

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、城市商圈调查中，在（ ）的顾客占顾客总数量的15%~20%，顾客比较分散。

- A. 核心商圈
- B. 次级商圈
- C. 边缘商圈
- D. 低水平商圈

【答案】 B

2、房地产经纪人与客户看房时最好能提前看房时间（ ）分钟到达房屋地点，以方便带其先了解周边环境。

- A. 5~10
- B. 10~15
- C. 15~30
- D. 30~60

【答案】 B

3、肝细胞中可以发生的变性有（ ）。

- A. 黏液样变性
- B. 纤维素样变性
- C. 水变性
- D. 脂肪变性

【答案】 C

4、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

5、写字楼项目以（ ）为主导的销售策略适用于同期市场可能存在有力竞争对手的情况。

- A. 目标客户需求
- B. 市场竞争优势
- C. 竞争对手策略
- D. 项目差异化特点

【答案】 B

6、房源（ ）关系到购买方（或租赁方）交易资金安全和消费者权益能否得到合法、有力的保障。

- A. 信息的准确性
- B. 经纪人服务态度的好坏
- C. 价位的高低
- D. 质量的优劣

【答案】 D

7、在房地产营销中，采取委托房地产经纪公司销售时，被广泛采用的渠道是（ ）分销渠道。

- A. 密集型
- B. 选择性
- C. 独家
- D. 集中型

【答案】 C

8、下列不属于挖掘卖点阶段的工作是()。

- A. 片区市场研究
- B. 消费者构成及购买行为研究
- C. 提炼推广主题
- D. 对手动态跟踪

【答案】 C

9、在客源信息的开拓方法中，（ ）的劣势是成本较高、时效性较差。

- A. 客户介绍法
- B. 广告法
- C. 讲座揽客法
- D. 互联网开发法

【答案】 B

10、（ ）拟定后应由相关法律人员审核，销售人员必须了解各种手续的流程及相关条件，并能在客户办理手续过程中进行解说。

- A. 置业计划

- B. 购房须知
- C. 销售导示牌
- D. 购房相关税费须知

【答案】 B

11、关于脂肪栓塞的描述，正确的是（ ）。

- A. 脂肪栓子全部来源于损伤的脂肪组织
- B. 直径 $<20\mu\text{m}$ 的脂滴可栓塞于肺毛细血管
- C. 脂肪栓塞主要影响肺和神经系统
- D. 脑脂肪栓塞，可引起脑点状出血和坏死，是死亡主要原因

【答案】 C

12、一旦因购房者不能偿还贷款，银行对房屋进行处置时，银行往往为尽快回收自己的贷款，很可能将房屋低价拍卖。该情形属于抵押贷款面临的（ ）。

- A. 房屋贬值风险
- B. 购房者房屋处置风险
- C. 利率变化风险
- D. 无力继续偿还贷款本息风险

【答案】 B

13、每一套住房都具有自己独特的使用价值，这说明房源具有（ ）。(2012年真题)

- A. 法律属性
- B. 社会属性
- C. 物理属性

D. 心理属性

【答案】 C

14、在房屋租赁过程中，出租客户所关心的安全性问题是()。

- A. 希望找到合适的房源
- B. 希望自己消费获得最大效用
- C. 房租越高越好
- D. 对承租客户身份和信誉有所要求

【答案】 D

15、某新建商业用房的完全成本为 2500 元/m²，开发商希望的目标利润率是完全成本的 20%，销售税金为 200 元/m²，周边同档次物业的市场价格水平为 3500 元/m²，预计该物业的年总收益为 400 元/m²，总收益倍数为 10。

- A. 3000
- B. 3200
- C. 3500
- D. 4000

【答案】 C

16、关于“个人住房抵押消费贷款和企业抵押经营贷款的贷款政策和房款方式”的表述，错误的是()。

- A. 抵押消费贷款无论贷款额多少都要求打入第三方账户
- B. 抵押消费贷款年限长于个人住房抵押经营类贷款
- C. 个人住房抵押经营贷款的最低利率为基准利率上浮 20%
- D. 抵押消费贷款利率低于个人住房抵押经营类贷款，最低为基准利率上浮 15%

