

想知道你的复习效果吗?
想知道你能否通过考试吗?

最后九套题给你答案。



2013

每天一套题，轻松开启成功之门

全国房地产经纪人

执业资格考试



最后九套题

房地产经纪概论

(第2版)

执业资格考试命题研究中心 编

国内顶级专业考前辅导专家团队执笔

回馈读者

超值大赠礼

免费赠送

作者团队

全程跟踪答疑服务

同类书中的拳头产品
考生相传的冲刺宝典

9 + 3
套押题密卷

年真题



全国房地产经纪人执业资格考试
最后九套题

房地产经纪概论

(第2版)

执业资格考试命题研究中心 编

图书在版编目(CIP)数据

房地产经纪概论/执业资格考试命题研究中心编.
—南京:江苏科学技术出版社,2013.4
(全国房地产经纪人执业资格考试最后九套题)
ISBN 978-7-5345-9215-7
I. ①房… II. ①执… III. ①房地产业—经纪人—
资格考试—中国—习题集 IV. ①F299.233—44
中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 035036 号

全国房地产经纪人执业资格考试最后九套题
房地产经纪概论(第2版)

编 者 执业资格考试命题研究中心
责任编辑 刘屹立
特约编辑 彭 娜
责任校对 郝慧华
责任监制 刘 钧

出版发行 凤凰出版传媒股份有限公司
江苏科学技术出版社
出版社地址 南京市湖南路1号A楼,邮编:210009
出版社网址 <http://www.pspress.cn>
经 销 凤凰出版传媒股份有限公司
印 刷 昌黎县思锐印刷有限责任公司

开 本 787 mm×1 092 mm 1/16
印 张 11.75
字 数 301 000
版 次 2013 年 4 月第 2 版
印 次 2013 年 4 月第 2 次印刷

标准书号 ISBN 978-7-5345-9215-7
定 价 38.00 元

图书如有印装质量问题,可随时向我社出版科调换。

编写委员会

主 任：郭丽峰

副主任：周 胜 靳晓勇

委 员：郝鹏飞 姜 海 吕 君

张丽玲 魏文彪 梁晓静

李同庆 薛孝东 张海鹰

张建边 赵春海 张福芳

赵晓伟 刘 龙 黄贤英

杨自旭

内 容 提 要

本书共分两部分：第一部分为“最后九套题”，根据 2013 年考试大纲的要求，精心选择题目，编写了九套模拟试题，供考生冲刺使用。考生在做题过程中要结合教材理解题目的意图。第二部分为“历年考题”，包括 2009 年、2010 年和 2011 年的考题。考生通过对这三年考题的学习，基本上可以掌握命题的规律。本书适合参加 2013 年全国房地产经纪人执业资格考试的考生使用。

前 言

《全国房地产经纪人执业资格考试最后九套题》丛书是严格按照 2013 年《全国房地产经纪人执业资格考试大纲》的要求,根据《全国房地产经纪人执业资格考试用书》的内容编写而成的。

我们以前编写的相关辅导书受到了很多考生的青睐和厚爱,在听到读者赞扬声的同时,我们还经常收到读者的来信、来电,反映书中安排的习题还不够,希望能出版与考试相配套的模拟试卷,以便在复习的最后冲刺阶段体验考试的实战情景,从而在考试中取得好成绩。根据广大读者的要求,我们组织了一个有实力的编写团队,为读者精心打造了本丛书。

本丛书秉承了“探寻考试命题的变化轨迹,预测考试试题可能的发展方向 and 考查重点”的宗旨,以期减少学生在复习迎考中的盲目性,加强复习的针对性,减轻考生的负担,强化复习效果。

本丛书编写时充分体现了新考试大纲的要求,每套试卷的分值、题型等都是按最新的要求编排的。在习题的编排上,本丛书注重与知识点所关联的考点、题型、方法的再巩固与再提高,并且题目的综合性和难易程度尽量贴近实际、注重创新、注重实用。书中试题突出重点、考点,针对性强,题型标准,应试导向准确。试题的选编体现了“原创与经典”相结合的原则,着力加强“能力型、开放型、应用型和综合型”试题的开发与研究,各科目均配有一定数量的作者最新原创题目。从知识点的考纲、考点、考题的“三考”导向目标上审视,堪称为考生导学、导练、导考的优秀辅导材料,能使考生举一反三、融会贯通、查漏补缺,为考生最后冲刺助一臂之力。

