

2025 年房地产经纪协理之房地产经纪操作实务高分 通关题库 A4 可打印版

单选题（共 50 题）

1、与客户预约时间，应约定具体的时间点。而与业主预约时间，宜约定时间段，但时间段不宜过长，最好不超过半小时。

- 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

2、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

3、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

饭疏食，饮水，曲肱而枕之，乐亦在其中矣。不义而富且贵，于我如浮云。——《论语》

C. 分区公盘制

D. 分类公盘制

【答案】 A

4、针对购买需求强烈并且购买力较强的客户，房地产经纪人应（ ）。

A. 长期培养

B. 重点跟踪

C. 保持一般性沟通

D. 不断了解客户需求

【答案】 B

5、在房地产居间活动中，房地产经纪机构始终都是（ ）。

A. 一方的代理人

B. 双方的代理人

C. 法定的代理人

D. 中间人

【答案】 D

6、房地产市场一般具有（ ）的特征。

A. 完全垄断

B. 垄断竞争

C. 完全竞争

D. 寡头垄断

【答案】 B

7、关于发布新建商品房房源广告要求的表述中，错误的是（ ）。

- A. 房地产广告不得含有风水、占卜等封建迷信内容
- B. 房地产广告可以利用其他项目的形象、环境
- C. 房地产广告中涉及面积的，应当表明是建筑面积或者使用面积
- D. 房地产广告中不得出现融资或者变相融资的内容

【答案】 B

8、工业土地使用权出让的法定最高年限是（ ）年。

- A. 3
- B. 5
- C. 50
- D. 100

【答案】 A

9、《担保法》规定定金的数额不得超过主合同标的额的（ ）。

- A. 10%
- B. 20%
- C. 30%
- D. 40%

【答案】 B

10、代拟存量房买卖合同签约时准备的材料不包括（ ）。

- A. 买卖双方的身份证明

- B. 水电费结清单据
- C. 房地产权属证书原件
- D. 房地产共有人同意出售的证明

【答案】 B

11、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

12、普通住房出租一般以（ ）个月租金作为房屋租赁押金。

- A. 半
- B. 1
- C. 6
- D. 12

【答案】 B

13、随着现代信息技术的快速发展，（ ）已成为房地产经纪机构搜集和发布房源信息的重要途径。

- A. 门店接待
- B. 网络媒体
- C. 老客户推荐

饭疏食，饮水，曲肱而枕之，乐亦在其中矣。不义而富且贵，于我如浮云。——《论语》

D. 派发宣传单

【答案】 B

14、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

15、某房地产经纪公司在当地主流媒体和房地产专业媒体发布了某住宅小区的销售信息，以期广泛开发客户信息，尽快实现这些住宅的销售任务。该公司开发客户信息的方式是（ ）。

A. 网络开发法

B. 会员揽客法

C. 讲座揽客法

D. 广告法

【答案】 D

16、采用互联网开发法开发客源的劣势是（ ）。

A. 成本高

B. 客户筛选难度大

C. 时效性较差

D. 需要长时间积累

【答案】 B

17、存量房买卖经纪业务中，为明确双方的权利义务，应尽可能说服客户签订（ ）。

- A. 销售委托书
- B. 销售代理合同
- C. 房屋买卖合同
- D. 经纪服务合同

【答案】 D

18、实地查看房屋物业服务状况的内容不包括（ ）。

- A. 物业服务企业的资质
- B. 物业服务费的标准
- C. 小区周边的自然景观
- D. 小区环境的整洁情况

【答案】 C

19、卖方对市场信息了解程度变化或出售（租）心态发生变化，会直接导致房源价格发生变化。这体现出房源的（ ）。

- A. 物理属性
- B. 法律属性
- C. 心理属性
- D. 市场属性

【答案】 C

20、关于房地产经纪业务档案管理的说法，错误的是（ ）。

- A. 档案管理包括收集、整理、归档和利用四个环节
- B. 房地产经纪业务信息的归档，需按照一个委托一个档案的原则归档
- C. 房地产经纪业务记录中涉及商业秘密的应予以保密
- D. 房地产经纪业务记录无条件对社会公众开放

【答案】 D

21、房屋租赁双方当事人的合同纠纷提交仲裁机构仲裁的前提是（ ）。

- A. 已经人民法院调解
- B. 已经人民调解委员会调解
- C. 必须达成仲裁协议
- D. 已向人民法院起诉

【答案】 C

22、经纪门店作为发布房源信息的重要渠道，其劣势为（ ）。

- A. 发布速度慢
- B. 发布成本高
- C. 信息量小
- D. 受到时间限制

【答案】 C

23、在客源开发的常用策略中，房地产经纪人员取得源源不断业务的最重要的保证是（ ）。

- A. 营销手段的运用
- B. 维护客户关系

去留无意，闲看庭前花开花落；宠辱不惊，漫随天外云卷云舒。——《幽窗小记》

C. 挖掘客户信息

D. 养客策略

【答案】 B

24、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

25、针对 C 级别房源，访问期限应为（ ）。

A. 5 天

B. 10 天

C. 15 天

D. 1~2 月

【答案】 C

26、房地产买卖过程中，房地产损毁的风险，在交房之前由（ ）承担。

A. 买受人

B. 出卖人

C. 房地产经纪人员

D. 房地产经纪机构

【答案】 B

士不可以不弘毅，任重而道远。仁以为己任，不亦重乎？死而后已，不亦远乎？ ——《论语》

27、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

28、（ ）是保障买卖合同顺利签订的基础。

- A. 做好买卖合同签订前的准备工作
- B. 签约材料准备
- C. 买卖合同的拟定
- D. 买卖合同风险防范

【答案】 A

29、在存量房租赁经纪业务中，房源信息是指（ ）的信息。

- A. 出租方和委托求租房屋
- B. 承租方和委托出租房屋
- C. 出租方和委托出租房屋
- D. 承租方和委托求租房屋

【答案】 C

30、房地产经纪机构办理房屋买卖手续应到（ ）主管部门申请房源核验与购房资格审核。

去留无意，闲看庭前花开花落；宠辱不惊，漫随天外云卷云舒。——《幽窗小记》

- A. 工商
- B. 房地产
- C. 税务
- D. 国有资产

【答案】 B

31、处在可售或可租状态的房源称之为（ ）。

- A. 有效房源
- B. 定金房源
- C. 签约房源
- D. 无效房源

【答案】 A

32、以自己认识的亲朋好友信赖为基础，进而介绍客户的揽客方法是（ ）。

- A. 客户介绍法
- B. 讲座揽客法
- C. 人际关系法
- D. 互联网开发法

【答案】 C

33、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

34、作为专门代拟合同的房地产经纪人员需要保管一份核对无误的（ ）存档备案。

- A. 纸质合同
- B. 电子合同
- C. 买卖合同复印件
- D. 空白合同

【答案】 A

35、有资格获得住房公积金贷款的是（ ）的职工。

- A. 私有企业
- B. 缴存住房公积金
- C. 工龄 5 年以上
- D. 国有企业

【答案】 B

36、房地产抵押权是一种（ ）。

- A. 债权
- B. 用益物权
- C. 占有权
- D. 担保物权

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/507100050032010025>