

2022-2023 年房地产经纪人之职业导论

题库综合试卷 B 卷附答案

单选题（共 50 题）

1、我国房地产经纪行业全国性的自律组织是（ ）。(2012 年真题)

- A. 中国房地产协会
- B. 中国房地产研究会
- C. 中国物业管理协会
- D. 中国房地产估价师与房地产经纪人学会

【答案】 D

2、从登记注册类型上看，截止到 2009 年底的抽样统计数据显示，我国房地产经纪企业中约（ ）是内资企业。

- A. 95%
- B. 90%
- C. 85%
- D. 80%

【答案】 A

3、张某为甲合伙制房地产经纪机构（以下称甲机构）的注册房地产经纪人。王某因举家南迁将自己的住房委托甲机构销售。在甲机构授权下，张某与王某签订了房地产经纪服务合同，合同约定甲机构

为王某提供订立房地产交易合同的机会和交易媒介服务，王某向甲机构支付佣金。张某接受业务后，便开始进行相关信息的收集和整理工作，通过信息搜集迅速找到了合适的潜在购房者田某。经张某撮合，王某和田某在较短的时间内就交易事项达成了共识，并签订了房地产买卖合同。(2011年真题)

- A. 合伙人共同出资
- B. 合伙人合伙经营
- C. 合伙人共担风险
- D. 合伙人原则上以家庭财产对合伙企业承担无限连带责任

【答案】 D

4、房地产经纪信息管理系统设计的原则不包括()。

- A. 网络化原则
- B. 共享原则
- C. 集中化原则
- D. 协同原则

【答案】 C

5、从中介服务的角度来说，() 是保证产权真实性、准确性的主要手段，是房屋交易前必不可少的环节。

- A. 产权调查
- B. 现场查验

- C.环境状况调查
- D.房屋缺陷查验

【答案】 A

6、房地产经纪信息 MLS系统不仅是一种销售模式，更是先进的房地产流通管理系统，它是房地产经纪人实现销售的有效工具，其本质在于实现了（ ）共享。

- A.信息和管理
- B.信息和佣金
- C.管理和销售
- D.客户和佣金

【答案】 B

7、售楼处的房地产经纪人员因客户不满意其推荐的房源，而向客户推荐朋友公司所代理楼盘的行为（ ）。(2012 年真题)

- A.不符合房地产经纪管理规定
- B.能提高房地产经纪人员收入，符合行业惯例
- C.不符合售楼处房地产经纪人员的岗位职责要求
- D.是为顾客着想，值得提倡

【答案】 C

8、关于房地产经纪服务合同的权利义务不等的具体表现，下列表述

中不正确的是（ ）。

- A.因委托人愿意支付的佣金数额不能满足自己的期望目标，订立合同时要求减少自己的义务
- B.房地产经纪人为了避免自己发生违约影响佣金的收取，有意加大委托人的义务，以减少自己的风险
- C.房地产经纪人因自己的履约能力不够，利用委托人对交易过程和成交方式的不熟悉，故意减少自己的义务以逃避责任
- D.逃避责任，唯恐发生违约行为被人追究

【答案】 D

9、通过对客户方面信息的分析，房地产经纪人可以了解客户的偏好、所能接受的房产（ ），并指导查找房源信息和筛选房源，最终促使交易成功。

- A.价位
- B.
- C.方位
- D.功能

【答案】 A

10、为了公司的长远发展、门店选址的时候必须充分考虑公司经营定位及（ ）。

- A.市场细分

- B.目标市场定位
- C.目标利润
- D.经营目标

【答案】 B

11、下列自然人中，属于完全民事行为能力人的是（ ）。(2008年真题)

- A.15 周岁，自己挣钱生活的孤儿
- B.17 周岁，生活费来自父母的学生
- C.19 周岁，一直未参加工作的待业青年
- D.20 周岁，不能辨认自己行为的精神病人

【答案】 C

12、企业制定战略选择方案可以从对企业整体目标的保障、对中下层管理人员积极性的发挥以及企业各部门战略方案的协调等多个角度考虑，制定战略方案的方法不包括()。

- A.自上而下
- B.平行考虑
- C.自下而上
- D.上下结合

【答案】 B

13、对于社会公众来说，可以依据（ ）评判房地产经纪服务的好坏，鉴别房地产经纪机构和房地产经纪人员服务能力的高低。

- A. 社会规范
- B. 执业规范
- C. 道德规范
- D. 技术规范

【答案】 B

14、在房地产居间业务中，代办房地产登记属于房地产经纪机构向客户提供的（ ）。

- A. 居间服务内容之一
- B. 后续服务项目之一
- C. 咨询服务内容之一
- D. 信息服务内容之一

【答案】 B

15、小孙是甲房地产经纪公司（以下简称甲公司）的注册房地产经纪人，小孙代表甲公司与乙公司订立了办公用房委托租赁合同。该合同约定甲公司代为寻找承租方，并以乙公司的名义与承租方订立房屋租赁合同。合同还约定租金不得低于 50 元/（m²·月）的标准，租期不得超过 3 年，承租方不得转租。小孙寻找到了有意向承租的公司，经谈判，小孙代表乙公司与丙公司订立了房屋租赁合同。该

合同约定：租金为 60 元/（m²·月）租期 2 年，租赁期内丙公司可以转租。丙公司承租 1 年以后，将其承租的办公用房的一半转租给丁公司，转租合同约定：租期 2 年，租金为 65 元/（m²·月）丁公司承租半年之后，贷款银行因为乙公司未能按期返还贷款本息，要依法处分该已经设定抵押的办公用房（抵押登记在丙公司承租之前）。

