

# 2023 年房地产经纪人之职业导论过关检测试卷 A 卷

## 附答案

单选题（共 100 题）

1、下列选项中，（ ）是人民政府房地产经纪管理部门、房地产经纪行业组织对房地产经纪活动主体、房地产经纪行为等实施的管理。

- A. 房地产经纪的企业化管理
- B. 房地产经纪管理
- C. 房地产经纪信息管理
- D. 房地产经纪行业管理

【答案】 D

2、房地产经纪（ ）是执业行为规范的基础，是指经过房地产经纪活动的反复实践和理论探索，在认识房地产经纪活动规律的基础上，不断总结和提炼形成的。

- A. 执业道德
- B. 执业法规
- C. 执业原则
- D. 执业约束

【答案】 C

3、房地产经纪机构合作完成经纪业务应当根据（ ）分配佣金。

- A. 作用范围
- B. 业务水平
- C. 劳动价值
- D. 合作协议

【答案】 D

4、由同一公司所有，统一经营管理，具有统一的企业识别系统，实行集中采购和销售，由两个或两个以上连锁分店组成的经营模式为( )。

- A. 特许经营模式
- B. 特许加盟连锁经营模式
- C. 直营连锁经营模式
- D. 网上联盟经营模式

【答案】 C

5、某房地产经纪机构兼并另一家房地产经纪机构，从而扩大企业规模加速发展。这种经营战略是( )。

- A. 纵向一体化
- B. 水平一体化
- C. 水平多样化
- D. 多向多样化

【答案】 B

6、在房地产经纪活动中，判断客户是否有真实委托意愿的依据是( )。

- A. 客户的口头表述是否诚恳
- B. 客户是否带了房产证和身份证
- C. 客户是否愿意签订经纪业务委托协议
- D. 客户是否询问了一些核心的信息

【答案】 C

7、

8、售楼处的户外功能不包括( )。

- A. 架线功能
- B. 广场功能
- C. 广告功能
- D. 停车场功能

**【答案】 A**

9、进入尾盘销售期后，应以( )为主。

- A. 价格策略的制定
- B. 整个项目的形象推广
- C. 广告的策划
- D. 配套工程的竣工

**【答案】 D**

10、由于劳务活动内容的( )，制订完全统一的服务标准不切合市场的实际，但制订服务要求和内容趋于一致性的基本标准还是可行的。

- A. 多样性
- B. 复杂性
- C. 多变性
- D. 不确定性

**【答案】 D**

11、房地产经纪行业的管理内容不包括( )。

- A. 制定执业规范
- B. 规范经纪服务收费标准
- C. 管理房地产经纪纠纷
- D. 管理房地产经纪机构品牌

【答案】 D

12、房地产经纪人协理享有的权利包括( )。

- A. 有权不注册备案
- B. 有权签订经纪合同
- C. 有权独立开展经纪业务
- D. 有权人房地产中介机构

【答案】 D

13、在房地产查验过程中，可以不必查验的是( )。

- A. 房地产所处地块的具体位置和形状
- B. 房屋建筑的结构、设备、成新、装修情况
- C. 房屋产权人的身世
- D. 房地产周边的交通、自然景观

【答案】 C

14、与政府的行政管理相比，行业自律管理更容易调动行业成员的( )，可以在更广泛的层面上调动社会资源，这不仅有利于节约政府资源，更有利于提高房地产经纪行业管理水平，使房地产经纪行业在更大程度上增进社会福利。

- A. 主观能动性
- B. 创造性

C. 开拓性

D. 竞争性

【答案】 A

15、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

16、土地( )是土地所有权的派生权利之一。

A. 使用权

B. 收益权

C. 处分权

D. 占用权

【答案】 A

17、关于房地产广告发布的说法，错误的是( )。(2010年真题)