【答案】 A

17、抵押贷款的还款方式中，（ ）适合资金不宽裕的购房者。

- A. 一次性还款
- B. 分期还款
- C. 等额本息还款
- D. 等额本金还款

【答案】 C

18、不符合大叶性肺炎的描述是

- A. 多由肺炎链球菌感染引起
- B. 累及整个或多个大叶
- C. 属于纤维素性炎
- D. 破坏小支气管壁和肺泡壁结构

【答案】 D

19、下列选项中，（ ）就是商业地产项目引进什么样的零售业态，其准确与否，很大程度决定商业地产项目的成功或失败。

- A. 业态定位
- B. 业态组合
- C. 功能定位
- D. 规模定位

【答案】 A

20、张某拥有一间商铺，并用该商铺向银行抵押贷款，抵押合同约定：张某如欲出售、出租该商铺，应征得银行的书面同意。张某委托 A 房地产经纪机构的房地产经纪人李某出租该商铺，并答应该业务完成后给李某“好处费”。李某为了隐瞒这笔业务，便用偷盖了 A 房地产经纪机构印章的空白合同与张某订立了委托合同，委托合同约定的佣金为每年 2 个月的租金收入。后来李某找到王某，游说王某委托李某个人为其承租商铺，李某代表王某与张某订立了房屋租赁合同，该合同的租赁双方均有李某的签名，出租方有张某的签名，李某向张某出具了王某的授权委托书，委托书载明王某委托李某全权代理承租商铺事宜（合同期限不长于 10 年）。

- A. 宣布该租赁合同无效
- B. 追究张某的违约责任
- C. 从发现张某擅自出租商铺之日起，直接收取王某应当支付的房屋租金
- D. 一旦发现张某擅自出租商铺，立即将承租户王某驱逐

【答案】 B

21、血虚头痛的主症特点

- A. 头痛昏蒙
- B. 头痛隐隐
- C. 头痛且胀
- D. 头痛且空

【答案】 B

22、甲状腺癌的常见类型有（ ）。

- A. 胶样癌
- B. 滤泡状癌
- C. 髓样癌
- D. 未分化癌

【答案】 B

23、房地产开发企业取得预售许可证后，应当在（ ）日内开始销售商品房。

A. 5

B. 10

C. 15

D. 20

【答案】 B

24、怀疑颌下腺导管阴性结石行造影检查时应选用的造影剂是

A. 20%泛影葡胺

B. 40%泛影葡胺

C. 60%泛影葡胺

D. 40%碘化油

E. 60%碘化油

【答案】 C

25、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

26、（六） 某房地产企业拟建一项目，总投资 20000 万元，建设期 3 年，建设完成后用于出租，从投资开始到投资全部回收的预期年限为 10 年，为了提高市场占有率的目标，该企业加大广告宣传费用的投入，并以低廉的价格进入市场，但该企业因建材价格上涨、同行业竞争激烈等方面的猛烈冲击，并未成功进入市场，商品房无法按正常价格出售，最终倒闭。

A. 5

B. 7

C. 9

D. 10

【答案】 B

27、胸膜不常受累的疾病是（ ）。

A. 小叶性肺炎

B. 病毒性肺炎

C. 支原体肺炎

D. 硅肺

【答案】 A

28、同时考虑到消费者需要、消费者愿望、消费者利益和社会福利，在此前提下获得企业的利润的经营观念是（ ）。

A. 产品观念

B. 推销观念

C. 市场营销观念

D. 社会营销观念

【答案】 D

29、对风湿性心脏病最具有诊断意义的病变是（ ）。

- A. 心肌变性、坏死
- B. 纤维蛋白性心外膜炎
- C. 心瓣膜赘生物
- D. 风湿小体

【答案】 D

30、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

31、（二） 高先生首次来到某商业地产项目的售楼处，一开始就问销售人员小李很多问题。小李了解到高先生在某镇开了一个小工厂，对中央政策及国内外大事比较关心，刚好销售人员小李也挺关心这方面的事情，所以彼此在沟通上无障碍。在之后的几次电话跟踪过程中，销售人员小李除了致以问候之外，也非常认真地解答了一些疑难问题。高先生表示很感谢。第二次来访时，销售人员小李根据第一次向其推荐的房号，再次加推了几个房号，建议到时候可买两个小面积铺位，投资的风险会小一些，效果也会明显一些，高先生表示很认同。发售当天，销售人员小李早上通知了高先生，高先生迫不及待地开车来到了现场，结果也跟销售人员小李预想的一样，买了两个商铺，并且加一个公寓。

- A. 10%
- B. 12%
- C. 15%

D. 21%

【答案】 B

32、媒体广告带来的客户占经纪人生意的（ ）。

A. 25%

B. 30%

C. 35%

D. 40%

【答案】 D

33、房地产居间业务活动的过程是（ ）。

A. 联系客户，接待客户，了解客户需求，介绍情况，解决问题，协商谈判，促成交易，售后服务

B. 联系客户，接待客户，现场看楼，介绍情况，解决问题，协商谈判，促成交易，售后服务

C. 联系客户，接待客户，现场看楼，介绍情况，拟订合同，直辖市谈判，促成交易，售后服务

D. 联系客房接待客户，了解客户需求，现场扭楼，介绍情况，解决问题，协商谈判，售后服务

【答案】 A

34、企业财务管理目标具有的特征不包括（ ）。

A. 财务管理目标具有层次性

B. 财务管理目标具有相对稳定性

C. 财务管理目标具有可操作性

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/947115116133010002>