

2023年-2024年房地产经纪人之业务操作通关提分题库(考点梳理)

单选题(共40题)

1、存量房经纪业务中的商圈是指房地产经纪人或房地产经纪公司从事房地产经纪业务和服务对象的()。

- A. 地域范围
- B. 业务种类
- C. 时间期限
- D. 辐射能力

【答案】 A

2、某4岁男孩。发热咳嗽多日，近日因气急、发绀入院。血象检查：白细胞 $19.6 \times 10^9/L$ 中性粒细胞85%；X线检查：两肺下叶散在灶状阴影，左下叶有片状浓淡不匀阴影。该小孩可能患有()

- A. 小叶性肺炎
- B. 病毒性肺炎
- C. 支原体肺炎
- D. 大叶性肺炎

【答案】 A

3、签订在建商品房预租合同后，双方当事人应当在()天内持预租合同及相关材料前往房地产管理部门办理预租合同登记备案。

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

D. 60

【答案】 A

4、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. 比较定价法
- B. 渗透定价法
- C. 目标利润定价法
- D. 盈亏平衡定价法

【答案】 B

5、存量房经纪业务中的商圈是指房地产经纪人或房地产经纪公司从事房地产经纪业务和服务对象的（ ）。

- A. 地域范围
- B. 业务种类
- C. 时间期限
- D. 辐射能力

【答案】 A

6、子宫颈癌可呈（ ）。

- A. 缩窄型
- B. 菜花型
- C. 内生浸润型

D. 溃疡型

【答案】 B

7、肾小球基底膜“双轨征”改变见于（ ）。

- A. 局灶性节段性肾小球硬化
- B. 系膜增生性肾小球肾炎
- C. 系膜毛细血管性肾小球肾炎
- D. 膜性肾病

【答案】 C

8、采用电话拜访方式开拓房源渠道的要点不包括（ ）。

- A. 附带一些实用信息，增强实用性
- B. 接受有关电话营销的专业培训，掌握电话拜访的沟通技巧
- C. 准备一些可能的问题清单，避免出现被拒绝时的受挫心理或出现被问询却回答不上的尴尬
- D. 电话拜访过程保持良好的服务态度，认真记录，并争取面谈机会

【答案】 A

9、在住宅项目价格的制定步骤中，在市场调研后应进行的工作是（ ）。

- A. 确定核心均价
- B. 价目表的形成及验证
- C. 价格确定
- D. 推售安排

【答案】 C

10、某公寓采用高科技恒温恒湿节能系统，主打广告语“告别空调暖气时代”。这是提炼于项目的（ ）。(2010年真题)

- A. 市场定位
- B. 产品定位
- C. 客户定位
- D. 形象定位

【答案】 D

11、商业地产不同于其他物业的重要区别在于，它包含了来自土地和建筑物的收益，也包含了()产生的收益.

- A. 商业运营投资
- B. 商业运营行为
- C. 周围环境
- D. 服务代理

【答案】 B

12、病毒性心肌炎主要诊断依据是（ ）。

- A. 心肌活检组织病毒基因检查阳性
- B. 淋巴细胞浸润
- C. 中性粒细胞浸润
- D. 纤维组织增生

【答案】 A

13、张先生委托该中介公司出售他的房屋，原来一直要价是 65 万元，但一直没能售出。由于张先生因生意原因打官司输了，按照法院判决，急需一笔钱作为赔偿。于是同意以 60 万元的价格出售，在不长的时间内该房屋就成交了。造成张先生降价是因为房源的（ ）属性。