A. 房地产经纪机构发布新建商品房项目广告应当提供开发商的委托证明

B. 房地产经纪机构发布房源广告之前，应当核验委托人提供的房地产权属证明

C. 房地产经纪机构为得到客源信息，可以发布虚构的房源广告

D. 房地产经纪机构不得发布含有风水、占卜等封建迷信内容的广告

【答案】 C

18、（ ）是房地产经纪机构品牌管理的主要内容。

- A. 品牌建立和品牌维护
- B. 品牌建立和品牌策划
- C. 品牌塑造和品牌创新
- D. 品牌定位和品牌结构

【答案】 A

19、张某委托 A 房地产经纪公司（以下简称 A 公司）的房地产经纪人刘某代理自己出租一商铺，并答应事成后给刘某“好处费”。刘某以自己的名义，并使用自拟的合同与张某订立了房地产居间合同。随后，刘某在 A 公司的潜在客源中找到王某，王某与 A 公司签订了房地产居间合同。刘某亲自办理此项业务，刘某以 A 公司名义代表王某与张某订立了房屋租赁合同。事后，刘某收取到张某、王某分别给的“好处费”。

- A. 居间
- B. 代理
- C. 不当代理
- D. 卖方代理

【答案】 B

20、经纪的产生和发展是以（ ）为前提的。

- A. 商品生产和商品交换
- B. 社会分工和产业分离
- C. 物物交换和钱物交换
- D. 制度改革和经济改革

【答案】 A

21、人力资源管理的最终目标是（ ）。

- A. 为企业提供稳定人才
- B. 提高员工的整体素质
- C. 促进企业目标的实现
- D. 扩大企业的运营规模

【答案】 C

22、市场交易中出现的许多新问题在专门的房地产经纪法律法规中找不到明确对应的解决依据，只能依照相关法律来处理，指导性、原则性强，可（ ）不够，难以应付错综复杂的房地产经纪行为。

