

2023-2024 年度广东省房地产经纪人之房地产经纪职业导论

练习题(六)及答案

一、单选题(共 60 题)

1、下列关于房屋出售经纪服务的说法，正确的是

- A. 接受房源钥匙后，无需对房屋室内物品进行登记造册
- B. 认真查验交易房屋的权属状况
- C. 签订经纪合同后，即可发布房源信息
- D. 可以不告知委托人相关税费政策

试题答案:B

2、关于多重上市服务系统(MIS)的运行基础是

- A. 信息共享制度
- B. 会员联盟制度
- C. 独家代理制度
- D. 佣金共享制度

试题答案:C

3、若房地产经纪机构未完成房地产经纪服务合同约定的服务事项，但为完成该宗经纪业务支出了必要费用，则可以()。

- A. 酌情收取佣金

B. 重新商定佣金

C. 减半收取佣金

D. 按合同约定收取必要费用

试题答案:D

4、房地产经纪机构为客户办理房地产抵押贷款手续所提供的服务，属于（）。

A. 房地产咨询服务

B. 房地产经纪基本服务

C. 房地产交易保障服务

D. 房地产经纪延伸服务

试题答案:D

5、经纪机构以控制买卖双方互不见面、分别签订两份协议、低进高出的方式获取收益的行为属于

A. 赚取不正当差价

B. 不正当收取佣金甚至骗取中介费

C. 业务操作简单化、不规范

D. 不正当承诺和不正当诱导

试题答案:A

6、房地产经纪人员在执行居间业务时，应当 0。

A. 公平正直，不偏袒任何一方

B. 维护委托人的最大权益

C. 维护经纪机构的最大权益

D. 维护交易相对人的最大权益

试题答案:A

7、现代经济中发展最快和渗透性最强的商业模式是

A. 直营连锁经营

B. 特许加盟连锁经营

C. 网卜. 联盟经营

D. 无店铺经营

试题答案:B

8、下列选项中，0 的企业，往往具有拟进入市场中已有企业所不具备的资源优势和经营模式，因而具有一定的竞争优势，有利于快速占领所进市场中的未充分开发的部分。

A. 跨地域市场扩张

B. 跨专业市场扩张

C. 跨行业扩张

D. 综合性扩张

试题答案:B

9、我国现行房地产经纪行管理体制的主要问题是 0。

- A. 社会对行业的总体认知度不高
- B. 法律法规体系不健全
- C. 行政管理效率不高、行业自律管理力度不够
- D. 企业抗风险能力较弱

试题答案:C

10、目前我国房地产经纪行业监督的主要方式不包括 0。

- A. 政府约谈
- B. 现场巡查
- C. 合同抽查
- D. 投诉受理

试题答案:A

11、交易平台中从业人员的联系方式发生了变化，如何变更信息 0。

- A. 自己登陆系统变更
- B. 联系总公司专人变更
- C. 主管部门变更

D. 门店经理变更

试题答案:B

12、（）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

试题答案:A

13、下列关于免试条件说法错误的是

A. 通过全国统一考试，取得经纪专业技术资格“房地产经济”专业初级资格证书的，可免试经纪人协理职业资格《房地产经纪综合能力》科目

B. 通过考试取得房地产经纪人协理资格证书的人员，可免试房地产经纪人协理职业资格《房地产经纪操作实务》科目

C. 通过全国统一考试，取得房地产估价师资格证书的人员，可免试房地产经纪人职业资格《房地产经纪职业导论》1个科目

D. 参加1个或3个科目考试的人员，须在1个或3个考试年度内通过应试科目的考试

试题答案:C

14、主管部门发现房地产经纪违规行为的有效途径是（）。

A. 针对性检查

B. 合同抽直

C. 现场巡查

D. 投诉受理

试题答案:D

15、赵某是甲房地产经纪公司（以下简称甲公司）新聘用的房地产经纪人，赵某获得的报酬是每月 500 元底薪，另加业务收入提成。客户李某委托甲公司为其出售一间办公用房，甲公司指定赵某办理该业务。赵某在核实该房屋产权时，发现该房屋属于李某和王某共有，询问李某此情况时，李某称王某完全同意出售该房屋，并出示了王某的私章和身份证，称王某因公差去了另外一个城市，长时间不能回来。赵某为表现自己的工作能力和提升业绩，迅速完成了交易配对，将该房屋出售给广乙公司。王某知道后表示不同意出售该房屋，并为此与甲公司发生争执。赵某在房地产经纪企业的薪酬支付方式属于 0。