为了配合考生的复习备考,我们配备了专家答疑团队,开通了答疑 QQ (1742747522) 和答疑网站 (www.wwbedu.com),以便随时解答考生所提问题。

由于时间和水平有限,书中难免有疏漏和不当之处,敬请广大读者批评指正。

编者

2013 年 3 月

目 录

第一部分 最后九套题	1
第 1 套题	1
第 1 套题参考答案	13
第 2 套题	16
第 2 套题参考答案	28
第 3 套题	31
第 3 套题参考答案	44
第 4 套题	47
第 4 套题参考答案	59
第 5 套题	62
第 5 套题参考答案	75
第 6 套题	78
第 6 套题参考答案	90
第 7 套题	93
第 7 套题参考答案	106
第 8 套题	109
第 8 套题参考答案	122
第 9 套题	125
第 9 套题参考答案	138
第二部分 历年考题	141
2009 年度全国房地产经纪人执业资格考试试卷	141
2009 年度全国房地产经纪人执业资格考试试卷参考答案	153
2010 年度全国房地产经纪人执业资格考试试卷	154
2010 年度全国房地产经纪人执业资格考试试卷参考答案	166
2011 年度全国房地产经纪人执业资格考试试卷	167
2011 年度全国房地产经纪人执业资格考试试卷参考答案	179

第一部分 最后九套题

第 1 套题

一、单项选择题(共 50 题,每题 1 分。每题的备选答案中只有 1 个最符合题意,请在答题卡上涂黑其相应的编号)

1. 《物权法》规定,本法所称物,包括()。
A. 不动产和动产
B. 无形资产和动产
C. 不动产和无形资产
D. 有形资产和不动产
2. 由于(),房地产可以给其占用者带来持续不断的利益。
A. 用途多样
B. 价值较大
C. 寿命长久
D. 供给有限
3. 下列选项中,()是基本的生产要素和生活必需品,任何单位和个人都需要。
A. 机器设备
B. 家具
C. 房地产
D. 珠宝玉石
4. 房地产市场的形成必须具备的基本要素不包括()。
A. 房地产业发展的外部环境
B. 有形的房地产实物
C. 存在着可供交换的房地产商品
D. 存在着具有购买欲望的买方
5. 房地产市场中的购买人可分为自用型购买人和投资型购买人。对于自用型购买人而言,()是其购买的主要约束条件。
A. 家庭情况
B. 自身素质
C. 拥有房地产后所能获取的预期收益大小
D. 支付能力
6. 经纪人向委托人报告订立合同的机会或者提供订立合同的媒介服务,撮合交易成功并向委托人收取佣金等经纪服务费用的经济行为被称为()。
A. 居间
B. 行纪
C. 代理
D. 包销
7. 下列费用中,()是对经纪人提供的经纪服务的报酬,这种服务是经纪人为了满足委托人与第三方达成交易的具体目的。
A. 信息费
B. 管理费
C. 佣金
D. 咨询费
8. 在()下,卖方代理的房地产经纪人将委托人的房源信息提交给 MLS 系统,买方代理人在 MLS 系统上搜索到房源,必须通过该房源的代理房地产经纪人实现交易,而且双方需要对佣金的分配方式达成一致意见。
A. 共同代理制度
B. 业必归会制度

