

2023 年-2024 年房地产经纪人之业务操作题库附答案（典型题）

单选题（共 45 题）

1、客户尽管每月收入很高，但是客户需要赡养和抚养的家庭人口很多，家庭消费支出较大，能够用于改善住房条件或满足投资需求的资金所剩无余。上述分析是针对客源信息中（ ）的分析。

- A. 购买力与消费信用
- B. 目标物业与偏好分析
- C. 客户需求程度分析
- D. 客户购买决策分析

【答案】 A

2、原建设部发布的《关于进一步整顿规范房地产交易秩序的通知》要求房地产开发企业取得预售许可证后，应当在()日内开始销售商品房。

- A. 10
- B. 15
- C. 20
- D. 30

【答案】 A

3、存量房买方代理业务中，房地产经纪人与委托人结算佣金和相关费用是在()环节。

- A. 交易谈判
- B. 交易达成
- C. 物业交验

D. 收集物业信息

【答案】 C

4、开放式问题的优点是()。

A. 有助于房地产经纪人获得客户真实想法

B. 可以控制与客户探讨的进度和话题的方向

C. 可以获得客户对某个事项的态度和偏好

D. 更深入地了解客户做出决策的深层次的理由

【答案】 A

5、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

6、新建商品房的商圈可划分为城市中心型、副城市中心型、大地区中心型和()。

A. 邻里中心型

B. 区域地区中心型

C. 环线中心型

D. 沿景观中心型

【答案】 A

7、通过多个营销渠道将房地产产品销售到统一目标市场的销售渠道类型是（ ）。

- A. 多重分销
- B. 密集分销
- C. 选择分销
- D. 独家分销

【答案】 A

8、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

9、某临街商铺位于市中心繁华地段，其面积约 60m²，售价约 150 万元，目前在这个物业的周边，同等物业的月租金约为 350 元/m²，则该商铺的投资回报率是（ ）。

- A. 14%
- B. 16.8%
- C. 15%

D. 16.5%

【答案】 B

10、下列调查项目中，属于房地产消费行为调查的是（ ）。

- A. 市场需求饱和点调查
- B. 客户实际支付能力调查
- C. 房地产价格敏感度调查
- D. 房地产产品位置要求调查

【答案】 D

11、下列客源的特征中，能否成为真正的买方或租家，不仅取决于房地产经纪人提供的房源服务，还取决于客户本身，这体现的特征是（ ）。

- A. 指向性
- B. 潜在性
- C. 时效性
- D. 多变性

【答案】 B

12、商铺面积约 40m²，售价为 95 万元，在这个物业的周边，同等物业的月租金约是 200 元 / m²，则该物业的投资回报年限是（ ）年

- A. 7
- B. 8
- C. 9
- D. 10

【答案】 D

13、房地产市场人文社会经济资料搜集的方法虽因资料种类不同而有差异，但大部分资料都可由次级资料获得。但在运用这些次级资料时，最重要的是要以搜集()年长期资料为基础，才能掌握发展的趋势。

- A. 2~3
- B. 3~5
- C. 5~10
- D. 10~15

【答案】 C

14、乳腺癌的发生与下列哪些因素有关？（ ）

- A. 雌激素紊乱
- B. 不育
- C. 乳腺纤维囊性病
- D. 乳腺创伤

【答案】 A

15、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

16、李某将自己拥有的一套地理位置好、具备交易条件的房屋委托给甲房地产经纪公司（以下简称甲公司）出售，并签订了委托协议。甲公司委派房地产经纪人王某为李某服务。王某对李某的房屋进行了勘察，填写了《物业勘察表》。根据市场交易情况，王某认为李某的房屋出售价格合理，属于优质房源。影响李某房屋最终交易价格的因素为（ ）。