- A. 灵活性
- B. 操作性
- C. 变通性
- D. 实践性

【答案】 B

23、购房抵押贷款的贷款金额上限一般为所购房价的（ ），一般采用分期偿还的方式。

- A. 30%
- B. 50%
- C. 60%
- D. 70%

【答案】 D

24、 由于房地产经纪人员与服务对象之间存在着较为明显的信息（ ）现象，因此对房地产经纪的管理必须十分注重房地产经纪业诚信管理。

- A. 不真实
- B. 不对称
- C. 不共享
- D. 不保密

【答案】 B

25、 房地产经纪机构发布所代理的（ ）广告时，应当提供业主委托证明。

- A. 公有住房项目
- B. 新建商品房项目
- C. 二手房房源
- D. 存量房房源

【答案】 B

26、 违约责任的免责事由包括（ ）。

- A. 阻却违法性事由
- B. 约定免责事由
- C. 受害人过错
- D. 正当防卫

【答案】 B

27、 现代企业战略管理的任务就是通过（ ），在保持这三者之间动态平衡的条件下，实现企业的战略目标。



- A. 综合管理、战略实施和日常管理
- B. 战略制定、综合管理和日常管理
- C. 战略制定、战略实施和综合管理
- D. 战略制定、战略实施和日常管理

【答案】 D

28、房地产经纪机构有告知委托人是否与委托房屋有利害关系的义务，体现了房地产经纪机构与房地产经纪人员在房地产经纪活动中应遵循（ ）原则。

- A. 保密
- B. 回避
- C. 规范执业
- D. 诚信执业

【答案】 B

29、中国台湾地区的房地产经纪行业管理模式主要采用（ ）。

- A. 行政主管部门模式
- B. 行业自治模式
- C. 行政与行业自律并行的管理模式
- D. 其他管理模式

【答案】 B

30、（ ）是房地产经纪机构品牌管理的主要内容。

- A. 品牌建立和品牌维护
- B. 品牌建立和品牌策划

- C. 品牌塑造和品牌创新
- D. 品牌定位和品牌结构

【答案】 A

31、在目前中国房地产经纪业中，最主要的代理业务是( )。

- A. 买方代理
- B. 卖方代理
- C. 委托人代理
- D. 委托代理

【答案】 D

32、下列权利中，属于房地产经纪人享有的是( )。

- A. 知悉真实成交价格的权利
- B. 以自己的名义收取佣金的权利
- C. 以自己的名义承揽业务的权利
- D. 要求委托人提供与交易有关的资料的权利

【答案】 D

33、某房地产经纪助理仅有高中学历，考试取得房地产经纪人助理职业资格证书后，其报考房地产经纪人职业资格，需具备的条件是( )。

- A. 领取房地产经纪人助理职业资格证书满 3 年
- B. 从事房地产经纪业务工作满 6 年
- C. 需再取得大专以上学历后满 3 年
- D. 需再取得大学本科学历后满 1 年

【答案】 B

34、一个房地产经纪人根据所掌握的信息，采用一定的方法进行分析，进而对市场供给、需求、价格的现状及变化趋势作出了准确的判断，这说明该房地产经纪人具有( )。

- A. 收集信息的技能
- B. 市场分析的技能
- C. 人际沟通的技能
- D. 供需搭配的技能

【答案】 B

35、房地产经纪人员应当以( )的名义从事房地产经纪活动。

- A. 房地产经纪人
- B. 房地产主管部门
- C. 房地产经纪机构
- D. 房地产经纪人协理

【答案】 C

36、具备房地产估价师资格者，报名参加房地产经纪专业人员职业资格考试，可以( )。

- A. 免考《房地产经纪职业导论》
- B. 在连续四个考试年度通过应试科目
- C. 不免考
- D. 免考《房地产交易制度政策》，在连续三个考试年度通过其余应试科目

【答案】 D

37、房地产经纪机构最新的内部组织结构模式是（ ）。(2006 年真题)

- A. 网络制
- B. 分部制
- C. 直线—参谋制
- D. 矩阵制

**【答案】 A**

38、房地产居间是指房地产经纪人向委托人报告订立房地产交易合同的机会或提供订立房地产交易合同的( )服务，并收取委托人佣金的行为。

- A. 代书
- B. 媒介
- C. 咨询
- D. 议价

**【答案】 B**

39、如果房地产经纪人资格注册的起始日期为 2004 年 6 月 1 日，则注册有效期至( )。

- A. 2006 年 5 月 31 日
- B. 2007 年 5 月 31 日
- C. 2008 年 5 月 31 日
- D. 2009 年 5 月 31 日

**【答案】 B**

40、唐代专门从事田宅交易的经纪人称为（ ）。

- A. 驹侔
- B. 捐客
- C. 房牙
- D. 住宅牙人

【答案】 D

41、房地产经纪信息的传播可以使更多的人获得信息，给更多的人带来价值，从而使整个社会的总经济效益增加，说明房地产经纪信息具有( )。

- A. 多维性
- B. 增值性
- C. 共享性
- D. 积累性

【答案】 B

42、张小姐与同事李小姐合住在公司分配的一套两室一厅的公寓内，此住房作为公司对员工的住房福利，不收取租金；水电等费用由张小姐、李小姐共同负担。2016年2月公司暂调李小姐去省外的分公司工作，于是张小姐1人住在这套公寓内。同年5月，张小姐将李小姐的房间租给了赵某，并就租金、租规、解除租约事项达成了书面协议。赵某预付了三个月房租后，住进了李小姐的房间。

