



2013

全国房地产经纪人执业资格考试 命题趋势权威试卷

- 1 把握规律 科学命题
- 2 切合考纲 精选试题
- 3 抓住重点 各个击破
- 4 实战演练 轻省高效

4年考试真题实战演练+
6套押题试卷巩固加强=
一次性过关!

房地产 经纪概论

(第二版)

房地产经纪人执业资格考试命题研究中心 编

最省时高效的畅学
带你轻松过关 一次性通过考试!

巧学
历年真题



(获取方式请见封底)

全“心”赠送

作者团队倾心答疑解惑
编辑团队贴心跟踪服务



华中科技大学出版社

<http://www.hustp.com>

全国房地产经纪人执业资格考试命题趋势权威试卷

房地产经纪概论

(第二版)

房地产经纪人执业资格考试命题研究中心 编



华中科技大学出版社

<http://www.hustp.com>

中国·武汉

图书在版编目(CIP)数据

房地产经纪概论(第二版)/房地产经纪人执业资格考试命题研究中心编.

武汉:华中科技大学出版社,2013.5

(全国房地产经纪人执业资格考试命题趋势权威试卷)

ISBN 978-7-5609-7810-9

I. ①房… II. ①房… 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 055483 号

全国房地产经纪人执业资格考试命题趋势权威试卷 房地产经纪概论(第二版) 房地产经纪人执业资格考试命题研究中心 编

出版发行:华中科技大学出版社(中国·武汉)

地 址:武汉市武昌珞喻路 1037 号(邮编:430074)

出 版 人:阮海洪

责任编辑:孙淑婧

责任校对:杨崢菲

责任监印:秦 英

装帧设计:王亚平

印 刷:保利达印务有限公司

开 本:787 mm×1092 mm 1/16

印 张:10.75

字 数:282 千字

版 次:2013 年 5 月第 2 版第 2 次印刷

定 价:33.00 元



投稿热线:(010)64155588-8038 hzjzgh@163.com

本书若有印装质量问题,请向出版社营销中心调换

全国免费服务热线:400-6679-118 竭诚为您服务

版权所有 侵权必究

前 言

为帮助考生在繁忙的工作学习期间能更有效地正确领会 2013 年全国房地产经纪人执业资格考试大纲的精神，掌握考试教材的有关内容，有的放矢地复习备考，同时也应广大考生的要求，我们组织有关专家根据最新的考试大纲，编写了“全国房地产经纪人执业资格考试命题趋势权威试卷”系列丛书。本套丛书包括《房地产基本制度与政策》《房地产经纪相关知识》《房地产经纪概论》《房地产经纪实务》四个分册。

近年来，房地产经纪人考试试题具有三个显著特点：一是理论性不断增强；二是综合性增强；三是越来越注重对考生实际应用能力的考查。准备应考 2013 年全国房地产经纪人执业资格考试的考生应注意把握重点，重视新考点的复习应对，掌握重要知识点集群的方方面面，弄清相关知识点之间的联系和区别，积累基础知识，提升综合能力。

本丛书的编写理念：把握规律，科学命题；切合考纲，精选试题；抓住重点，各个击破；实战演练，轻省高效。

本丛书的价值所在：真题精髓，一脉相承；热点考点，一望可知；学习秘诀，一练即透；考场决胜，一挥而就。

本丛书根据房地产经纪人执业资格考试的最新命题特点，并结合考试大纲增删相关信息，分析预测了 2013 年房地产经纪人执业资格考试的命题趋势；以房地产经纪人执业资格考试大纲为依据，以指定教材为基础，侧重于知识、理论的综合运用。全套试卷力求突出房地产经纪人应具备的基本知识和操作技能，内容翔实、具体，具有很强的权威性、实用性。

在本丛书编写过程中，专家们多次审核全书内容，保证了该书的科学性、适用性及权威性。该书凝结了众多名师对考题的深刻理解，能够帮助考生高屋建瓴地理解历年考题的命题思路和解题方法，同时还帮助考生绕开考试中设置的陷阱，从而成为考场上的优胜者。

本丛书的编写工作是在专家团队的通力合作下完成的，若能对广大考生顺利通过执业资格考试有所帮助，我们将感到莫大的欣慰。祝所有参加房地产经纪人执业资格考试的考生通过努力学习取得优异成绩，成为合格的房地产经纪人。

