

# 应届生2018校园招聘 求职大礼包

## 戴德梁行篇

应届生论坛戴德梁行版：

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-498-1.html>

应届生求职大礼包 2018 版-其他行业及知名企业资料下载区：

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-436-1.html>

应届生求职招聘论坛（推荐）：

<http://bbs.yingjiesheng.com>

## 目录

第一章、戴德梁行公司简介.....	3
1.1 戴德梁行概况.....	3
1.2 戴德梁行历史.....	3
1.3 戴德梁行业务.....	4
1.4 戴德梁行在中国.....	5
1.6 戴德梁行公司文化及价值观.....	5
第二章、戴德梁行笔试经验.....	5
2.1 戴德梁行笔试题.....	5
第三章、戴德梁行面试经验.....	6
3.1 策略顾问面经(北京).....	6
3.2 管培生面试经验.....	7
3.3 管培面试过程.....	7
3.4 实习生面试经验(南京).....	7
3.5 戴德梁行实习分析师面试经验.....	8
3.6 戴德梁行 agent 面经.....	8
3.7 面试戴德梁行的 实习生.....	8
3.8 戴德梁行实习生面试过程.....	9
3.9 助理估价师面试.....	9
3.10 面试戴德梁行的咨询.....	9
3.11 面试戴德梁行的 OSG-实习生.....	10
3.12 面试戴德梁行的 OSG-实习生.....	10
3.13 面试戴德梁行的咨询.....	11
3.14 助理估价师面试.....	11
3.15 戴德梁行一面.....	11
3.16 戴德梁行二面.....	12
3.17 戴德梁行武汉面经.....	12
3.18 戴德梁行面经.....	13
3.19 戴德梁行武汉面经.....	13
3.20 戴德梁行伦敦详细二面.....	14
3.21 戴德梁行实习生面经.....	14
3.22 戴德梁行上海面经.....	15
第四章、戴德梁行经历、经验.....	16
4.1 戴德梁行实习生面试经验.....	16
4.2 戴德梁行：地产界的百科全书.....	16
附录：更多求职精华资料推荐.....	18

### 内容声明：

本文由应届生求职网 YingJieSheng.COM (<http://www.yingjiesheng.com>) 收集、整理、编辑，内容来自于相关企业的官方网站及论坛热心同学贡献，内容属于我们广大的求职同学，欢迎大家与同学好友分享，让更多同学得益，此为编写这套应届生大礼包 2018 的本义。

祝所有同学都能顺利找到合适的工作！

应届生求职网 YingJieSheng.COM

# 第一章、戴德梁行公司简介

## 1.1 戴德梁行概况

DTZ 戴德梁行为国际主要的房地产顾问公司，为世界各地客户提供专业创新的房地产及商业解决方案。

在物业市场和客户需求日趋国际化的前提下，DTZ 戴德梁行遍布全球的分公司，能有效地照顾客户横跨欧洲、美洲及亚太区的服务需求。

DTZ 戴德梁行在全球各主要城市均享有盛名，由三藩市至上海、斯德哥尔摩至悉尼，均家喻户晓。公司在全球 45 国家 150 个城市共有逾 12,500 名员工为客户服务。

DTZ 戴德梁行亦为北美的国际企业提供专业的房地产咨询及顾问服务。DTZ Rockwood 将增加客户直接投资房产及集资的机会。

我们的专业团队不单为业主、租客及投资者提供综合的物业服务，同时亦照顾跨国企业、大型金融机构、政府及公营机构及世界各地发展商的需要，为他们提供在商业、财务、物业、经济及政策上的解决方案。如欲进一步了解 DTZ 戴德梁行的服务范畴，可从左方清单中查阅我们在不同物业类型所户提供的多种服务和解决方案。

DTZ 戴德梁行就商用(工业、店铺及写字楼)和住宅物业的买卖及租赁，为客户提供独到的交易建议。我们的专业顾问服务涵盖物业组合管理、建筑顾问、测量及估价，并协助提升物业资产值。

DTZ 戴德梁行的研究顾问团队是整体业务的核心，透过追踪和分析对业务有影响之市场因素和经济走势，协助我们的前线专才为客户提交最适切的解决方案。他们亦为公营及私人机构提供策略性预测服务，汇集社会、经济、市场及商业等信息，协助客户就这些因素对企业及业务构成的影响和风险作全面深入的评估。阁下只须于网上登记成为我们的用户，便能一览我们丰富的研究资料。

公司网站：<http://www.dtz.com/cn>

## 1.2 戴德梁行历史

DTZ 戴德梁行为世界顶尖的物业顾问之一，具有深远悠久的历史。公司的成立可追索至一七八四年，当时，其中一家参与合资组成 DTZ 的 Chesshire Gibson 公司于英国百明罕正式开业。

