分析

32、调节房地产价格的重要因素是()和竞争规律。

A、供求规律

B、市场均衡

C、市场规律

D、价值规律

正确答案：A

答案解析：2.5 必备业务知识 1. 房地产价格形成条件及构成

33、通过投诉与建议系统收集顾客的意见和建议，有助于企业迅速地解决问题，并能为企业()。

A、赢得良好的社会口碑

B、提供开发新产品新服务的创意

C、带来新客户

D、科学评价考核经纪人

正确答案：B

答案解析：1.4 任务实施 2. 确定调查内容/对象和方法

34、经济适用住房购买时间界定的依据为()。

A、不动产权证书载明的时间

B、签署购房合同的时间

C、缴纳契税的时间

D、不动产权证书登记的时间

正确答案：B

答案解析：2.4 任务实施 2. 分析存量房买卖税费种类和标准

35、在线上广告宣传促销任务中对于广告媒体的选择，要根据()的特点

将目标消费者分类，以适合各类媒体的传播。

- A、目标市场
- B、推广主题
- C、竞争对手
- D、广告文本

正确答案：A

答案解析：《2.4 任务实施》“4. 线上广告形式分析与选择”

36、依据()规定，提供代办产权过户、贷款等服务的，应当由委托人自愿选择。中介机构不得强迫委托人选择其指定的金融机构，不得将金融服务与其他服务捆绑。

- A、《城市房地产管理法》
- B、《关于加强房地产中介管理促进行业健康发展的意见》
- C、《房地产经纪管理办法》
- D、《民法典》

正确答案：B

答案解析：3.6 必备业务要领

37、用户线上认购选盘步骤不包括()。

- A、用户-经纪人-置业顾问三方沟通交流
- B、支付定金
- C、用户端诚意金支付
- D、向用户发起意向金邀请

正确答案：B

答案解析：2.4 任务实施 10 线上认购选盘

38、交易成本测算前应准备购房客户的()等相关资料。

- A、购房资质
- B、价格
- C、房主持有年限
- D、面积

正确答案：A

答案解析：3.4 任务实施 1. 工作准备

39、与房主沟通技巧不包括()。

- A、要满足房主的所有要求
- B、要了解房主真实需求
- C、多替房主考虑问题

、耐心解答客户疑问

正确答案：A

答案解析：2.6 必备业务要领 与房主沟通技巧

40、贷款面签时需进行面谈。()会要求购房者本人，有时候还会要求购房者的配偶到场，甚至业主到场。

- A、卖方
- B、银行
- C、经纪人
- D、政府部门

正确答案：B

答案解析：3.4 任务实施

41、如果客户不着急拿房子死守心理底价，那么报价可以()。

- A、下浮
- B、上浮
- C、不动
- D、浮动

正确答案：A

答案解析：2.4 任务实施 3. 报价建议

二、多选题（共30题，每题1分，共30分）

1、房地产项目定价原则主要有()。

- A、弹性灵活原则
- B、最有效使用原则
- C、供需原则
- D、市场导向原则

正确答案：AD

答案解析：任务2 价格影响因素分析与产品定价

2、下列选项中可以判定家庭收入的有()。

- A、通过借款人所有的银行卡流水认定
- B、通过银行打印的工资流水认定
- C、通过所在工作单位开具的收入证明认定
- D、通过家庭成员的征信报告认定

正确答案：ABC

答案解析：《4.4 任务实施》“3. 个人住房商业性贷款建议”

3、增值税及附加税优惠只有同时满足()条件时才能享受。

- 、家庭持有套数，唯一或不唯一
- B、出售人为个人
- C、房屋持有年限满 2 年
- D、交易房屋为普通住宅

正确答案：**BCD**

答案解析：2.4 任务实施 2. 分析存量房买卖税费种类和标准

4、下列关于住房公积金说法正确的是()。

- A、住房公积金管理中心应当为缴存住房公积金的职工发放缴存住房公积金的有效凭证
- B、职工个人缴存的住房公积金，由所在单位每月从其工资中代扣代缴
- C、住房公积金自存入职工住房公积金账户之日起按照国家规定的
- D、住房公积金贷款的风险，由提供贷款的商业银行承担

正确答案：**AB**

答案解析：4.4 任务实施

5、贷款面签任务内容主要有()。

- A、贷款面签
- B、贷款资料审核
- C、工作准备
- D、选择银行

正确答案：**AB**

答案解析：3.2 任务分析

6、签署房屋买卖合同时，若出卖人为公司，那么相关条款填写正确的是()。

- A、法定代理人按照公证委托书填写
- B、出卖人姓名按照身份证件的姓名填写
- C、邮政编码按照公司实际经营地址填写
- D、法定代表人按照营业执照记载

正确答案：**CD**

答案解析：任务 1 在线签约

7、线上发布房源信息的主要途径有()。

- A、开展活动
- B、网站发布
- C、派发传单
- D、APP发布

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/366014234030010225>