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)，以便随时答复考生所提的问题。

由于时间和水平有限，书中难免存在不足之处，敬请广大读者批评指正。

编者

2013 年 3 月

目 录

历年真题试卷分值统计	(1)
命题涉及知识点及重要考点清单	(3)
2011 年度全国房地产经纪人执业资格考试房地产经纪概论试卷	(6)
2011 年度全国房地产经纪人执业资格考试房地产经纪概论试卷参考答案及解析	(18)
2010 年度全国房地产经纪人执业资格考试房地产经纪概论试卷	(24)
2010 年度全国房地产经纪人执业资格考试房地产经纪概论试卷参考答案及解析	(36)
2009 年度全国房地产经纪人执业资格考试房地产经纪概论试卷	(42)
2009 年度全国房地产经纪人执业资格考试房地产经纪概论试卷参考答案及解析	(54)
2008 年度全国房地产经纪人执业资格考试房地产经纪概论试卷	(60)
2008 年度全国房地产经纪人执业资格考试房地产经纪概论试卷参考答案及解析	(75)
命题趋势权威试卷(一)	(81)
命题趋势权威试卷(一)参考答案	(94)
命题趋势权威试卷(二)	(95)
命题趋势权威试卷(二)参考答案	(108)
命题趋势权威试卷(三)	(109)
命题趋势权威试卷(三)参考答案	(122)
命题趋势权威试卷(四)	(123)
命题趋势权威试卷(四)参考答案	(136)
命题趋势权威试卷(五)	(137)
命题趋势权威试卷(五)参考答案	(150)
命题趋势权威试卷(六)	(151)
命题趋势权威试卷(六)参考答案	(164)

历年真题试卷分值统计

知识点		2011年	2010年	2009年	2008年
房地产概论	房地产				
	房地产业				
	房地产市场				
房地产经纪概述	房地产经纪的含义与分类	13	15	13	15
	房地产经纪的特性	1	1		3
	房地产经纪的作用	2	1	2	2
	房地产经纪的产生与发展	2	2	6	2
房地产经纪人员	房地产经纪人员职业资格	9	4	6	8
	房地产经纪人员的权利和义务	1	7	8	2
	房地产经纪人的职业素养与职业技能	4	3	3	7
	房地产经纪人的职业道德与职业责任	4	1	9	10
房地产经纪机构	房地产经纪机构的设立与备案	10	11	5	11
	房地产经纪机构的经营模式	3	2	10	5
	房地产经纪机构的组织系统		3	2	4
房地产经纪机构管理	房地产经纪机构的战略与品牌管理	6	3	6	10
	房地产经纪机构的人力资源与客户关系管理	5	3	3	7
	房地产经纪机构的运营管理	9	9	8	8
房地产经纪门店与商品房售楼处管理	房地产经纪门店管理	4	7	3	2
	商品房售楼处管理				1
房地产经纪业务	房地产经纪基本业务的分类	13	1	6	9
	房地产经纪基本业务的流程	9	11	12	8
	房地产经纪基本业务的网络化运作				4
	房地产经纪延伸服务	14	13	9	11
房地产经纪服务合同	房地产经纪服务合同的含义、特征与作用	7	6	6	
	房地产经纪服务合同的内容和重要事项	5	6	3	1
	存量房经纪服务合同	4	2		1
	新建商品房销售代理合同	1	4		
房地产经纪执业规范	房地产经纪执业规范概述	4	4	2	
	房地产经纪执业的基本原则	3	6		1
	房地产经纪执业规范的主要内容	6	10	10	5



续表

知识点		2011年	2010年	2009年	2008年
房地产经纪行业管理	房地产经纪行业管理概述	8	3	6	3
	我国房地产经纪行业行政管理	1	9	7	2
	我国房地产经纪行业自律管理	2	3	5	8
合计		150	150	150	150