一八五三年，Frank Gissing Debenham 及 Edward Tewson 于伦敦 Cheapside 创立了 Debenham & Tewson。公司自一九一三年与 Chinnock, Clarke & Chinnock 合并为 Debenham, Tewson & Chinnocks 后，便旋即成为伦敦房地产市场的主要参与者。

DTZ 集团母公司 Debenham, Tewson & Chinnocks Holdings plc 于一九八七年在伦敦交易所上市。公司期后于一九九九年更名为 DTZ Holdings plc。

公司于一九八八年和一九九三年分别与百明罕的 Chesshire Gibson Limited 及 Bernard Thorpe & Partners 合并，成功扩大了在英国的办事处网络。

一九九三年，公司分别与法国的 Jean Thouard 及在德国和荷兰的 Zadelhoff Group 组成合资公司，重新取名 DTZ。

公司于九零年代不断巩固和扩张在欧洲的业务，现时公司在欧洲的办事处网络已为业界之冠。

一九九七年，公司收购了一家英国顾问公司 Piedad plc，并改名为 DTZ Piedad Consulting Limited。

一九九八年，公司购入以都柏林为基地之商用物业顾问 Sherry FitzGerald 的部分股权。两家公司均于二零零零年入股贝尔法斯特最强大的商业代理 McCombe Pierce。

一九九九年，DTZ 与位于亚洲的梁振英测量师行和 Edmund Tie & Co 交换股权，DTZ 戴德梁行正式成立。

二零零零年，公司与美国的 Staubach 联手组成环球企业服务公司 DTZ Stauback Tie Leung。

二零零一年，DTZ Corporate Finance Limited 正式成立。二零零三年，DTZ 的法国分支取得 DTZ Asset Management France 的操控权。

公司于二零零四年继续拓展其环球业务，除了在印度和巴林开设办事处外，亦不断扩展中国市场。

公司除与 The Staubach Company 合作，在北美提供企业服务外，于二零零六年五月，更宣布收购 Rockwood Realty 50% 权益，成立 DTZ Rockwood，进一步完善公司在北美为客户提供的房地产服务。

自一九八三年起，DTZ 戴德梁行的团队人数每五年便翻一翻。

现时公司在四十个国家二百家分公司共有一万余名员工为客户提供服务。

## 1.3 戴德梁行业务

戴德梁行的全球地产专业服务范围包括：环球企业服务、研究及顾问、物业管理、酒店管理和顾问服务、设施管理、估价及顾问、物业投资、写字楼代理、商铺顾问及代理服务、工业房地产投资服务、住宅服务、建筑顾问。

### 商铺代理及顾问

商铺部为具有丰富中国大陆项目操作经验及国际网络支持之专业团队。我们拥有丰富的高端客户资源和稳定的战略合作关系，随时掌握最新国际商业流行趋势，为客户提供紧贴需求之服务。曾服务项目：东方广场、中关村广场、新东安市场、国贸中心、丰联广场、中粮广场等。

### 物业管理

拥有丰富的国际经验及专业的知识，为客户提供符合国际标准全方位的物业管理服务。服务范围包括：前期物业管理顾问服务、实质物业管理服务、专业及全面的培训服务、资产管理服务、工程设备维护保养服务、后期物业管理顾问服务。

### 研究顾问

为客户提供从投资机会到可行性研究、从市场到定位、从规划到实施的全面顾问服务，包括项目发展咨询、零售市场研究、非零售商业及住宅物业市场研究、策略策划、经济房地产研究及预测等专业内容。我们希望能利用我们的专业经验和国际网络，协助房地产领域的各界客户创制出完善的发展项目。服务项目：北京 CBD 核心区、奥运村等

### 企业住宅服务

住宅部员工具有丰富住宅市场经验和专业知识，竭诚为客户的外籍雇员提供寻找住房的服务。戴德梁行全面掌握最新的北京住宅市场信息，确保我们的客户得到最高水平的国际化服务，并承诺为客户赢得合理的房价和市场条件。

### 企业办公及项目顾问代理

戴德梁行的企业办公服务致力于跨国企业全方位办公服务，协助企业确定其需要、建议及执行最具效益的办公策略。戴德梁行并为开发商提供项目顾问及租赁代理服务，建议并执行切合市场需要的项目优化及营销计划。

### 评估及顾问服务

估价实务经验遍及中国内地 120 个城市，聘用全职注册中国房地产及土地估价师共 42 人。凭借实力、经验及专业操守，戴德梁行通过严格要求，于 2004 年 7 月 1 日荣获国家建设部颁发一级房地产价格评估资格。今后将在中国内地 660 个城市为客户提供全面全方位的专业估价及房地产顾问服务。服务项目：首创置业香港上市项目、中国建设银行不良资产国际招标出售等

