

2023 年房地产经纪人之业务操作每日一练试卷 A 卷

含答案

单选题（共 40 题）

1、房地产经纪人驻守居住小区开拓客源的优点是（ ）。(2012 年真题)

- A.受众面广
- B.客户准确率高
- C.与客户沟通效果好
- D.易与客户建立关系

【答案】 B

2、房地产销售人员与客户之间具有互动性，可以建立一对一的客户关系的营销手段是（ ）。

- A.直复营销
- B.销售促进
- C.公共关系促销
- D.人员销售

【答案】 A

3、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

4、房地产经纪机构除通过广告宣传和公共关系活动来宣传自己.吸引客户.开拓市场外,更重要的是在所承接的每一项业务中,切实为客户提供(),以赢得客户信任。

- A.最高成交价格的交易
- B.物美价廉的房屋
- C.高质量的服务
- D.最完整全面的承诺

【答案】 C

5、下列选项中, () 不属于写字楼项目的形象定位的内容。

- A.项目属性定位
- B.目标客户定位
- C.项目形象定位
- D.项目成本定位

【答案】 D

6、伤口二期愈合与一期愈合比较,其不同点是二期愈合 ()

- A.坏死组织多
- B.炎症反应明显
- C.伤口收缩明显
- D.形成的瘢痕大

【答案】 A

7、在签署认购协议书后，就不能随意进行增名、减名和改名，体现了在签订商品房认购协议书时的（ ）。

- A.房号销售与算价风险
- B.购买、贷款资格风险
- C.变更风险
- D.财产分割风险

【答案】 C

8、预期投资收益率可以通过总投资回收年限计算，公式为()。

- A.预期投资收益率=总投资额 / 总投资回收年限
- B.预期投资收益率=总投资回收年限 / 总投资额
- C.预期投资收益率=(总投资额÷总投资回收年限) / 平均投资额
- D.预期投资收益率=(总投资额÷总投资回收年限) / 总投资额

【答案】 D

9、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

10、房地产经纪人与客户保持经常联系是为了（ ）。

- A.建立私人关系

B.激活客户信息

C.核实客户资料

D.沟通市场行情

【答案】 B

11、下列关于个人住房贷款代办合同的说法，错误的是（ ）。

A.个人住房贷款代办合同是指借款人委托房地产经纪机构代办个人住房贷款而签订的服务合同

B.房地产经纪机构在为客户提供办理贷款的服务时，必须签订个人住房贷款代办服务合同

C.个人住房贷款代办合同明确约定经纪机构的服务内容和责任范围

D.个人住房贷款代办合同对贷款能否获批、贷款额度、利率、代办期限等做出承诺

【答案】 D

12、制定推广策略时，（ ）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

13、由于商业地产（ ）的不确定，所以在商业地产开发前需要进行市场调查和研究来规避开发风险。

A.外界环境和开发商赢利模式

B. 客户需求和开发商赢利模式

C. 客户需求和前期价格

D. 前期价格和开发商赢利模式

【答案】 B

14、大敦穴所属的经脉是

A. 手少阳三焦经

B. 足少阳胆经

C. 手太阳小肠经

D. 足厥阴肝经

【答案】 D

15、对房地产项目进行研究找到项目所特有、不同于竞争对手、能进行概念化描述、能通过广告表达并能为目标客户所接受而产生共鸣的特征，这一工作被称之为项目的()。

A. 形象定位

B. 产品定位

C. 客户定位

D. 项目定位

【答案】 A

16、属于肿瘤抑制基因的有（ ）。

A.p53

B.?AP

C.ras

D.VHL

【答案】 A

17、适合在社区开拓客源信息的方法是（ ）。

- A.讲座揽客法
- B.会员揽客法
- C.团体揽客法
- D.互联网开发法

【答案】 A

18、房地产经纪机构代办存量房抵押贷款时，应按（ ）收取服务费。

- A.抵押贷款期限
- B.抵押房屋面积
- C.抵押贷款标的额
- D.抵押贷款业务数量

【答案】 D

19、房地产分销渠道的起点是（ ）。

- A.消费者
- B.房地产经纪入
- C.开发商、房屋出售者
- D.零售商、代理商

【答案】 C

20、从某种意义上讲，决定房地产经纪公司生存和发展的空间与潜力的最重要资源是（ ）。

- A.资金
- B.关系
- C.房源信息
- D.房地产经纪人

【答案】 C

21、在存量房经纪业务中，对于根本无法成交的客户群，房产经纪人应采取（ ）的营销策略。

- A.重点跟踪，提供周到而专业的服务
- B.与客户保持经常性的沟通
- C.在跟进服务过程中，不断了解客户的特征和需求
- D.将其列为重点培养目标

【答案】 B

22、适合在社区开拓客源信息的方法是（ ）。(2011 年真题)

- A.讲座揽客法
- B.会员揽客法
- C.团体揽客法
- D.互联网开发法

【答案】 A

23、房地产市场分析的层次中，()是对所界定的地理范围内特定物业(住宅、商业或工业物业)供给和需求情况进行分析。

- A.区域房地产市场分析
- B.专业房地产市场分析
- C.房地产项目竞争环境分析
- D.特殊房地产市场分析

【答案】 B

24、房地产经纪机构承担最多的销售代理项目是（ ）。

- A.住宅项目
- B.写字楼项目
- C.商业地产项目
- D.工业厂房的物业销售项目

【答案】 A

25、直接函件广告具有（ ）特征，是房地产项目常用的一种广告手段。

- A.长期性、亲切性
- B.固定性、传播广
- C.无冲突性、反馈性
- D.消息性、固定性

【答案】 C

26、变动成本定价法是以()为定价基础，加上单位产品贡献，形成产品售价。

- A.单位面积变动成本
- B.单位产品贡献
- C.单位面积贡献量

D.单位面积可变成本费用

【答案】 A

27、购买经济适用住房不满（ ）年，不得直接上市交易。

A.3

B.5

C.7

D.9

【答案】 B

28、具有直接刺激销售，容易引起消费者注意与反应，能迅速产生促销效果的市场推广方式是（ ）。

A.广告推广

B.活动推广

C.人员推广

D.关系推广

【答案】 B

29、研究“如何找到房地产项目特有的、能通过广告表达的特征”，属于项目（ ）。(2008 年真题)

A.市场定位

B.形象定位

C.客户定位

D.产品定位

【答案】 B

30、在房地产产品生命周期策略中，引入期对应的产品是（ ）。

- A.节能型住宅
- B.双拼别墅
- C.塔楼大户型住宅
- D.数字系统控制别墅

【答案】 D

31、 客户的（ ）因其地位、职业和收入等有较大差别，了解这种差别为经纪人提供了交易机会。

- A.购买需求
- B.购买动机
- C.购买能力
- D.购买形式

【答案】 B

32、下列关于写字楼项目开盘活动造势相关内容的表述，错误的是（ ）。

- A.写字楼项目开盘活动必须在充分的蓄客准备以及前期一定量客户成交或准成交的基础上举办
- B.写字楼开盘活动应租用临近项目现场的高级酒店会议厅举行
- C.商务感与高端属性是把握写字楼开盘活动调性的两大原则
- D.写字楼项目的开盘活动往往可以与产品发布会、封顶活动等相结合，增加开盘当日正向信息传递，提升客户信心

【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/855004214003011330>