19. 房地产经纪机构最新的内部组织结构形式是()。
- A. 网络制 B. 直线—参谋制
C. 矩阵制 D. 分部制
20. 战略管理的任务就是通过(),在保持这三者之间动态平衡的条件下,实现企业的战略目标。
- A. 战略起草、战略实施和日常管理 B. 战略制定、战略实施和日常管理
C. 战略起草、战略制定和日常管理 D. 战略起草、战略制定和战略实施
21. 房地产经纪机构的()要求房地产经纪机构必须拥有科学、有效的管理模式和高水平的管理队伍。
- A. 特许加盟连锁模式 B. 直营连锁经营模式
C. 混合经营模式 D. 多店经营模式
22. 日前在我国大陆的房地产经纪业内,已出现超大型房地产经纪机构与超大型房地产开发企业建立战略联盟,从而实施()的先例。
- A. 跨专业市场扩张 B. 跨行业扩张
C. 跨地域市场扩张 D. 综合性扩张
23. 房地产经纪机构薪酬的支付方式中,()最大的缺点是不具有激励性。
- A. 固定薪金制 B. 佣金制
C. 佣金制 D. 混合制
24. 房地产经纪机构运营的核心内容就是()。
- A. 提升房地产价值 B. 维护房地产正常运营
C. 开展房地产经纪业务 D. 规范房地产交易行为
25. 提高房地产经纪信息的(),一方面要对信息库进行及时的更新和维护;另一方面要提高信息利用的效率,尽量使信息在最短的时间内发挥作用。
- A. 共享性 B. 目的性
C. 时效性 D. 系统性
26. 由于城市内部不同区域存量房市场的客源、房源以及市场状况均有差异,房地产经纪机构应根据自身的()来选择设置存量房业务门店的具体区域。
- A. 人力资源状况 B. 目标市场定位
C. 财务状况 D. 管理现状
27. 房地产经纪机构客流类型中,()是指专门为购房或租房而寻求中介的客流。
- A. 自身客流 B. 派生客流
C. 分享客流 D. 潜在客流
28. 一般情况下,房地产经纪门店出租人会收取相当于()个月月租的资金作为押金(退租后应按双方合同签署条件退还),签约前两年租金一般不作递增,两年后按双方约定比率逐年递增。
- A. 1 B. 2
C. 3 D. 4
29. 房地产经纪门店的营业目标不包括()。
- A. 营业收入目标 B. 利润目标

熟一些。

- A. 双重主体管理模式
- B. 行业自治模式
- C. 行政与行业自律并行管理模式
- D. 行政管理模式

48. 由于房地产经纪人员与服务对象之间存在着较为明显的信息不对称现象,因此对房地产经纪的管理必须十分注重房地产经纪的()。

- A. 诚信管理
- B. 协作管理
- C. 纠纷管理
- D. 技术管理

49. 房地产经纪机构()在我国已施行多年。

- A. 备案制度
- B. 审批制度
- C. 登记制度
- D. 注册制度

50. 我国房地产经纪行业监管方式中,()检查的重点主要是房地产经纪机构日常经营活动的规范性。

- A. 合同抽查
- B. 投诉受理
- C. 现场巡查
- D. 抽样调查

二、多项选择题(共 30 题,每题 2 分。每题的备选答案中有 2 个或 2 个以上符合题意,请在答题卡上涂黑其相应的编号。错选不得分;少选且选择正确的,每个选项得 0.5 分)