### 酒店管理顾问

实力雄厚,拥有曾服务于国际著名品牌酒店管理集团资深望重的专业人才为投资开发商提供酒店/酒店服务式公寓从前期策划、项目筹建、开业准备直至后期运营全程专业化管理及顾问服务。

#### 泛城(中国)综合住宅服务

泛城研究及开发顾问,致力为开发商提供项目的精确、科学的市场及产品定位策略。泛城营销企划,致力为开发商提供富有创意的推广策划及营销方案。泛城销售代理:致力为开发商及个人提供规范、超值的房地产中介咨询及代理业务。

## 1.4 戴德梁行在中国

戴德梁行在中国市场设有 14 间分公司,业务领域覆盖:北京、天津、大连、青岛、西安、成都、重庆、武汉、上海、杭州、台北、广州、深圳、香港,在同行中的业务覆盖率位列榜首。

## 1.6 戴德梁行公司文化及价值观

### 特色和理念

#### 戴德梁行物业管理特色

- 提供“国际化、专业化”的物业管理;

戴德梁行拥有一支经验丰富的专业队伍,聘用逾千名来自不同专业背景的资深管理人员,秉持“客户的利益至上”的工作准则,利用戴德梁行的国际化管理经验,为各地客户提供高效率的一站式的物业服务。

- 抱持“以人为本”的人文管理精神;

“以人为本”是戴德梁行一贯坚持的管理精神,除了传统的物业管理,如清洁、保安和维修保养等工作,戴德梁行更致力为维护与客户融洽的关系,迎合他们不断变化的要求,推行了 24 小时客户服务系统以应对客户的投诉、要求或紧急情况。

- 提供“透明式”的物管运作模式。

戴德梁行善于了解本地区客户的目标和要求,运用创新的管理理念,以专业化的标准,以适合本地的物管现状,做出适合客户需要的专业物业管理方案。

#### 戴德梁行物业管理服务理念

- 专业 以国际化专业经验面对不断发展的物业管理市场;
- 创值 以无限服务为有形物业带来更高价值拓展空间;
- 正派 以诚信正直态度及浩博坦荡胸襟面对所有机遇。

## 第二章、戴德梁行笔试经验

### 2.1 戴德梁行笔试题

刚刚回来,记忆还新,把一些笔试题目写下来,以供参考。考的很杂。最大的感受的,以后要注重记忆的准确性。有些题目有印象,但是就是不能准确说出来。

- 1 列举中国的世界前 500 强公司

- 2 杭州地标性建筑物 如果有, 举例
- 3 联合国新任秘书长是谁 什么时候上任 (我以为 1 号放假, 会 2 号上任, 答案是 1 号。。)
- 4 国家银行全称
- 5 人民币上的中国人民银行字体
- 6 你认为杭州房价最贵的地方是哪里? 理由?
- 7 你追求什么样的职业?
- 8 人大和政协的权力比较
- 9 省长和书记的任期
- 10 老板派你和一位有矛盾的同事出差, 你会怎么办?
- 11 捡到 100 元, 你的第一反应?
- 12 浙大的前校长, 有多少个校区, 举例
- 13 工作有无贵贱之分?
- 14 怎样保持对你的顾客微笑服务?
- 15 代表 DTZ 去拜访一位重要顾客, 要跟他商谈项目, 事先需要向他发信预约下时间以及商谈项目, 请用中英文各写一封商业信函
- 16 商务部长?  
查了一些答案,
  - 1 是: 中石化 国家电网 中石油 工商银行 中国人寿 中国移动 中国银行 中国南方电网 中国建设银行 中国电信 宝钢集团 中化集团 中国农业银行 中铁工程 中粮集团 中国一汽 上海汽车 中国铁道建筑 中国建筑工程总公司

5 是 出自马文蔚先生之手, 属隶书, 也有说北魏碑体

2 地标性建筑: 它由哪些元素构成? 很多人却不甚了解。从字面上理解, 所谓地标性建筑, 第一, 必须是独一无二的, 第二, 要显示其尊贵, 在各个方面必然要超常规, 因为其不仅仅是办公场所, 更是企业身份和地位的象征。其实, 关于什么是地标性建筑, 在行业里有一个不成文的标准, 即, 一是城市区位, 黄金地段自然优先, 若干个黄金区位的交通核心区域才能成就地标建筑; 二是建筑应具有相当规模; 三是建筑要经得起时间的考验; 四是硬件设施, 包括建材、装修、电梯、空调、弱电、以及餐厅娱乐等都应达到相当水平; 五是建筑形态应以综合建筑体为主。