命题涉及知识点及重要考点清单

命题涉及知识点	重要考点
房地产概论	房地产的含义、重要性、特性及分类
	房地产业的概念、性质、地位、作用及细分行业
	房地产业与建筑业的关系
	房地产市场的含义、基本要素、作用及特点
	房地产市场的分类及参与者
	房地产市场竞争的概念、房地产市场结构及房地产市场波动
房地产经纪概述	房地产经纪的含义及分类
	房地产经纪的特性
	房地产经纪的必要性及作用
	房地产经纪的产生与历史沿革
	房地产经纪行业的规模、地位及发展展望
房地产经纪人员	房地产经纪人员职业资格考试
	房地产经纪人员资格互认
	房地产经纪人员资格注册
	房地产经纪人员的继续教育
	房地产经纪人员的权利及义务
	房地产经纪人的知识结构、心理素质及职业技能
	房地产经纪人员职业道德的内涵、形成及作用
	房地产经纪人员职业道德的主要内容
	房地产经纪人员职业责任的内涵
	房地产经纪人员违纪执业的行政责任
房地产经纪人员执业中违约、违法、犯罪行为的责任	
房地产经纪机构	房地产经纪机构的界定、特点、组织形式、备案、变更及注销
	房地产经纪机构设立的条件及程序
	房地产经纪机构的权利和义务
	房地产经纪机构与房地产经纪人员的关系
	房地产经纪机构经营模式的类型及演进
	直营连锁与特许加盟连锁经营模式的比较
	房地产经纪机构的组织结构形式
	房地产经纪机构的部门及岗位设置
房地产经纪机构管理	房地产经纪机构战略管理的含义、内容及战略选择
	房地产经纪机构品牌管理的含义、内容、特点及建立



命题涉及知识点	重要考点
房地产经纪机构管理	房地产经纪机构人力资源管理的含义、特征、内容及主要方法
	房地产经纪机构客户关系管理的主要内容及主要方法
	房地产经纪机构业务流程管理的含义及主要方法
	房地产经纪机构信息管理的内容
	房地产经纪信息管理的原则
	房地产经纪信息管理系统
	房地产经纪机构风险的构成及规避
房地产经纪门店与商品房售楼处管理	房地产经纪门店的开设程序、选址、租赁、布置及人员配置
	房地产经纪门店设置的区域选择
	店长岗位职责
	门店的任务目标管理
	门店目标客户管理
	售楼处设置的工作程序
	售楼处的选址、布置及人员配置
	商品房售楼处的物业管理及业务员管理
房地产经纪业务	新建商品房经纪业务与存量房经纪业务
	房地产买卖经纪业务与房地产租赁经纪业务
	住宅经纪业务与商业房地产经纪业务
	房地产买方代理业务与卖方代理业务
	新建商品房销售代理业务流程
	存量住房买卖、租赁经纪业务流程
	商业房地产租赁代理业务流程
	房地产经纪基本业务的网络化运作
	房地产登记信息查询、房地产登记及房地产抵押贷款
	房地产投资咨询、房地产价格咨询及房地产法律咨询
	房屋质量保证及房地产交易履约保证
房地产经纪服务合同	房地产经纪服务合同的含义、特征与作用
	房地产经纪服务合同的基本内容及补充内容
	房地产经纪机构的书面告知义务及验证义务
	房地产经纪机构对合同执行的监督
	房地产经纪机构对合同文本的保存
	委托人的相关义务
	房屋出售经纪服务合同
	房屋承购经纪服务合同
	房屋出租经纪服务合同
	房屋承租经纪服务合同



续表

命题涉及知识点	重要考点
房地产经纪服务合同	新建商品房销售代理合同的主要内容
	新建商品房销售委托书
房地产经纪执业规范	房地产经纪执业规范的概念、作用、制定和执行
	房地产经纪执业的基本原则
	房地产经纪业务招揽、承接、办理规范
	房地产经纪服务费用收取规范
	资料签署和保存规范
	信息保密规范
	处理与同行、社会关系的行为规范
房地产经纪行业管理	房地产经纪行业管理的含义、作用、基本原则及基本模式
	房地产经纪行业的专业性管理、规范性管理及公平性管理
	我国房地产经纪行业管理部门
	我国房地产经纪行业管理的主要内容
	我国房地产经纪行业监管方式和措施
	房地产经纪行业组织的性质和组织形式
	房地产经纪行业组织的管理职责
我国房地产经纪行业自律管理体系	