- A. 贷款银行承担一部分
- B. 乙公司承担
- C. 甲公司承担一部分
- D. 小孙承担一部分

【答案】 B

16、房地产经纪信息管理系统设计的原则中，（ ）要求房地产经纪信息管理系统的设计，在提供信息共享的平台的基础上，构筑协同办公的平台。

- A. 网络化原则
- B. 协同原则
- C. 共享原则
- D. 平等原则

【答案】 B

17、企业可以依靠自己的力量，扩大经营规模，由自己来提供配套服务，如广告、贷款手续代办等，也可以向后兼并相关服务企业或

与这些企业合资兴办企业，组成联合体，统一规划和发展，这种情况是就()而言的。

- A.后向一体化
- B.向前一体化
- C.垂直一体化
- D.水平一体化

【答案】 A

18、通过房地产经纪机构的战略评价和调整，在考核和分析每一个阶段目标实施情况的同时，实现了对企业的()管理。

- A.全动态
- B.全方位
- C.全过程
- D.全控制

【答案】 A

19、如果客户来电话要找的人不在，最合适的礼貌应答是()。

- A.请问上次是哪位业务员接待您的
- B.您好!××公司，请问有什么需要我为您服务
- C.对不起!他(她)出去了，您需要留言吗
- D.对不起!他(她)出去了，请您打他(她)手机

【答案】 C

20、存量房经纪业务的标的房地产以（ ）为主。(2012年真题)

- A.批量房地产
- B.特殊房地产
- C.单宗房地产
- D.商业房地产

【答案】 C

21、由于房地产交易的()，房地产经纪人员的工作经常遇到交易不成功的情况，对此，应始终以积极的心态去思考。

- A.多变性
- B.特殊性
- C.复杂性
- D.反复性

【答案】 C

22、房地产经纪机构独家代理出售了一套商品房，成交额为10万元。

按国家规定应收取的代理费用最高为()元。

- A.500
- B.1000
- C.2500
- D.3000

【答案】

23、下列选项中，不属于房地产经纪信息特征的是()。

- A.共享性
- B.价值性
- C.多维性
- D.积累性

【答案】 B

24、民事责任重在()。

- A.惩罚性
- B.恢复性
- C.悔改性
- D.补偿性

【答案】 D

25、房地产经纪执业规范是房地产经纪()的外在显化形式，是行业全体人员对自身职业责任共识的书面表现。

- A.工作义务
- B.道德义务
- C.职业责任
- D.社会责任

【答案】

26、兼顾房地产经纪人基本生活保障和激励作用的薪酬支付方式是（ ）。

- A.固定薪金制
- B.佣金制
- C.混合制
- D.收益分成制

【答案】 C

27、房地产经纪机构因歇业或者其他原因终止经纪活动的，应当自办理注销登记后的（ ）日内向原办理登记备案手续的房地产管理部门办理注销手续。

- A.15
- B.20
- C.30
- D.45

【答案】 C

28、下列合同中，（ ）是指双方当事人互相享有权利、承担义务的合同，是商品交换最为典型的法律表现形式。

- A.有偿合同

C. 劳务合同

D. 要式合同

【答案】 B

29、甲房地产经纪门店（以下简称甲门店）为改善经营进行改革：在业务上，建立商圈信息档案，实行“商圈经营”；在门店形式上，对该门店进行重新装修。重新装修后的门店既能满足客户的需求又可体现行业的特点，业务量因此有了明显增加。某日，王某委托甲门店以 100 万元的价格为其出售一套住宅。房地产经纪人高某承办该业务，并发布了房源信息。之后，该住宅以 110 万元的价格出售给了李某。李某的家庭平均月收入为 12500 元。高某为李某预定了偿还比率为 30%的住宅贷款方案。（2012 年真题）

A. 归王某所有

B. 归甲门店所有

C. 在王某和甲门店之间分配

D. 在王某和高某之间分配

【答案】 A

30、在房地产经纪机构的客观信息表格中，（ ）是客户资料中最重要
的报表。

A. 客户登记表

C.销售价格表

D.业绩表

【答案】 A

31、新建商品房销售代理业务基本流程中，（ ）阶段主要是在销售现场接待购房者看房，签订商品房买卖合同，并配合实施广告、公关活动等市场推广工作。

A.项目签约

B.项目研究与拓展

C.销售执行

D.项目信息开发与整合

【答案】 C

32、我国的房地产经纪行业自律管理框架体系以房地产经纪人员职业资格登记管理制度为核心，以（ ）为基础。

A.规则制定

B.诚信建设

C.制度设计

D.推广宣传

【答案】 B

二手房，并约定佣金为房价款的4%。甲公司委派房地产经纪人张某承办该业务。张某给王某介绍了一套业主李某的房屋，王某在张某带领下查验房屋后同意购买。随后，王某、张某、李某共同商谈成交手续事宜。(2007年真题)

- A. 甲公司与王某、李某共同协商签订居间合同
- B. 甲公司先收“看房费200元”，再带王某去看李某的房屋
- C. 张某应为王某、李某的个人隐私保守秘密
- D. 甲公司应为王某、李某的个人隐私保守秘密

【答案】 B

34、网络信息技术和连锁经营模式等在房地产经纪行业中应用十分广泛，这说明房地产经纪行业也属于（ ）。(2012年真题)

- A. 高新技术产业
- B. 信息产业
- C. 现代服务业
- D. 商业

【答案】 C

35、房地产经纪机构的经营战略中，关于多向多样化战略类型的表述有误的是（ ）。

- A. 技术关系多样化，即以研究技术或生产技术为基础，以异质的服

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/748053136121006130>