## 第三章、戴德梁行面试经验

### 3.1 策略顾问面经(北京)

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2017 年 7 月 10 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107774-1-1.html>

面试官是专业部门领导, 相当专业。一轮单面, 之后没有消息, 被拒绝的概率相当的大。面试过程首先自我介绍, 之后是提问, 最后看了看我带来的之前做过的项目资料。

首先自我介绍。

之后是一个比较有压力的问题, 我的意向岗位属于转专业从业的情况, 所以就被问到了以不对口的专业背景, 如何说服面试官录取。这个问题我没有准备过, 被问及比较突然, 会打起来逻辑散乱, 是最大的减分项。

## 3.2 管培生面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107773-1-1.html>

本人通过宣讲会投递简历，由 HR 电话通知面试，主管一对一面试，由主管提问，针对简历提问

面试官问的问题：

分享一个你成功的经验

分享一个你克服困难的事情

你敢于迎接挑战吗

你喜欢压力吗

你能够适应团队工作吗

## 3.3 管培面试过程

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107772-1-1.html>

戴德梁行的网申之后有一个 OT 性格测试（时间久远 不记得有没有行测了.....）

管培笔面试加起来一共有三轮：

- 1.电话面试 主要考察对公司的了解和英文沟通
- 2.现场英文笔试
- 3.小组面和单面

面试官问的问题：

大学最突出的一项成就？

怎样保证团队目标的达成？

个人主要优缺点？

个人职业规划？

## 3.4 实习生面试经验(南京)

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107771-1-1.html>

先填写了一个表格，然后逐一进去进行一对一的面试，面试官似乎是港人，蛮和蔼的。去的时候需要带上简历，和笔。将简历递给面试官。

面试官问的问题：

1.个人自我介绍。2.优势，擅长什么，对 office 软件的熟悉程度。3.举例说明自己的优点体现在哪里。4.对房地产的了解。

### 3.5 戴德梁行实习分析师面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107769-1-1.html>

看到信息是在学校 bbs 看的，招实习分析师，专业没太多限制，投了简历，后来直接通知面试。面试是直接业务组的人面试。感觉比较好。面试的时候，公司对学习能力很看重，简历上面写的成绩什么的又问到成绩的真实性。如果有相关经验会加分。没有问专业的问题。最后也有给你一个提问的机会，类似你想要了解公司的什么信息这种问题。过程比较轻松。两天之内就给了实习录取的通知。戴德梁行很正规，会发正式的实习录用 offer,要求到指定医院体检，签订实习协议保密协议等等。走的时候还要办离职申请。在公司可以学到很多东西，因为基本实习生会参与正式员工的所有工作。

### 3.6 戴德梁行 agent 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107768-1-1.html>

问了一些很基本的问题。

一个 manager 和一个 HR 面的我，问了我为什么选择这个职位啊，性格怎么样啊这种，然后介绍了这个工作，就是销售，要打 cold call 去扫楼，最主要的是把写字楼租出去，变成钱，还是挺直白的。

面试官的问题：

问都是一些基本问题，最需要你外向，脸皮厚。

答我当然说我可以胜任这种工作了，脸皮很厚。

### 3.7 面试戴德梁行的 实习生

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107767-1-1.html>

要对房地产很有了解才能够通过

群面，当时有四个人，都是应届毕业生。刚开始去的时候填了一份基本信息的表格。然后等了会就一起进了一个会议室。面试的有两个人。一开始就是自我介绍。不分先后顺序，自愿发言。我是底三个发言的，主要就是介绍自己 尽量让别个记住你。然后面试官开始提问。问题有你自己觉得最大的优势是什么，如果你被选上了，你会怎样开始工作。对自己的未来职业有什么规划。最后又问了平常的生活费，对自己未来的薪资要求等。完了之后就问我们有什么问题要问他们的。在问他们的过程中最好能体现自己对房地产的看法。要对房地产很有了解才能够通过。本人就是没啥了解才被刷了的。哎



问你自己觉得最大的优势是什么，如果你被选上了，你会怎样开始工作。对自己的未来职业有什么规划。对这个公司及行业有什么了解。

### 3.8 戴德梁行实习生面试过程

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107764-1-1.html>

HR 和面试主管很 nice

网上投的简历，以前没这方面的实习经验，开始还是很忐忑的。先是主管电话面试，之后被要求提供一个 ppt 作品展示，就是看下你的思路和软件操作，后来就去了公司，气氛不严肃，和主管面对面聊一聊你的基本情况，英语水平以及可能需要的工作安排。这次经历给我的感受是态度上一定要认真，成则成，不成真的是自己还需要努力。我还需要填补很多空白。