2011 年度全国房地产经纪人执业资格考试 房地产经纪概论试卷

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

- 下列房地产经济活动中,属于房地产经纪活动的是()。
 - 受人民法院委托,评估拟拍卖房地产的市场价值
 - 受房地产开发企业委托,对房地产开发项目进行策划
 - 促成委托人与他人达成房地产交易
 - 为他人提供房地产咨询服务
- 提供房地产经纪服务收取的费用,规范的名称是()。
 - 报酬
 - 中介费
 - 佣金
 - 劳务收入
- 目前我国房地产代理活动的主要类型是()。
 - 新建商品房销售代理
 - 存量房承购代理
 - 存量房租赁代理
 - 新建商品房租赁代理
- 在我国房地产市场中,房地产经纪业务相对较少的是()。
 - 房地产一级市场
 - 房地产二级市场
 - 房地产三级市场
 - 房屋租赁市场
- 房地产经纪的核心功能是()。
 - 提升房地产价值
 - 促成房地产交易
 - 维护房地产正常运营
 - 规范房地产交易行为
- 关于房地产经纪人协理的说法,正确的是()。
 - 房地产经纪人协理从业资格考试合格人员即可从事房地产经纪业务
 - 房地产经纪人协理实行全国统一大纲、统一命题、统一组织的考试制度
 - 房地产经纪人协理职业资格证书在全国范围内有效
 - 房地产经纪人协理应当在房地产经纪人的指导下执行经纪业务
- 房地产经纪人执业资格证书自签发之日起超过()年未进行初始注册的,应当参加规定的业务培训,达到要求后,方可申请初始注册。
 - 1
 - 2
 - 3
 - 4
- 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房地产经纪机构执业,应当办理注册()手续。
 - 调动
 - 调离
 - 转移
 - 变更
- 房地产经纪人的权利不包括()。



- A. 依法发起设立房地产经纪机构
 - B. 处理房地产经纪有关事务并获得合理的报酬
 - C. 同时受聘于两个或两个以上房地产经纪机构
 - D. 要求委托人提供与交易相关的资料
10. 房地产经纪人员知识结构核心的外层是()。
- A. 房地产经纪相关专业基础知识
 - B. 文化修养方面的知识
 - C. 外语知识
 - D. 房地产经纪专业知识
11. 一个房地产经纪人根据所掌握的信息,采用一定的方法进行分析,进而对市场供给、需求、价格的现状及变化趋势作出了准确的判断,这说明该房地产经纪人具有()。
- A. 收集信息的技能
 - B. 市场分析的技能
 - C. 人际沟通的技能
 - D. 供需搭配的技能
12. 房地产经纪机构因歇业或者其他原因终止经纪活动的,应当自办理注销登记后的()日内向原办理登记备案手续的房地产管理部门办理注销手续。
- A. 15
 - B. 20
 - C. 30
 - D. 45
13. 下列房地产经纪机构中,以其全部资产对其债务承担责任的机构是()。
- A. 房地产经纪有限责任公司
 - B. 房地产经纪机构的分支机构
 - C. 合伙制房地产经纪机构
 - D. 个人独资房地产经纪机构
14. 房地产经纪门店可辐射的核心区域一般为以该门店为圆心,半径为()m的区域。
- A. 500
 - B. 500~1 000
 - C. 1 000~2 000
 - D. 2 000~3 000
15. 在某种连锁经营模式中,房地产经纪机构与直接从事经营活动的组织之间的关系是契约合作关系,该种模式通常称为“()”。
- A. 直营连锁经营
 - B. 无店铺经营
 - C. 特许加盟连锁经营
 - D. 混合经营
16. 房地产经纪机构选择设置存量房业务门店具体区域时,其出发点和根据是()。
- A. 客源情况
 - B. 房源情况
 - C. 目标市场定位
 - D. 市场状况
17. 房地产经纪机构品牌战略的目标包括品牌愿景、品牌结构和()。
- A. 品牌承诺
 - B. 品牌个性
 - C. 品牌定位
 - D. 品牌价值
18. 房地产经纪机构客户关系管理系统的核心是()。
- A. 决策支持子系统
 - B. 客户分析子系统
 - C. 客户联络中心
 - D. 客户资料数据库
19. 房地产经纪机构经营管理的首要任务是()。
- A. 建立品牌战略
 - B. 进行集约性管理
 - C. 选择恰当的经营模式
 - D. 完成业务额
20. 存量房的买卖双方房地产经纪机构的协助下签订了买卖合同后,发现房屋产权存在问题,房屋无法交易及过户。这种情况提示房地产经纪人必须高度重视签约前的()。



