

2023 年-2024 年房地产经纪人之业务操作基础试题 库和答案要点

单选题（共 45 题）

1、（ ） 是进行市场营销工作的第一步。

- A. 制订推广策略
- B. 判断项目市场定位
- C. 进行市场调查
- D. 制订销售计划

【答案】 B

2、 房地产企业经营状况和产品竞争力状况的综合反映是（ ）， 关系到房地产企业在市场中的地位和兴衰。

- A. 市场战略
- B. 平均收益率
- C. 市场占有率
- D. 安全收益率

【答案】 C

3、 房地产经纪公司常用的宣传方式是（ ）。

- A. 报纸广告
- B. 电话拜访
- C. 门店接待
- D. 互联网

【答案】 C

4、不符合血栓结局的描述是

- A.较小血栓可溶解吸收
- B.较大血栓可由肉芽组织机化
- C.长时间不能机化的血栓可形成静脉石
- D.再沟通的血管可恢复正常血流

【答案】 D

5、关于结核病引起的干酪样坏死，下列哪一项是错误的？（ ）。

- A.坏死中心结核菌少
- B.容易液化，容易吸收
- C.坏死灶呈淡黄色，均匀细腻
- D.镜下，坏死彻底，呈无结构的颗粒状物质

【答案】 B

6、在房源信息共享形式中，公盘制的缺点是（ ）。

- A.房源信息利用率低
- B.房源信息容易外泄
- C.获得经纪服务佣金少
- D.房源信息时效性差

【答案】 B

7、在市场营销的 4Ps 的理论中，()是一个关键决策，它涉及产品定价的方法及产品定价与企业利润之间的关系。

- A.产品策略
- B.分销策略
- C.价格策略
- D.促销策略

【答案】 C

8、下列选项中，（ ）是指企业针对一个或几个目标市场的需求并结合企业所具有的资源优势，为目标客户群体提供满足其欲望和需求产品的过程。

- A.目标产品
- B.市场分析
- C.产品定位
- D.市场战略

【答案】 C

9、下列哪种肿瘤与化生有关？（ ）

- A.甲状腺滤泡腺癌
- B.卵巢畸胎瘤
- C.肺鳞状细胞癌
- D.子宫内膜腺癌

【答案】 C

10、制订推广策略时，（ ）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

11、对按揭房屋进行财产保险是防范（ ）的关键措施，对银行与购房者都非常必要。

A.利率变化风险

B.房屋贬值风险

C.无力继续偿还贷款本息风险

D.购房者房屋处置风险

【答案】 B

12、一般来说，得到一个新顾客的费用是维持一个老顾客所需费用的（ ）倍。

A.2

B.5

C.10

D.15

【答案】 B

13、不符合乳腺纤维瘤特征的是（ ）。

A.是一种良性肿瘤

B.好发于青年女性

C.切面灰白、质韧，呈编织状

D.由分化良好的纤维组织构成

【答案】 D

14、客户忠诚的特征不包括（ ）。

- A.主动向亲朋好友和周围的人推荐该品牌的产品或服务
- B.再次或大量购买同一企业该品牌的产品或服务
- C.因环境和营销宣传而转向其他产品或服务
- D.发现该品牌产品或服务的有些缺陷，能以谅解的心情主动向企业反馈讯息，求得解决

【答案】 C

15、商业地产项目的特征不包括（ ）。

- A.收益多样性
- B.权益复杂与利益平衡
- C.赢利模式多元化
- D.受政府干预较大

【答案】 D

16、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

17、符合子宫平滑肌瘤的描述是（ ）。

- A.容易恶变为平滑肌肉瘤
- B.绝经后平滑肌瘤可逐渐萎缩
- C.少有核分裂象
- D.常有肌层及血管浸润

【答案】 B

18、关于存量房居间经纪业务在委托合同签订环节佣金负担的说法，正确的是（ ）。

- A.由买方支付
- B.由卖方支付
- C.买卖双方各支付 1/2
- D.卖方支付 1/3、买方支付 2/3

【答案】 C

19、针刺治疗腹痛的主穴是

- A.中脘、天枢、足三里、三阴交
- B.中脘、足三里、内关、章门
- C.内关、天枢、足三里、内庭
- D.中脘、章门、足三里、支沟

【答案】 A

20、无论房地产经纪人寻找何种理由，都应该是()的，最好是租赁双方都很在意的方面，切忌为了促成交易而编造不实情况。

- A.系统全面

B.客观真实

C.关键系统

D.明确可靠

【答案】 B

21、某房地产经纪公司在 A 区有房地产租售项目，该项目周边为中心商务区，上班人员 80%以上为年轻白领，收入颇丰，但是大约一半以上的年轻人参加工作时间不长。

A.当事人所在地

B.房屋所在地

C.合同签订地

D.房地产经纪机构所在地

【答案】 B

22、目前确定住宅项目价格的常用方法是（ ）。

A.成本法

B.收益法

C.假设开发法

D.市场比较法

【答案】 D

23、可以出现肉芽肿的疾病有（ ）。

A.风湿病

B.麻风病

C.肉样瘤病

D.梅毒

【答案】 A

24、有一临街商铺，面积约 50m

A.9%

B.10%

C.12%

D.15%

【答案】 C

25、在客源开拓策略中， 养客 的含义是指()。

A.房地产经纪人供养客户的过程

B.房地产经纪公司供养客户的过程

C.房地产经纪人将一个陌生的客户转化为一个积极的购买者和接受房地产经纪人服务从而达成交易的过程

D.以上都不是

【答案】 C

26、下列关于新建商品房销售商圈类型的描述正确的是（ ）。

A.邻里中心型大约半径在一公里，一般称为“生活商圈”

B.大地区中心型的覆盖范围包括整个都市四周，车潮或人潮流量的层面来自四面八方

C.副城市中心型通常指公交线路可能延伸到达的地区

D.城市中心型通常指公交线路集结的地区，可以转换而形成交通辐射地区

【答案】 A

27、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

28、广告推广的周期循环为（ ）。

- A.发布—评估效果—跟踪调研—调整—发布
- B.发布—跟踪调研—评估效果—调整—发布
- C.发布跟踪调研—调整—发布
- D.发布—评估效果—调整—跟踪调研

【答案】 B

29、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

30、房地产销售资料的准备一般不包括（ ）的准备。

法律文件

B.金融、政策文件

C.宣传资料

D.销售文件

【答案】 B

31、在存量房交易中，房地产经纪人的下列做法不利于协助办理迁移户口手续的是（ ）。

A.在买卖合同中明确户口迁出时间

B.只做好房屋交接和权利转移工作即可

C.明确约定逾期迁出户口日数及违约金标准

D.建议留存户口迁出保证金

【答案】 B

32、在（ ）中，政府行政主管部门和房地产经纪行业组织都是强有力的管理主体，但两者管理职能有所分工。

A.行政主管模式

B.行业自治模式

C.市场调节模式

D.行政与行业自律并行管理模式

【答案】 D

33、借款人有可能在抵押贷款购房的还款期内出现经济困难而一时难以偿还抵押贷款本息，此时面临的是抵押贷款的（ ）。

A.房屋贬值风险

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/685210341001011330>