问除了这些还有其他关于你自身能力的补充吗？比如个人兴趣之类的

答除了学习我还喜欢做些手工，虽然和专业能力无关，但是做的时候还是很开心的

### 3.9 助理估价师面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 7 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972461-1-1.html>

面试时间：2014 年 06 月 面试地点：深圳 面试结果：面试成功

助理估价师面试过程：

HR 给让我填写个人资料，人格测试题目，还有把一段中文翻译成英文，之后就是 HR 面试了，就做了做简单的自我介绍，问了下期望薪水之类的，半个小时就过去了，接着就是部门经理面试，没问太多问题，然后就是回家等消息了

助理估价师面试问题：

为什么做房地产

——转载

### 3.10 面试戴德梁行的咨询

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 7 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972459-1-1.html>

面试官非常友善，有时候会引导面试者回答

开始是全英文，问一些行业相关问题，无奈本人并不是这个专业出身，只能靠前几天抱佛脚记住的一些关键词来扩展。总的来说，问的问题比较发散，准备的常规问题基本没问。

面试结果：感觉靠谱 面试整体感受：一般 面试难度：困难

——转载

### 3.11 面试戴德梁行的 OSG-实习生

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 7 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972452-1-1.html>

面试官很年轻，非常 nice 对人很好

面试经历：

面试过程我在房地产做过一段时间，所以对房地产有进一步的了解，而且对三亚市的房地产市场有一个基本的了解，这是我在一家房地产公司实习时候的一些个人成绩吧，是关于三亚市房地产市场的调研，从调研计划和调研报告以及一个市场推广方案和一个事件营销，都是我个人的一些总结和想法，当然里面的两个推广方案并没有实施，一是还有很多成熟的地方，二是所在公司也不具备实施的条件，所以我就一直保留了下来，而且在平时的学习过程当中我也一直都在关注房地产行业的近况和自己学的一些知识，所以这些都是我的一些优势吧

面试结果：通过 面试整体感受：很好 面试难度：一般

——转载

### 3.12 面试戴德梁行的 OSG-实习生

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 3 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972452-1-1.html>

面试经历：

面试过程我在房地产做过一段时间，所以对房地产有进一步的了解，而且对三亚市的房地产市场有一个基本的了解，这是我在一家房地产公司实习时候的一些个人成绩吧，是关于三亚市房地产市场的调研，从调研计划和调研报告以及一个市场推广方案和一个事件营销，都是我个人的一些总结和想法，当然里面的两个推广方案并没有实施，一是还有很多成熟的地方，二是所在公司也不具备实施的条件，所以我就一直保留了下来，而且在平时的学习过程当中我也一直都在关注房地产行业的近况和自己学的一些知识，所以这些都是我的一些优势吧

面试结果：通过 面试整体感受：很好 面试难度：一般

### 3.13 面试戴德梁行的咨询

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 3 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972459-1-1.html>

开始是全英文，问一些行业相关问题，无奈本人并不是这个专业出身，只能靠前几天抱佛脚记住的一些关键词来扩展。总的来说，问的问题比较发散，准备的常规问题基本没问。

面试结果：感觉靠谱 面试整体感受：一般 面试难度：困难

### 3.14 助理估价师面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 6 月 6 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972461-1-1.html>

面试时间：2014 年 06 月 面试地点：深圳 面试结果：面试成功

助理估价师面试过程：

HR 给我填写个人资料，人格测试题目，还有把一段中文翻译成英文，之后就是 HR 面试了，就做了做简单的自我介绍，问了下期望薪水之类的，半个小时就过去了，接着就是部门经理面试，没问太多问题，然后就是回家等消息了

助理估价师面试问题：

为什么做房地产

### 3.15 戴德梁行一面

今天下午 2 点先乘地铁到了黄皮路刚出地铁在太平洋门口被 Channel Young 的一个老外外景主持拉住，上海话老溜地问我“弄晓得 开天窗 是啥意思伐？”我汗，我回答是不是考试做不出来全空着。。作孽希望不要触霉头。废话不说了，直接进入主题。

然后过马路去香港广场走了没几步路就淋湿了，立马擦干并且决定面完叫车去 DTT。面试在 7 楼，是戴德梁行的培训室，大楼结构和 kp 的那个太平洋酒店一模一样哈哈，到底是 10 年的办公楼了。然后到了领牌号等着，旁边两个是财大房地产系的。他们说他们早上的同学是 15 分钟一对一面试，之后 40 分钟的英语写作。