51. 为了说明房地产既与家具、机器设备等动产有本质不同,又与商标、专利等无形资产有本质区别,通常强调房地产是()的结合体。

- A. 特许经营权
- B. 实物
- C. 著作权
- D. 权益
- E. 区位

52. 我国第三产业是指除第一、二产业以外的其他行业,包括()。

- A. 建筑业
- B. 金融业
- C. 公共管理和社会组织
- D. 批发和零售业
- E. 房地产业

53. 按照房地产用途(功能),房地产市场可分为居住房地产市场和非居住房地产市场。下列选项中,属于居住房地产市场的是()。

- A. 普通住宅市场
- B. 高档公寓市场
- C. 别墅市场
- D. 工业用房市场
- E. 写字楼市场

54. 房地产经纪,是指房地产经纪机构和房地产经纪人员为促成房地产交易,向委托人提供房地产()等服务并收取佣金的行为。

- A. 居间
- B. 经销
- C. 包销
- D. 行纪
- E. 代理

55. 关于房地产经纪的必要性,下列说法中,正确的是()。

- A. 房地产的特殊性决定房地产经纪必不可少
- B. 房地产交易的复杂性决定房地产经纪必不可少
- C. 房地产信息的不对称性决定房地产经纪必不可少

- D. 房地产信息的对称性决定房地产经纪必不可少
E. 房地产的广泛性决定房地产经纪必不可少
56. 香港地区把房地产经纪人员分为()。
- A. 不动产经纪人
B. 地产代理(个人)
C. 房地产销售员
D. 营业员
E. 房地产经纪入
57. 关于房地产经纪人的权利,下列表述中,正确的是()。
- A. 执行房地产经纪业务的权利
B. 在经办业务的房地产经纪服务合同等业务文书上签名的权利
C. 受聘于房地产经纪机构,担任关键岗位职务的权利
D. 受聘于房地产经纪机构,担任辅助工作岗位职务的权利
E. 依法发起设立房地产经纪机构的权利
58. 房地产经纪人员的心理素质包括()。
- A. 自知、自信
B. 乐观、开朗
C. 积极、主动
D. 坚韧、奋进
E. 睿智、冷静
59. 房地产经纪人职业道德的主要内容包括()。
- A. 遵纪守法
B. 热情周到
C. 规范执业
D. 尽职尽责
E. 诚实守信
60. 从业务类型来看,目前我国房地产经纪机构类型主要有()。
- A. 以策划、顾问业务为主的房地产经纪机构
B. 综合性房地产经纪机构
C. 以新建商品房经纪业务为主的房地产经纪机构
D. 公司制房地产经纪机构
E. 以存量房经纪业务为主的房地产经纪机构
61. 房地产经纪机构负有的义务包括()。
- A. 接受国土资源部的监督和检查
B. 认真履行房地产经纪合同,督促房地产经纪人员认真开展经纪业务
C. 依法缴纳各项税费
D. 严格按照规定标准收费
E. 依照法律、法规和政策开展经营活动
62. 房地产经纪直营连锁模式的优点包括()。
- A. 可控程度高
B. 有利于制度的贯彻执行
C. 信息利用率高
D. 成交比例提高
E. 竞争能力相应降低
63. 根据房地产类型来设置房地产经纪机构的业务部门,包括()等。
- A. 置换业务部
B. 住宅部
C. 租赁部
D. 办公楼部

E. 商铺部

64. 房地产经纪机构的企业管理是对其房地产经纪服务活动进行()和调节等一系列职能活动的总称。
- A. 协助
B. 组织
C. 指挥
D. 计划
E. 监督
65. 房地产经纪机构品牌管理的特点主要体现在()方面。
- A. 品牌管理的目标是提升客户价值,造就忠诚客户和终身客户
B. 品牌建立以客户对企业服务的感知价值为核心
C. 品牌维护主要通过影响客户价值感知的途径,利用交互过程中的良好的态度、快捷灵活的服务、合理的价格以及良好的客户关系来实现
D. 品牌管理的目标是提升企业利润率
E. 品牌建立以员工对企业服务的感知价值为核心
66. 房地产经纪机构客户关系管理的主要方法包括()。
- A. 创建客户关系管理系统
B. 建立和维护客户数据资料库
C. 利用客户分析子系统进行客户的分析和管理
D. 建立决策支持子系统发现问题并提出针对性的解决方案
E. 提供个性化服务
67. 房地产经纪机构业务流程再造的步骤中,业务流程分析和重组的具体内容包括()。
- A. 投资机会分析
B. 组织小组讨论,找出流程中每个阶段存在的问题
C. 寻找解决问题的方法
D. 绘制现有流程,对流程中的每个活动进行描述
E. 对现有流程进行调研
68. 开设房地产经纪门店必须充分考虑房地产经纪机构的(),以符合房地产经纪机构自身的长远发展为前提,周密筹划,合理设置。
- A. 财务状况
B. 经营范围
C. 目标市场定位
D. 管理现状
E. 人力资源状况
69. 房地产经纪门店形象设计的基本原则包括()。
- A. 符合经纪机构的形象宣传
B. 注重个性化
C. 注重人性化
D. 注重标准化
E. 符合客户的审美要求
70. 在我国,根据房地产经纪服务的标的房地产所处的市场类型不同,理论上可以将房地产经纪业务分为()。
- A. 土地经纪业务
B. 房地产租赁经纪业务
C. 新建商品房经纪业务
D. 存量房经纪业务

E. 房地产买卖经纪业务

71. 新建商品房销售代理业务流程包括()。

- A. 项目信息开发与整合
- B. 项目签约
- C. 项目研究与拓展
- D. 项目执行企划
- E. 客户开拓

72. 目前,我国房地产经纪业内已出现了()的房地产电子商务平台。

- A. 特殊性
- B. 专业性
- C. 独立性
- D. 关联性
- E. 开放性

73. 关于房地产经纪服务合同成立的要件,下列说法中,错误的是()。

- A. 委托人的签名或者盖章
- B. 受托房地产经纪机构的盖章
- C. 承办该业务的1名房地产经纪人签名
- D. 承办该业务的3名房地产经纪人协理签名
- E. 承办该业务的2名房地产经纪人协理签名