- A. 甲公司的客源信息状况
- B. 房地产交易税率
- C. 李某对房屋的使用保养情况
- D. 李某要求完成房屋交易的最终期限

【答案】 D

17、根据《征信业管理条例》的规定，个人有权每年（ ）次免费获取本人的信用报告。

- A. 1
- B. 2
- C. 3
- D. 4

【答案】 B

18、企业的经营观念从推销观念转向营销观念的重要标志是()。

- A. 先生产、后市场
- B. 先市场、后生产
- C. 生产与市场同步
- D. 以上都不是

【答案】 B

19、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. 给丙公司贷款的建行
- B. 丙公司
- C. 王某
- D. 乙公司

【答案】 B

20、(一) 某市土地储备中心拟拍卖一宗位于城市中心区、规划用途为办公的地块。甲房地产开发公司(以下简称甲公司)参与拍卖并获得该地块。由于该地块周边区域写字楼市场竞争不激烈,甲公司决定利用该地块开发写字楼。为了掌握该地块区域写字楼的供应和需求状况,甲公司开展了市场调查和 market 分析,并结合该地块现有状况,对拟开发的写字楼进行了定位

- A. 写字楼区位状况
- B. 潜在客户的核心价值
- C. 写字楼的运作模式
- D. 现有写字楼客户反馈意见

【答案】 A

21、房地产市场调研观察法不包括()。

- A. 直接观察法
- B. 实验法
- C. 实际痕迹测量法
- D. 行为记录法

【答案】 B

22、我国房地产经纪机构中薪酬的支付方式中，（ ）奖励大，刺激性强，业务员的“危机意识”最高。

- A. 混合制
- B. 计时薪金制
- C. 佣金制
- D. 固定薪金制

【答案】 C

23、吸入性窒息的急救最重要的是

- A. 气管切开术
- B. 将后退的舌牵出
- C. 悬吊下坠的上颌骨骨块
- D. 插入气管导管
- E. 以上都不是

【答案】 A

24、 不适合房地产产品引入期的策略是（ ）。

- A. 适当低价、薄利为其宗旨

- B. 加强市场调查与预测
- C. 加强售前、售中、售后服务
- D. 可用广告、新闻发布等方式大力推销、宣传

【答案】 C

25、对于新产品，消费者需要一定的认知过程才能决定是否采用，消费者采用新产品有五个阶段，下列选项中其顺序正确的是()。

- A. 知晓新产品→对新产品产生兴趣→评价新产品的价值→试用新产品→采用或拒绝新产品
- B. 知晓新产品→试用新产品→对新产品产生兴趣→评价新产品的价值→采用或拒绝新产品
- C. 知晓新产品→对新产品产生兴趣→试用新产品→评价新产品的价值→采用或拒绝新产品
- D. 知晓新产品→评价新产品的价值→试用新产品→对新产品产生兴趣→采用或拒绝新产品

【答案】 A

26、前列腺癌患者血清中增高的物质是

- A. 酸性磷酸酶
- B. 碱性磷酸酶
- C. 甲胎蛋白
- D. 癌胚抗原

【答案】 A

27、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

28、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

29、根据购房者的需求，向其明确展示付款方式与支付金额的一种销售工具是（ ）。

- A. 销售导示牌
- B. 户型手册
- C. 置业计划
- D. 价目表

【答案】 C

30、企业的核心竞争力是（ ）。

- A. 房地产市场的周期
- B. 企业提供给消费者的有形产品或无形产品
- C. 分析和判断企业所开发产品对市场变化的应变策略
- D. 企业拥有的与众不同的资源和能力

【答案】 D

31、楼盘品牌策略最直接的体现方式是（ ）。

- A. 楼盘本身的品质
- B. 楼盘的概念
- C. 楼盘的形象
- D. 楼盘的名称和标志

【答案】 D

32、最能够体现一个房地产经纪公司竞争力指标的选项是()。

- A. 公司的规模、办公条件以及经纪人的学历
- B. 客源的充裕度、房源的充裕度以及公司的规模
- C. 客源的充裕度、房源的充裕度以及经纪人的学历
- D. 客源的充裕度、房源的充裕度以及经纪人的撮合力

【答案】 D

33、“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

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/488116070114006070>