我第一个进去，两个 hr 都是中国人，不过整个面试都是英文的。先让我自我介绍，然后问我学的东西对将来的地产工作有没有帮助，我想我估计大学学的东西做做 it 客服都不够，只能硬挤说恩锻炼了我的逻辑思维。之后她问我简历的实习，尤其盯着我房地产的实习那个问，仔细到了问我客户的地址。还让我当场演示了在那个实习里用到的 sales call。。

我早就忘记了只好硬来，结果被她找出毛病，毕竟她是做这行的我只是做过两个月 intern 阿。郁闷，压力大死了，弄得我把那个排队的牌号捏成了一团上面打印的字都退光了。。还好之后她问我的地产知识自认答得还算不错。然后她问我如果你形容自己会形容做一个 sales 还是 researcher，我说 sales。最后的问题是你可以证明么？我坚定地说可以，似乎这句话是这次面试最好的一部分了这个实习被问了 30 分钟，压力大死了，影响了后面的 DTT 的心情。接下来被带到一个教室做题目，一共三道题，第一道是英译中，第二道是中译英都是关

于政策的，不难，第三道是三个 Open Questions 选做一个，题目大概是 1\*目前最需要发展的能力 2\*举例子生活中领悟到了什么可以帮你提高工作学习能力 3\*我忘了。40 分钟应该是绰绰有余。

总结是 hr 对实习问得很仔细，全英语，下一轮什么时候通知多少人她都不说。超级郁闷。

## 3.16 戴德梁行二面

伦敦 DTZ（戴德梁行）2 面详面经

我在伦敦参加的 2 面，interview 大部分是要你举例子的，比如创造力，解决问题的能力，怎么样在压力下工作。。然后是英文写作，case study，好像是说两个公司合并，你要怎么做。接着是中文写作，4 个题目你选，议论文。然后时 presentation：有关财产权的所有领域。如果 presentation 时间有剩他们会根据你内容问问题，还会问你一些个人的经历啊，观念的问题。如果还剩时间，会叫你立场讲样东西，比如杯子。心情好的话会叫你用英文吧你的 presentation 再讲一边。然后是小组讨论，也是 case study，讲一个店的业绩不行，怎么提高。最后完了大家就在一个礼堂里面，跟他们的 director 啊什么的聊天，他们会在这里观察我们的社交能力。反正我觉得 DTZ 喜欢有创意的人。

这次 assencement centre 从早上 9 点弄到晚上 8 点。建议是睡好觉。他们会时不时给你一些没准备到的问题，脑子要快。所有要吃饱睡好，心态很重要。还有什么问题留言问我。

前两天 DTZ HR 打电话给我，跟我说我拿到 offer 了。我想问下 DTZ 在中国的地位怎么样？跟 jones lang 比哪个好？找到这样的工作算好么？月薪大概多少一个月？我第一年在香港培训，会给我其他什么补贴么？还有什么其他方面的补贴没？

## 3.17 戴德梁行武汉面经

呵呵，第一次写帖子，大家多多包含。

我面的是武汉的分行，10 月 20 日早上在武汉大学经管学院报告厅进行宣讲和一面

8 点半到 10 点办，武汉分行的那些什么头头都上来讲了一遍

然后，面试开始

我们在面试前收到邮件，去了知道一共有 140 个人入选，可能最后招 10 个左右，但老总 MR 何说也可能一个也不招，晕

140 人分 A、B 两组，分别面试

面试题目各组不一样吧，但先进去的以后就不能出来了，所以我也不知道他们面了什么

具体讲讲我们这一组

一组 10 个人，跑到了三楼的会议室，开始面试，座位都排好了，但我的号很不好，10 号，边角位置

面试官四个，包括一个 HR 的 PPJJ

首先面试官问你们是否熟悉彼此，问你们知道第 8 位同学的名字和专业吗

反正我不知道（教训：一定要和一组的同学多交流）

然后问问题，问题都是些结构化面试的东西，但是答题方式是 抢答

汗一个，N 年没抢了。

第一题：一个人家境好，性格也好。。。。。。但是有些撒谎和不诚实的毛病，你会和他做朋友吗？

第二题：武汉的天气多变，如果好不容易准备的一个户外活动中下雨了，你会怎么做？

第三题：某天你妈妈过生日，但同时你男（女）朋友的爸爸或妈妈病重，两边都需要你，怎么办？

第四题：如果想在 5 年内买房子，请给出具体方案和计划

第五题：你有 20 块钱，每瓶矿泉水 1 块钱，每 2 个矿泉水瓶可以换 1 瓶水，问最多可以喝几瓶水？

这是我记得的题目，基本是原题了。因为那天是抢答，所以我抢的很少，基本没戏了，不喜欢抢答这种方式，且以前没有面试过，我的处女面就献给 DTZ 了

有的组是一分钟的 PRESENTATION，但也是中文的，我想可能在香港或是深圳应该是英文面了。

希望对大家有用

### 3.18 戴德梁行面经

ASSESSMENT CENTRE 持续了一整天，确实是耗费脑力和体力的一件事情。总的来说，流程和去年一样，甚至好象连题目都一样，不知道明年会不会还这么巧，所以希望下面的信息可以帮到大家咯。