- A. 买方调查
C. 产权确认
- B. 合同审查
D. 房屋现场查验
21. 房地产经纪机构在风险管理过程中,因买卖双方客户“飞单”而产生的风险,属于()。
A. 操作不规范的风险
B. 经纪业务对外合作的风险
C. 房地产经纪人员的道德风险
D. 客户道德风险
22. 房地产经纪机构为房地产开发企业代理销售商品房的业务属于()。
A. 存量房经纪业务中的买方代理
B. 存量房经纪业务中的卖方代理
C. 新建商品房经纪业务中的买方代理
D. 新建商品房经纪业务中的卖方代理
23. 根据房地产经纪活动促成的房地产交易类型,可将房地产经纪业务分为房地产转让经纪业务和()等。
A. 房地产买卖经纪业务
B. 房地产居间经纪业务
C. 房地产租赁经纪业务
D. 房地产代理经纪业务
24. 房地产经纪机构通过门店,将一个业务团队固定在一个特定的客户开发范围之内,使之针对特定的客户提供服务,这叫做()。
A. 取向经营
B. 聚焦经营
C. 单一经营
D. 商圈经营
25. 房地产经纪人员在房屋查验过程中,对房屋产权的确认,应以()为准。
A. 出售方口头陈述
B. 房地产权属管理部门登记的产权信息
C. 出售方出示的产权书面说明
D. 房屋买卖合同
26. 房地产经纪人员受托业务后,收集所需标的物业信息,是指标的物业的物质状况、权属状况和()等方面的信息。
A. 政策导向
B. 环境状况
C. 价格
D. 供求
27. 在房地产居间业务中,代办房地产登记属于房地产经纪机构向客户提供的()。
A. 居间服务内容之一
B. 后续服务项目之一
C. 咨询服务内容之一
D. 信息服务内容之一
28. 纪某通过甲房地产经纪机构购买了其代理销售的某新建商品房,拟办理预告登记。该预告登记的申请人为纪某和()。
A. 甲房地产经纪机构
B. 甲房地产经纪机构指派的房地产经纪人
C. 该新建商品房的房地产开发企业
D. 当地房地产管理部门
29. 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
30. 林某 2005 年 6 月向银行借款 50 万元购买了一套价格为 80 万元的商品房,林某家庭月收入 1 万元,月还款 4 100 元,2011 年 3 月还有贷款余额 26.8 万元,则偿还比率为()。
A. 41.00%
B. 48.40%



- B. 房地产经纪机构和房地产经纪人员
 - C. 房地产经纪机构和从事房地产信贷业务的银行
 - D. 房地产经纪行业组织和房地产经纪机构
42. 在房地产经纪活动中,房地产经纪人员与房地产交易一方当事人有利害关系的,房地产经纪人应当回避,但()除外。
- A. 经所在房地产经纪机构同意的
 - B. 征得另一方当事人同意的
 - C. 经公证机构公证的
 - D. 有合法委托手续的
43. 两个或者两个以上房地产经纪机构就同一宗房地产经纪业务开展合作的,收费按()。
- A. 两宗业务分别收取
 - B. 两宗业务收取,但收费额不能高于一宗业务的两倍
 - C. 一宗业务收取,但收费额可高于一宗业务
 - D. 一宗业务收取
44. 未完成房地产经纪服务合同约定的事项,或者服务达到房地产经纪服务合同约定标准的,房地产经纪机构()。
- A. 不得收取佣金
 - B. 可酌情收取佣金
 - C. 可根据完成情况按比例收取佣金
 - D. 可与委托人协商确定是否收取佣金
45. 房地产经纪服务合同的保存期限()。
- A. 不少于3年
 - B. 不少于5年
 - C. 5~10年
 - D. 10年以上
46. 目前我国台湾地区房地产经纪行业管理的模式是()。
- A. 行政主管部门模式
 - B. 行业自治模式
 - C. 行政与行业自律并行管理模式
 - D. 市场调节模式
47. 美国房地产经纪行业协会主导建立的(),从客观上促使房源信息在全国范围内得以共享。
- A. 联合销售制度
 - B. 个人信用保障制度
 - C. 房屋质量保证制度
 - D. 产权查询制度
48. 对房地产经纪服务费的管理主要是从()方面进行。
- A. 是否符合收费标准与开具发票
 - B. 是否明码标价与开具发票
 - C. 是否依照合同约定与开具发票
 - D. 是否符合收费标准和明码标价
49. 房地产经纪行业学(协)会是房地产经纪人员的自律性组织,是()。
- A. 社团法人
 - B. 公司法人
 - C. 专业行政组织
 - D. 公益组织
50. 房地产经纪行业组织行使管理职责的依据是房地产经纪执业规则和()。
- A. 职业道德
 - B. 执业技术标准
 - C. 执业纪律
 - D. 行业组织章程