- A. 房地产经纪行为
- B. 房地产代理行为
- C. 个人民事行为
- D. 居间行为

【答案】 C

43、须知文件包括购房须知、购房相关税费须知及（ ）。

- A. 抵押贷款须知
- B. 房地产经纪须知
- C. 贷款相关税费须知
- D. 其他须知

【答案】 A

44、不偏袒交易双方的任何一方，是房地产经纪执业基本原则中（ ）原则的要求。

- A. 诚信
- B. 公平
- C. 平等
- D. 自愿

【答案】 B

45、赵某委托甲房地产经纪公司（以下简称甲公司）出售一套二手房，在签订房地产经纪合同前，赵某要求甲公司对该房进行评估。在甲公司提供了价格咨询报告后，赵某与甲公司签订了房地产经纪合同。该合同中约定：甲公司代表赵某进行交易谈判并签订房屋买卖合同，赵某按成交额的2%，支付给甲公司经纪服务费。甲公司指定房地产经纪人李某负责该业务，李某制作了广告并刊登在当地的报纸专栏上。很快，魏某看中了此房，同甲公司商谈后交纳了1万元定金。但是，赵某的朋友孙某也看中了该房，赵某决定取消甲公司为其出售该套房的计划，但甲公司要求继续履行已签订的房地产经纪合同，赵某和甲公司为此发生了争议。

- A. 甲公司不能提供该服务
- B. 甲公司在进行价格咨询时必须遵循合法原则
- C. 如果该项经纪业务成功了，甲公司就不能再收取咨询费

D. 若赵某以此房产为抵押申请贷款，甲公司提供的价格咨询报告可以作为银行审批的依据

【答案】 B

46、房地产经纪机构的品牌建立是以客户对企业服务的（ ）为核心。

A. 感知价值

B. 忠诚度

C. 满意度

D. 信任度

【答案】 A

47、下列关于房地产经纪人员职业道德的表述中，不正确的是（ ）。

A. 房地产经纪职业道德与房地产经纪的有关法律法规具有相同的作用机制

B. 房地产经纪职业道德属于房地产经纪行业内部的集体约定

C. 房地产经纪职业道德主要通过良心和舆论来约束房地产经纪人员

D. 房地产经纪职业道德是房地产经纪行业内部形成的思想观念、情感和行为习惯的总和

【答案】 A

48、经纪活动起源（ ）。

A. 第一次社会大分

B. 第二次社会大分工

C. 第三次社会大分工

D. 现代市场经济

【答案】 C

49、下列违约行为中，（ ）是时间上的不完全履行。

- A. 履行不当
- B. 履行不能
- C. 履行迟延
- D. 履行拒绝

【答案】 C

50、获取购房客户最为有效的途径是（ ）。

- A. 现场接待
- B. 发放预售楼盘宣传单
- C. 发布广告信息
- D. 电话推送服务

【答案】 A

51、房地产交易通常涉及房地产产权的转移（如买卖），或抵押权的设立及租赁等，而（ ）是保证这类权利变更有效性的基本手段。

- A. 房地产登记
- B. 信息收集
- C. 物业查验
- D. 物业交接

【答案】 A

52、房地产经纪人员与房地产经纪机构之间的关系表述错误的是（ ）。



- A. 执业关系
- B. 法律责任关系
- C. 经济关系
- D. 契约关系

【答案】 D

53、 从发达国家和地区的情况来看，（ ）是房地产经纪纠纷管理的主要手段。

- A. 建立“多重上市服务系统（MLS）”、明确仲裁和协调的主体、制定纠纷处理的法律性文件
- B. 建立常规的消费者投诉通道、建立“多重上市服务系统（MLS）”、制定纠纷处理的法律性文件
- C. 建立常规的消费者投诉通道、明确仲裁和协调的主体、建立“多重上市服务系统（MLS）”
- D. 建立常规的消费者投诉通道、明确仲裁和协调的主体、制定纠纷处理的法律性文件