1 一对一的英语口语试，问的都是 COMPETENCE-BASED 的问题，量挺大的，很多关于 MOTIVATION 和在团队中工作的经历，当然还有 BUSINESS AWARENESS 和压力下工作等常见问题了。自己感觉这一部分有很多问题没有准备到，但好在面试官姐姐很 NICE，总是鼓励我，让我轻松许多。

2 中/英文笔试 中文是几个议论题目任选一个，有关于飞机燃油税，不良广告和禁烟等等，关联不大。英文的是关于一个公司合并的讨论。都是半小时完成，时间很紧张！

3 中文演讲 关于财产权任何领域。本人不幸被这次面试的头头抽中，表情异常严肃的一个中年人，硬着头皮和他保持眼神交流，现在想起来还是汗啊.....之后他也会问很多问题，关于经历和想法什么的，或者就像去年有人碰到的，让你立场讲一件东西，比如笔记本电脑啦，笔啊什么的~~~~

4 小组英语讨论 关于提高一家酒店的业绩 ~一组 10 个人，只有半个小时，时间超级紧张

5 我们被带到公司全球总部参加酒会，和 DTZ 的员工聊天，这也是考查的一部分，关于你的人际交往能力。个人觉得喝点小酒很有帮助，心情立刻放松许多，哈哈。不过也许不适用其他人。

昨天接到 HR 的电话，说我拿到 OFFER 了，心里还是爽了一下，毕竟努力有了回报。想到自己在这个论坛上得到了很多帮助，所以这次终于不再潜水，希望自己的亲身经历可以多多少少帮到大家~

至于经验，个人觉得还是要放松，多微笑，保持积极的态度，另外就是做足准备，同时在面试过程里保持平静的心态啦~

大家加油!!!!!!!!!!

### 3.19 戴德梁行武汉面经

呵呵，第一次写帖子，大家多多包含。

我面的是武汉的分行，10月20日早上在武汉大学经管学院报告厅进行宣讲和一面

8点半到10点办，武汉分行的那些什么头头都上来讲了一遍

然后，面试开始

我们在面试前收到邮件，去了知道一共有140个人入选，可能最后招10个左右，但老总MR何说也可能一个也不招，晕

140人分A、B两组，分别面试

面试题目各组不一样吧，但先进去的以后就不能出来了，所以我也不知道他们面了什么

具体讲讲我们这一组

一组10个人，跑到了三楼的会议室，开始面试，座位都排好了，但我的号很不好，10号，边角位置

面试官四个，包括一个 HR 的 PPJJ

首先面试官问你们是否熟悉彼此，问你们知道第 8 位同学的名字和专业吗

反正我不知道（教训：一定要和一组的同学多交流）

然后问问题，问题都是些结构化面试的东西，但是答题方式是 抢答

汗一个，N 年没抢了。

第一题：一个人家境好，性格也好。。。。。。但是有些撒谎和不诚实的毛病，你会和他做朋友吗？

第二题：武汉的天气多变，如果好不容易准备的一个户外活动中下雨了，你会怎么做？

第三题：某天你妈妈过生日，但同时你男（女）朋友的爸爸或妈妈病重，两边都需要你，怎么办？

第四题：如果想在 5 年内买房子，请给出具体方案和计划

第五题：你有 20 块钱，每瓶矿泉水 1 块钱，每 2 个矿泉水瓶可以换 1 瓶水，问最多可以喝几瓶水？

这是我记得的题目，基本是原题了。因为那天是抢答，所以我抢的很少，基本没戏了，不喜欢抢答这种方式，且以前没有面试过，我的处女面就献给 DTZ 了

有的组是一分钟的 PRESENTATION，但也是中文的，我想可能在香港或是深圳应该是英文面了。

希望对大家有用

## 3.20 戴德梁行伦敦详细二面

我在伦敦参加的 2 面，interview 大部分是要你举例子的，比如创造力，解决问题的能力，怎么样在压力下工作。。然后是英文写作，case study，好像是说两个公司合并，你要怎么做。接着是中文写作，4 个题目你选，议论文。然后时 presentation：有关财产权的所有领域。如果 presentation 时间有剩他们会根据你内容问问题，还会问你一些个人的经历啊，观念的问题。如果还剩时间，会叫你立场讲样东西，比如杯子。心情好的话会叫你用英文吧你的 presentation 再讲一边。然后是小组讨论，也是 case study，讲一个店的业绩不行，怎么提高。最后完了大家就在一个礼堂里面，跟他们的 director 啊什么的聊天，他们会在这里观察我们的社交能力。反正我觉得 DTZ 喜欢有创意的人。