- A. 可替代
- B. 法律
- C. 心理
- D. 物理

【答案】 C

14、某商品房成交价为 500 万元，评估值为 450 万元，贷款成数为 7 成，则贷款额为（ ）。

- A. 350 万元
- B. 336 万元
- C. 315 万元
- D. 460 万元

【答案】 C

15、阳损及阴是指

- A. 阳气亢盛，损伤阴精
- B. 阳气虚损，阴气无以生，导致阴阳两虚
- C. 阳气虚衰，阴气相对偏盛
- D. 阳盛至极，热盛于内，排斥阴气于外

【答案】 B

16、在新建商品房销售中，最终确定并用于销售的价目表（ ）。

- A. 不能作为当期交易的价格依据
- B. 需要房地产开发企业盖章
- C. 体现了不同房号的销售情况
- D. 由房地产经纪人内部掌握

【答案】 B

17、进入持续销售期后的上门客户量会随着项目（ ）的推广策略和力度调整而变化，销售人员的数量也要相应做出调整。

- A. 系统性
- B. 阶段性
- C. 有效性
- D. 及时性

【答案】 B

18、逆行性牙髓炎的患牙能否保留，主要取决于

- A. 牙槽骨吸收程度
- B. 牙龈炎症程度
- C. 牙周袋深度
- D. 牙疼痛程度
- E. 牙髓无活力

【答案】 C

19、甲房地产开发企业（以下简称甲企业）开发的一商品住宅项目已竣工，在办理了《商品房销售许可证》后，自行销售该住宅项目。甲企业为张某制作了

置业计划，与王某签订了《房地产认购协议书》，与年龄为 25 岁的刘某签订了《商品房买卖合同》。

- A. 项目建设依据
- B. 商品房销售依据
- C. 付款方式及期限
- D. 保值增值的途径

【答案】 C

20、按照数据和资料来源的（ ），可将数据和资料分为一手数据（资料）和二手数据。

- A. 指向性
- B. 真实性
- C. 原始性
- D. 主体性

【答案】 C

21、（ ）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

22、某项目土地总投资 1000 万元，单位建筑面积施工成本 1800 元/m²，若总建筑面积 10000m²，预期利润 720 万元，则单位价格为（ ）元/m²。

- A. 3000
- B. 3520
- C. 3150
- D. 3750

【答案】 B

23、下列关于等额本金的还款方式计算公式正确的是（ ）。

- A. 本金/还款月数+（本金-累计已还本金）×月利率
- B. 本金/还款月数+累计已还本金×月利率
- C. （本金-累计已还本金）/还款月数+本金×月利率
- D. （本金-累计已还本金）/还款月数+（本金-累计已还本金）×月利率

【答案】 A

24、在成熟的市场环境下，从整个交易的实现结果来看，一个房地产经纪机构或经纪人（ ）。

- A. 必须同时拥有房源或客源
- B. 可以只有房源或只有客源
- C. 必须拥有房源
- D. 必须拥有客源

【答案】 B

25、房地产经纪公司在展开制定价格策略工作前，最重要的一个步骤是（ ）。

- A. 进行市场调研
- B. 与开发商充分沟通

- C. 对客户的购买力进行研究
- D. 对预期价格进行验证

【答案】 B

26、写字楼项目的销售策略中，适用于项目本身具有独特性且面对较为成熟的商务客户群体的情况的方式是（ ）。

- A. 以目标客户需求为主导的销售策略制定
- B. 以项目差异化特点为主导的销售策略制定
- C. 以活动营销核心为主导的销售策略制定
- D. 以市场竞争优势为主导的销售策略制定

【答案】 B

27、由房地产产品 SWOT 分析定位法中，可作为资源优势识别项目的是（ ）。

- A. 销售时机
- B. 销售环境
- C. 产品价格
- D. 片区竞争

【答案】 C

28、某公寓采用高科技恒温恒湿节能系统，主打广告语“告别空调暖气时代”。这是提炼于项目的（ ）。

- A. 市场定位
- B. 产品定位
- C. 客户定位

D. 形象定位

【答案】 D

29、甲房地产中介公司发现某大型小区有大量的空置房，并有许多客户要求购买或租赁该小区物业。于是该中介公司决定在该小区附近设立分公司，主要从事该小区的房地产中介服务。该公司利用在小区内外的路口派发宣传单来获得房源和客源。为了提高公司的效率和经纪人的积极性，该公司采用计算机技术对所有房源进行了分类，并利用密码技术规定各经纪人只能看到自己开发房源的详细信息。

A. 法人组织

B. 小业主

C. 自然人业主

D. 非自然人业主

【答案】 D

30、楼盘品牌策略最直接的体现方式是（ ）。

A. 楼盘本身的品质

B. 楼盘的概念

C. 楼盘的形象

D. 楼盘的名称和标志

【答案】 D

31、房源信息由接受业主（委托人）委托的房地产经纪人录入，其他房地产经纪人只能看到房源的基本情况，业主的联系方式只有接受委托的房地产经纪人拥有，这种房源信息共享方式是（ ）。

A. 私盘制

B. 公盘制

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/448045000112006052>