【答案】 D

54、 房地产交易通常涉及房地产产权的转移（如买卖），或抵押权的设立及租赁等，而（ ）是保证这类权利变更有效性的基本手段。

- A. 房地产登记
- B. 信息收集
- C. 物业查验
- D. 物业交接

【答案】 A

55、在选择经营模式时，房地产经纪企业考虑的主要因素是企业规模、规模化经营方式和（ ）。

- A. 经纪企业类型
- B. 组织结构
- C. 资金实力
- D. 市场环境

【答案】 B

56、 王某从某大学房地产专业毕业后进入甲房地产经纪公司从事房屋销售。凭上大学四年所学的专业知识，王某的销售业绩很好，收入颇丰。但由于许多亲戚、朋友都对房地产经纪职业有偏见，认为其职业没有前途，不受尊重，使得他的心情越来越差。在公司里，与他同时进公司的张某（非房地产专业毕业），原来的销售业绩远远落后于王某，最近却慢慢赶了上来。2013年7月12日，王某照例身着他最喜爱的名牌T恤和牛仔裤来到售楼处，一进门便看到身着西装衬衫的张某正在翻阅售楼处昨天的电话记录，王某在心理骂了一句：“假正经”。这时电话铃响了，王某迅速冲过去接起电话：“喂，你找谁？”当电话里传来“我找张先生”的声音时，王某说了句“他不在”便将电话挂断。

- A. 守法经营
- B. 以“诚”为本
- C. 尽职尽责
- D. 公平竞争

【答案】 D

57、房屋买卖代理收费，应该（ ）。

- A. 按成交价格总额的35%收费
- B. 按成交价格总额的4.0%收费
- C. 严格按照国家规定的标准收费

D. 采用差额定率累进计费

【答案】 C

58、将房地产经纪业务分为房地产代理业务和房地产居间业务，所依据的分类标准是（ ）。(2010 年真题)

- A. 经纪活动所促成房地产交易的类型
- B. 经纪活动的方式
- C. 经纪活动所涉及标的房地产的用途
- D. 经纪活动所涉及标的房地产的新旧状态

【答案】 B

59、房地产经纪信息通过加工整理后，通常以各种形式展现出来，其中最常见的一种形式是（ ）。

- A. 表格
- B. 报告
- C. 文本
- D. PPT

【答案】 A

60、从社会效果来看，房地产经纪活动的目的是（ ）。(2009 年真题)

- A. 收取佣金
- B. 促成和实现房地产交易
- C. 客户利益最大化
- D. 提高房地产经纪人的社会地位

【答案】 B

61、香港的地产代理公司是从 20 世纪 80 年代初开始引入（ ），即员工为公司赚取的佣金越多，所分得的该笔佣金的比例越高。

- A. 佣金制
- B. 比例制
- C. 分红制
- D. 市场制

【答案】 A

62、根据房地产经纪活动促成的房地产交易类型，可将房地产经纪业务分为房地产转让经纪业务和（ ）等。

- A. 房地产买卖经纪业务
- B. 房地产居间经纪业务
- C. 房地产租赁经纪业务
- D. 房地产代理经纪业务

【答案】 C

63、通过对市场和竞争对手的了解，能够及时的把握（ ）和竞争对手目前的状况，便于很好地开展房地产经纪活动，在竞争中取得优势。

- A. 市场环境
- B. 市场变化
- C. 市场方向
- D. 市场动态

【答案】 C

64、房地产经纪人员知识结构核心的外层是( )。

- A. 房地产经纪相关专业基础知识
- B. 文化修养方面的知识
- C. 外语知识
- D. 房地产经纪专业知识

【答案】 A

65、房地产市场调控时，反应最灵敏的是( )。(2012年真题)

- A. 房地产价格
- B. 房地产交易量
- C. 商品房开工量
- D. 房地产开发投资

【答案】 A

66、在接受房地产出售业务委托时，房地产经纪人应当书面告知委托人( )。

- A. 房地产抵押贷款流程
- B. 房地产估价流程
- C. 房地产交易流程
- D. 房地产登记流程

【答案】 C

67、二手房经纪业务门店选址时，做区域竞争对手情况调查是以选定门店的地点为中心，对其( ) m 半径距离内的同业门店进行调查。

- A. 500

B. 1000

C. 1500

D. 2000

**【答案】 A**

68、房地产经纪合同和书面告知材料应当由房地产经纪机构授权的（ ）签章。  
(2007 年真题)

