

2023 年-2024 年房地产经纪人之职业导论基础试题 库和答案要点

单选题（共 45 题）

1、在房地产卖方代理合同中，房地产经纪人的基本义务是()。

- A. 尽快卖出标的物
- B. 实现标的物的最高出售价格
- C. 多找买家
- D. 撮合双方交易

【答案】 B

2、经纪人受委托人的委托，以自己的名义与第三方进行交易，并承担规定的法律责任的经济行为的是()。

- A. 居间
- B. 行纪
- C. 代理
- D. 委托

【答案】 B

3、房地产经纪机构的战略管理是指房地产经纪机构确定其使命，根据机构外部环境和内部条件设定企业的战略目标，为保证目标的正确落实和实现进行谋划，并依靠企业内部力量将这种谋划和决策付诸实施，以及在实施过程中进行控制的()管理过程。

- A. 动态
- B. 宏观
- C. 主观

D. 客观

【答案】 A

4、甲房地产经纪机构在自制的房地产经纪合同文本中，把“客户与业主见面”的业务服务标准作为收取佣金的依据。该机构的这种行为会产生（ ）引起的风险。

A. 不当承诺

B. 不当代理

C. 协助交易当事人提供虚假信息或材料

D. 不当收取佣金

【答案】 C

5、下列不属于房地产指示居间行为的是（ ）。

A. 为委托人提供有关委托房地产所属市场的交易数量的信息

B. 告知委托人委托房地产所属市场的交易行情

C. 向委托人介绍委托房地产所属类别的交易方式

D. 为委托人提供订约媒介服务

【答案】 D

6、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

7、甲房地产经纪机构（以下简称甲机构）接受客户杨某委托，代购一套办公用房。甲机构指派经纪人王某负责此项业务。合同约定：对办公房出售者所提供的证件，甲机构和王某本人不负责鉴别真伪。代理成功后，甲机构按成交价格的2%收取佣金，若代理不成功，甲机构只收取费用500元。王某通过乙房地产经纪机构（以下简称乙机构）寻找到了张某的房源，并与乙机构签订了房屋买卖合同，将张某所拥有的办公房以100万元卖给杨某。王某将房款中的90万元付给张某，余下10万元中2万元作为甲机构的佣金，8万元归乙机构。在房屋过户过程中，甲机构发现该办公房原来已由张某办理了抵押登记，担保了张某一笔50万元的贷款。因此杨某和甲机构、张某产生纠纷。

- A. 《民法通则》
- B. 房地产中介服务收费相关规定
- C. 房地产经纪执业规范
- D. 《城市房地产管理法》

【答案】 C

8、执业规则与一般乡规民约的最重要区别是（ ）。

- A. 执业规则是依据法律、法规和规章制定的
- B. 执业规则具有普遍约束力
- C. 执业规则效力高于乡规民约
- D. 执业规则具有强制约束力

【答案】 A

9、房地产经纪机构可以提供的基本服务内容不包括（ ）。

- A. 提供房地产市场信息
- B. 协助实地看房

- C. 代办个人住房抵押贷款
- D. 协助促成交易双方签订房地产交易合同

【答案】 C

10、受行政处罚被注销房地产经纪人员注册证书，自注销决定作出之日起不满（ ）的，不予注册。

- A. 1 年
- B. 3 年
- C. 4 年
- D. 5 年

【答案】 D

11、信息的（ ），使得房地产经纪业内部容易产生不正当竞争，但同时又迫切需要开展行业内的广泛合作。

- A. 复杂性、积累性、时效性
- B. 共享性、积累性、时效性
- C. 共享性、复杂性、时效性
- D. 共享性、积累性、复杂性

【答案】 B

12、当事人应当在合同中明确选择解决合同争议或纠纷的具体途径，当事人没有作明确的选择，则应通过（ ）解决合同纠纷。

- A. 协商
- B. 仲裁
- C. 谈判

D. 诉讼

【答案】 D

13、职业责任感是职业人对自身职业责任的认知和态度，与其他任何职业一样，增加职业责任感是房地产经纪人员成就事业的（ ）。

A. 必要手段

B. 基本环节

C. 可靠途径

D. 重要条件

【答案】 C

14、房地产经纪机构建立品牌的首要工作是（ ）。

A. 建立品牌识别系统

B. 制定企业品牌战略

C. 提升顾客感知价值

D. 制订品牌推广计划

【答案】 B

15、房地产经纪机构品牌管理的主要内容是（ ），通过制定企业的品牌战略、品牌识别系统以及积极的推广宣传，树立企业在市场中独一无二的形象和标志。

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

16、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

17、房地产经纪机构销售副总经理的主要工作不包括()。

- A. 负责领导各个案场销售经理的工作,对各个案场实施宏观管理、控制
- B. 负责销售员及各种资源在各案场中调配
- C. 负责组织各项目的前期谈判和准备工作,以及项目营销方案的审定
- D. 负责销售团队内部建设,及对销售代表的督导和培训