A. 固定薪金制

B. 佣金制

C. 固定薪金和佣金混合制

D. 奖酬制

试题答案:C

16、目前，房地产经纪活动的最主要客体是（）。

A. 住宅. 房屋

B. 工业用房. 商业用房. 写字楼

C. 二手住房和新建商品住房

D. 房地产开发用地. 房地产开发项目

试题答案:C

17、如果 $IRR > i_c$, 则 0

A. 说明项目的获利能力超过了所要求的收益率, 因而是可以接受的

B. 说明项目的获利能力未达到所要求的收益率, 因而是不可以接受的, 应被淘汰

C. 说明项目的获利能力等于所要求的收益率, 因而两可

D. 无法判断

试题答案:A

18、房地产经纪机构终止经纪活动后, 逾期不办理备案注销手续的后果是 ()。

A. 主管部门责令改正

B. 主管部门责令限期整改, 逾期不整改的可处以罚款

C. 视为自动撤销

D. 视为该机构继续从事经纪活动

试题答案:C

19、委托人隐瞒事实真相或有欺诈行为时, 房地产经纪人 ()。

A. 应继续为其提供服务

B. 经委托人同意, 可拒绝为其提供服务

C. 是否有权拒绝为其提供服务，依照委托合同的约定而定

D. 有权拒绝为其提供服务

试题答案:D

20、目前我国，以存量房经纪业务为主的房地产经纪机构，大多采用有 0 模式，这种模式非常强调通过 0 来开拓客户。

A. 店铺经营，购物中心

B. 店铺经营，商圈经营

C. 商圈经营，店铺经营

D. 商圈经营，购物中心

试题答案:B

21、在录取低开高走定价策略中，调价频率的快慢，关键在于 0

A. 小幅递增

B. 前快后慢

C. 前慢后快

D. 吸收需求

试题答案:D

22、房地产经纪机构的战略实施过程，就是对其所有资源进行。的过程。

A. 分类

B. 整理

C. 存档

D. 调配

E. 使用

试题答案:A, B, D, E384、（）是对房地产经纪活动进行全面监督管理最常用的方式。

A. 现场巡查

B. 合同抽查

C. 投诉受理

D. 线上检查

试题答案:A

23、职业资格包括准入类职业资格和 0。

A. 行政许可类职业资格

B. 非行政许可类职业资格

C. 专业技术人员职业资格

D. 职业水平评价类职业资格

试题答案:D

24、某经纪人在查验委托人房地产过程中，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. 房屋产权人的家庭人员情况
- D. 房地产周边的交通、自然景观

试题答案:C

25、房地产经纪服务合同违约责任的承担可以采用 0 或违约金的方式。

- A. 赔偿金
- B. 滞纳金
- C. 保证金
- D. 定金

试题答案:D

26、对房地产经纪活动主体试行专业资质、资格管理属于房地产经纪行业管理内容中的()

- A. 专业性管理
- B. 规范性管理
- C. 公平性管理
- D. 诚实性管理

试题答案:A

27、0 是由房地产经纪行业组织制定或认可的，调整房地产经纪机构、房地产经纪人员与客户、房地产经纪机构、房地产经纪人员与社会之间以及房地产经纪同行之间关系的职业道德和行为规范总和。

A. 房地产经纪执业规范

B. 执业规范

C. 房地产道德规范

D. 房地产法律规范

试题答案:A

28、“主动配合公司做好针对所在销售个案的调研工作”是()的主要工作。

A. 销售员

B. 案场销售经理

C. 销售副总经理

D. 销售总经理

试题答案:A

29、无店铺经纪模式的客户类型主要有 0

A. 机构客户和大宗房地产所有者

B. 开发商

C. 散客

D. 外地客户

试题答案:A

30、房地产经纪机构的组织结构形式中，利于高层管理者摆脱日常事务，集中精力抓全局性、长远性的战略决策的组织结构形式是 0。

A. 直线一参谋制

B. 分部制

C. 矩阵制

D. 网络制

试题答案:B

31、既有垄断又有竞争、以竞争为主的市场是 0C

A. 完全竞争市场

B. 垄断竞争市场

C. 寡头垄断市场

D. 完全垄断市. 场

试题答案:B

32、以下哪•项不属于新建商品房销售代理业务的流程 0

A. 项目信息开发与整合

B. 项目研究与拓展

C. 销售执行

D. 物业查验

试题答案:D

33、下列关于房地产经纪机构连锁经营模式的表述中，不正确的是 0。

A. 特许加盟连锁经营可以降低特许人的经营费用

B. 特许加盟连锁经营模式的母公司拥有各连锁店

C. 连锁经营模式主要有直营连锁经营模式和特许加盟连锁经营模式

D. 特许加慑连锁经营模式是直营连锁经营和特许经营相结合的一种经营模式

试题答案:B

34、在房地产经纪人执业资格注册有效期内，房地产经纪人若想调到另一家经纪机构执业，除与原机构解除聘用关系外，还应当及办理注册（）手续。

A. 调动

B. 调离

C. 转移

D. 变更

试题答案:D

35、在存量房经纪业务中，房地产经纪机构大多采用 0 方式。

A. 居间

B. 代理

C. 租赁

D. 抵押

试题答案:B

36、当下房地产卖方代理合同中，对厂房地产经纪人的基本义务的要求是（）。

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

试题答案:B

37、售楼处内部功能分区中，属于配套功能区域的是 0。

A. 模型展示区

B. 办证收银区

C. 接待区

D. 洽谈区

试题答案:B

38、合同条款中，0 是合同存在的基础，没有此条款，就不存在合同。

A. 主要条款

B. 一般条款

C. 明示条款

D. 普通条款

试题答案:C

39、房产经纪机构以及人员对交易标的的查封情况进行审查,属于房地产经纪执业的其基本原则中的()

A. 合法原则

B. 自愿原则

C. 平等原则

D. 诚信原则

试题答案:A

40、下列 M1S 系统的类型中,()是指系统的成员可以根据自己的需要决定是否将所获得的独家销售委托输入网络中心。

A. 强制性的 M1S 系统

B. 自愿性的 M1S 系统

C. 独家代理的 M1S 系统

D. 仅买方代理的 M1S 系统

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/727033045123006136>