74. 房地产经纪机构的书面告知义务包括()。

- A. 房屋交易的一般程序及可能存在的风险
- B. 房屋交易涉及的税费
- C. 应当由委托人协助的事宜、提供的资料
- D. 委托房屋的市场成交价格
- E. 是否与委托房屋有利害关系

75. 对于新建商品房销售代理商而言,目前已经有很多将服务内容向开发前期延伸,直至发展为涉及()等的全过程营销服务。

- A. 市场调研
- B. 产品定位
- C. 从商品房预(销)售到代收售房款
- D. 可行性研究
- E. 社会影响评价

76. 执业规范具有的特点包括()。

- A. 独立性
- B. 广泛性
- C. 行业性
- D. 实用性
- E. 时代性

77. 房地产经纪执业的诚信原则包括()方面内容。

- A. 房地产经纪机构及人员要诚实,不弄虚作假,不欺诈,不进行不正当竞争
- B. 房地产经纪机构获得经纪业务的机会平等
- C. 房地产经纪机构与委托人的权利义务对等
- D. 房地产经纪机构及人员应信守诺言,严格按法律规定和合同约定履行义务,不得擅自违约或毁约
- E. 房地产经纪活动当事人的民事责任平等

78. 房地产经纪行业管理是人民政府房地产经纪管理部门、房地产经纪行业组织对房地产经纪活动主体、房地产经纪行为等实施的管理,其目的在于()。

- A. 维护国家安全
- B. 规范房地产经纪行为

- C. 协调房地产经纪活动相关当事人之间的关系
 - D. 维护当事人合法权益
 - E. 促进经济持续发展
79. 近年来,住房和城乡建设部对房地产经纪行业管理不断加强,建立了以()为主要内容的综合行政管理体系。
- A. 房地产经纪机构备案
 - B. 房地产交易资金监管
 - C. 价格政策
 - D. 房地产交易合同网上签约
 - E. 职业资格制度
80. 房地产经纪信用档案信息主要通过()等方式采集。
- A. 行业经验整合
 - B. 房地产经纪机构自行申报
 - C. 公众投诉
 - D. 政府主管部门和行业协会日常检查
 - E. 媒体的公开披露

三、综合分析题(共 20 小题,每小题 2 分。每小题的备选答案中有 1 个或 1 个以上符合题意,请在答题卡上涂黑其相应的编号。错选不得分;少选且选择正确的,每个选项得 0.5 分)

(一)

李先生举家出国发展,欲将其婚内购置的 3 套住房售给大德房地产咨询公司(以下简称大德公司)。经充分商洽,双方在所有合同条款上达成一致。大德公司董事长张先生代表大德公司在房屋买卖合同上签字。

81. 房屋购得后,大德公司因业务需要,将其中 1 套房屋向甲银行申请了抵押贷款。1 年后,大德公司将设定抵押的房屋出租给了乙公司,剩下 2 套出租给了宋先生。对于出租给乙公司的这套房屋,应该征得()同意。
- A. 人民银行
 - B. 甲银行
 - C. 房产管理局
 - D. 税务局
82. 乙公司在承租房屋时必须提供()。
- A. 营业执照
 - B. 税务登记证
 - C. 经纪人资质证
 - D. 法人代码证
83. 购房人通过房地产经纪机构居间介绍购买了房屋后,委托该房地产经纪机构办理抵押贷款,该房地产经纪机构()。
- A. 可以收取一定费用
 - B. 只能代替银行收费
 - C. 只能收取交通费等必要费用
 - D. 不能收取任何费用
84. 由于工作需要,李先生欲将租赁期间的房屋转租他人。李先生必须办理的手续有()。
- A. 取得甲公司的书面同意
 - B. 李先生与承租人签订房屋转租合同
 - C. 李先生与大德公司签订房屋转租合同
 - D. 持房屋转租合同到房地产登记机关办理房屋转租合同备案
85. 证明房地产权属发生转移的文件有()。
- A. 预售合同、买卖合同
 - B. 赠与书、遗赠书
 - C. 法院判决书
 - D. 公证书