【答案】 D

18、在房地产居间业务中,()属于经纪机构向客户提供的后续服务项目之一。

- A. 佣金结算
- B. 签订交易合同
- C. 代办房地产登记
- D. 核验产权

【答案】 C

19、在房地产经纪人员职业技能的构成中,供需搭配的技能是()。

- A. 使供给方满意
- B. 使需求方满意
- C. 使供求双方在某宗房源上达成一致
- D. 为需求方提供尽量多的房源以供选择

【答案】 C

20、房地产经纪人员不履行告知义务或告知不清，严重损害委托人利益的，由房地产管理部门责令改正可以并处()以下罚款。

- A. 3000 元
- B. 1 万元
- C. 3 万元
- D. 5 万元

【答案】 B

21、在境外市场经济发达的国家和地区，行业规范对()行业都具有很好的行业管理作用。

- A. 专业性
- B. 竞争性
- C. 管理性
- D. 市场性

【答案】 D

22、房地产经纪与其他经纪活动一样是一种专业服务，因此，从事房地产经纪活动的主体具有()。

- A. 特殊性

- B. 行业性
- C. 专业性
- D. 普遍性

【答案】 A

23、下列各项影响房地产经纪机构是否采取无店铺经营模式的关键因素是（ ）。

- A. 房地产经纪机构所在地的社会经济特征
- B. 潜在客户类型
- C. 房产类型
- D. 房地产经纪机构所在地的社会文化特征

【答案】 A

24、下列关于房地产经纪合同条款的表述中，错误的是（ ）。

- A. 房地产经纪服务标准的条款是主要条款，协议生效条款是普通条款
- B. 房地产经纪服务佣金支付条款是实体条款，争议解决条款是程序条款
- C. 违约责任是明示条款，以合同签署地作为争议解决地是默示条款
- D. 标的房屋信息条款是有责条款，合同双方信息条款是免责条款

【答案】 D

25、房地产经纪机构办公系统组织管理从三方面入手，不包括（ ）。

- A. 办公地址选择
- B. 区域分布
- C. 办公室内部布局

D. 办公室信息系统管理

【答案】 D

26、房地产经纪人员接待客户时，最好为()。

A. 坐在客户的侧边

B. 坐在客户的对面

C. 坐在客户的后面

D. 紧靠客户身旁

【答案】 A

27、房地产居间合同中，房地产经纪机构一般不承担()的服务。

A. 如实报告交易机会

B. 尽力提供说合服务

C. 为委托人保守秘密

D. 代收、代管房款

【答案】 D

28、相比其他组织结构类型，矩阵制组织结构的主要优点是()。

A. 有利于加强横向机构内部各职能人员之间的联系

B. 有利于人员精简

C. 有利于高层管理者摆脱日常事务

D. 有利于统一领导

【答案】 A

29、品牌建设是指企业以()为基础,以产品质量和产品特色为核心,确定品牌定位、制定品牌规划和品牌形象等一系列活动和过程。

- A. 诚信
- B. 质量
- C. 价值
- D. 管理

【答案】 A

30、在制定企业的品牌战略之后,建立品牌的第二项工作是()。

- A. 品牌承诺
- B. 建立品牌的识别系统,并进行品牌传播
- C. 组建品牌管理部门
- D. 培养客户的品牌忠诚度

【答案】 B

31、房地产经纪机构人力资源管理的内部选拔的优点不包括()。

- A. 有利于提高员工的士气和工作绩效
- B. 较易形成企业文化
- C. 有利于激励主管人员奋发向上
- D. 易吸收优秀人才

【答案】 D

32、房地产经纪服务合同应至少保存()年。

- A. 3

B. 10

C. 5

D. 15

【答案】 C

33、房地产经纪信息的网络化管理为房地产经纪机构企业内外房地产经纪信息的（ ），提供了平台。

A. 传递

B. 分类

C. 共享

D. 排序

【答案】 C

34、房地产经纪服务合同是一种劳务合同，不是直接表现房地产交易关系的合同，可以是（ ）。

A. 不要式合同

B. 要式合同

C. 经济合同

D. 商业合同

【答案】 A

35、刑事责任重点在（ ）。

A. 补偿性

B. 悔改性

C. 惩罚性

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/557021106134006060>