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. 房地产经纪机构承接业务时,正确的做法有()。
- A. 可以接受交易一方委托的居间业务
 - B. 可以同时接受交易双方委托的居间业务
 - C. 只能接受交易一方委托的代理业务
 - D. 同时接受交易双方委托的代理业务
 - E. 可以选择接受交易一方或双方委托的代理业务
52. 房地产经纪必不可少的主要原因有()。
- A. 房地产的特殊性
 - B. 房地产价格的波动性
 - C. 房地产交易的复杂性
 - D. 房地产交易的经常性
 - E. 房地产信息不对称性
53. 房地产经纪机构在房地产市场中的作用有()。
- A. 降低交易成本
 - B. 规范交易行为
 - C. 保障交易成本
 - D. 提高市场效率
 - E. 抬高市场价格
54. 关于房地产经纪人员的说法,正确的有()。
- A. 房地产经纪人可以在全国范围内注册执业
 - B. 取得房地产经纪人协理从业资格是从事房地产经纪活动的基本条件
 - C. 未取得房地产经纪人员职业资格证书的人员,一律不得以房地产经纪人员的名义执业
 - D. 房地产经纪人员应当在房地产经纪机构中承担关键岗位
 - E. 房地产经纪人员有权依法发起设立房地产经纪机构
55. 我国房地产经纪人员职业资格包括()。
- A. 房地产经纪人协理职业资格
 - B. 房地产经纪人从业资格
 - C. 房地产经纪人执业资格
 - D. 房地产经纪人协理从业资格
 - E. 房地产经纪人协理执业资格
56. 房地产经纪人员职业道德的主要内容包括()。
- A. 遵纪守法
 - B. 规范执业
 - C. 诚实守信
 - D. 业绩至上
 - E. 尽职尽责
57. 按照主营业务类型,可将房地产经纪机构分为()。
- A. 以存量房经纪业务为主的房地产经纪机构
 - B. 以新增商品房经纪业务为主的房地产经纪机构
 - C. 公司制房地产经纪机构
 - D. 合伙制房地产经纪机构
 - E. 以策划、顾问业务为主的房地产经纪机构
58. 在房地产经纪机构的经营模式中,直营连锁与特许经营连锁的主要区别有()。
- A. 连锁经营组织经营权的独立性不同
 - B. 房地产经纪机构对连锁经营组织的管理模式不同



- C. 房地产经纪机构采取的规模化运作方式不同
 - D. 房地产经纪机构与连锁经营组织的经纪关系不同
 - E. 连锁经营组织的投资方不同
59. 布置售楼处应考虑户外功能有()。
- A. 广告功能
 - B. 广场功能
 - C. 停车场功能
 - D. 通往样板房的道路功能
 - E. 商业功能
60. 房地产经纪机构在客户关系管理中,为了争取新客户而采取的措施有()。
- A. 提供个性化服务
 - B. 提供附加服务
 - C. 建立长期合作关系
 - D. 正确处理投诉
 - E. 鼓励客户推荐
61. 房地产经纪机构在选择企业规模时,应着重考虑与其经营规模是否匹配的因素有()。
- A. 信息资源
 - B. 已有店面的布局
 - C. 管理水平
 - D. 企业声誉
 - E. 人力资源
62. 房地产经纪人员薪酬制度有()。
- A. 固定薪金制
 - B. 佣金制
 - C. 固定薪金和佣金混合制
 - D. 计时薪金制
 - E. 分红薪金制
63. 从法律上看,房地产居间包括()。
- A. 向委托人报告订立房地产交易合同的机会
 - B. 提供房地产交易政策咨询服务
 - C. 提供订立房地产交易合同的媒介服务
 - D. 为房地产经纪服务委托人代办房产证
 - E. 代办房地产抵押贷款手续
64. 目前我国房地产卖方代理包括()。
- A. 境外公司在我国境内承租房屋的代理
 - B. 境外个人在我国境内承租房屋的代理
 - C. 新建商品房销售代理
 - D. 房屋出租代理
 - E. 存量房出售代理
65. 根据所促成的房地产交易类型,可将房地产经纪业务分为()。
- A. 房地产转让经纪业务
 - B. 房地产租赁经纪业务
 - C. 房地产担保经纪业务
 - D. 房地产抵押经纪业务
 - E. 房地产顾问经纪业务
66. 房地产经纪人员从事房地产价格咨询时,常用的估价方法有()。
- A. 市场法
 - B. 长期趋势法
 - C. 成本法
 - D. 收益法
 - E. 特征价格法