A. 房地产经纪人协理

B. 注册房地产经纪人

C. 注册房地产经纪人或房地产经纪人协理

D. 房地产经纪机构的负责人

**【答案】 B**

69、房地产经纪行业现场巡查监管方式的检查重点是（ ）。

A. 房地产经纪机构代理资格

B. 合同网上备案

C. 房地产经纪机构日常经营活动的规范性

D. 收取佣金是否符合规定标准

**【答案】 C**

70、房地产经纪机构对合作完成的房地产经纪业务，需承担（ ）责任。

A. 连带

B. 侵权

C. 违约

D. 无限

【答案】 A

71、房地产经纪行业的（ ）是房地产经纪人员为委托人提供劳务服务的行为准则，也是房地产经纪人员表现诚实信用的依据，又是房地产经纪人应当履行的合同义务。

A. 服务标准

B. 纳税标准

C. 分析标准

D. 评估标准

【答案】 A

72、房地产经纪机构项目开发岗位的主要工作是（ ）。

A. 捕捉商机

B. 进行市场专案研究

C. 撰写研究报告

D. 撰写策划报告

【答案】 A

73、房地产经纪人员的（ ）是最能显化职业道德状况的层面。

A. 行为习惯

B. 职业荣誉感

C. 心理习惯

D. 成就感

【答案】 A

74、廖某委托甲房地产经纪机构（以下称甲机构）寻找房源，并签订了房地产经纪服务合同，后经甲机构介绍，廖某拟购买杨某的一处房产。在相关情况调查中，甲机构发现该房产虽然登记在杨某名下，实际上为杨某与妻子朱某在婚后共同购置。随后廖某与杨某签订了房屋买卖合同，并将定金 2 万元交给杨某，同时委托甲机构为其代办房地产登记。

- A. 不应收取任何费用
- B. 可以收取一定的费用
- C. 只能收取交通费
- D. 只能收取信息费

【答案】 B

75、在房地产查验过程中，可以不必查验的是（ ）。

- A. 房地产所处地块的具体位置和形状
- B. 房屋建筑的结构、设备、成新、装修情况
- C. 房屋产权人的身世
- D. 房地产周边的交通、自然景观

【答案】 C

76、廖某委托甲房地产经纪机构（以下称甲机构）寻找房源，并签订了房地产经纪服务合同，后经甲机构介绍，廖某拟购买杨某的一处房产。在相关情况调查中，甲机构发现该房产虽然登记在杨某名下，实际上为杨某与妻子朱某在婚后共同购置。随后廖某与杨某签订了房屋买卖合同，并将定金 2 万元交给杨某，同时委托甲机构为其代办房地产登记。（2011 年真题）

- A. 房地产买卖经纪服务合同
- B. 房地产租赁经纪服务合同
- C. 新建商品房经纪服务合同



D. 房地产代理合同

【答案】 A

77、目前，我国约有（ ）的房地产经纪机构采用单店经营模式。

A. 1/2

B. 1/3

C. 2/8

D. 3/4

【答案】 B

78、根据发达国家的经验，从长远来看，随着人们法律意识和服务消费意识的不断进步，（ ）业务将更具发展前途。

A. 居间

B. 买卖

C. 租赁

D. 代理

【答案】 D

79、下列房地产经纪合同条款中，容易引发纠纷的是（ ）。

A. 房地产经纪机构承诺不吃差价

B. 代理销售的房屋卖不出去，房地产经纪机构承诺购买

C. 房屋权属信息的真实性由卖方负责

D. 房屋登记手续可由房地产经纪机构代办并额外收费

【答案】 B

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/82521000032011110>