这次 assessment centre 从早上 9 点弄到晚上 8 点。建议是睡好觉。他们会时不时给你一些没准备到的问题，脑子要快。所有要吃饱睡好，心态很重要。还有什么问题留言问我。

前两天 DTZ HR 打电话给我，跟我说我拿到 offer 了。我想问下 DTZ 在中国的地位怎么样？跟 jones lang 比哪个好？找到这样的工作算好么？月薪大概多少一个月？我第一年在香港培训，会给我其他什么补贴么？还有什么其他方面的补贴没？恩恩，你们知道关于 DTZ 的就在这里留言吧！

## 3.21 戴德梁行实习生面经

进入大学以来，一直想丰富自己的社会实践经验，也在不断地留意各种招聘信息。2008 年 5 月，学校公布了戴德梁行将要来我校招聘 2 名实习生的消息，尽管心里没底，但觉得应该把握机会，就决定去报名。

面试那天，来了 200 多人，竞争激烈。身边有同学在背中英文的简历和自我介绍，每个同学都精心打扮，穿的很职业，气氛显得紧张。我稍微修饰了自己，准备好简历，在心里简单构思了自我介绍的内容，把手机关机，静静地等着。

由于人较多，我们五人分为一组进去面试，我被分在了第二组。很快，轮到我们的组了。我们五个人坐成一排，我是最后一个。两位面试官翻着简历，扫视了我们一眼，让我们依次进行自我介绍。前面四位同学介绍的都很好，

准备充分，也激起了我的斗志。轮到我时，我声音洪亮清晰，语言简洁，但注意突出自己的特色。面试官扔出一个问题：“你们觉得物业是什么”让我们自由发言。我还在考虑时，有个同学脱口而出，她一语既毕，我立刻接上：“我觉得物业是个很大的概念，单就房地产这个行业而言，简单地说就是为业主、租客服务的行业……”我不知道自己说的对不对，可我觉得时间有限，只要让面试官知道你在思考、在参与就行了。

两个礼拜后，快要上课时，接到一个陌生人的电话，狐疑地接起来：“请问是程舒小姐吗，我是戴德梁行……”我一下子缓过神来，慌忙回应着。我进入了第二轮的面试。

我记得很清楚，那是礼拜五，奥运火炬在上海传递的那天。我上好四节课，马不停蹄地往公司赶，生怕迟到。到那里已大汗淋漓，面试的时间也快到了。擦了擦汗走进经理办公室，才知道给我们进行第一次面试的，就是经理本人和戴德梁行上海总公司的高级人事。

第二次的面试比第一次氛围好多了，两个人面对面就像是聊天。经理很亲切，主要就是聊我现在的学习情况，以及如果我能进公司工作，应该怎么做，要做些什么，问我能不能胜任，以及看我的反应。我很轻松地回答，觉得聊得比较投机，快结束时，经理已经和我聊到交通问题了，这让我心里有点底了。整个过程大概就二十分钟左右。

后来我们经理告诉我，他挑进第二轮面试的三个人，都是我们第二组的。他说就是凭感觉，而且，把一眼看过去化了妆的学生全部刷掉了，他要的就是学生的质朴和认真。被我认为有点狼狈的汗滴滴的进办公室的样子，正是让他觉得我很能吃苦，不娇气，是我的优点。

一个礼拜后，主管来电通知我，6月4日正式上班。我很珍惜这次机会，努力地学东西，力求不出差错。在大四的第一学期，也尽力做到学习、实习平衡。公司学校两点一线，那三个月是比较累的，几乎没休息过。经理告诉我，最难熬的三个月熬过来就好了，我坚持了下来，瘦了10斤。到现在，我已经在戴德梁行工作9个月了，一切都还不错，喜欢现在的工作，也很感谢学校为我们提供的机会。

## 3.22 戴德梁行上海面经

今天下午2点先乘地铁到了黄皮路刚出地铁在太平洋门口被 Channel Young 的一个老外外景主持拉住，上海话老溜地问我“弄晓得 开天窗 是啥意思伐？”我汗，我回答是不是考试做不出来全空着。。。作孽希望不要触霉头。废话不说了，直接进入主题。

DTZ:

然后过马路去香港广场走了没几步路就淋湿了，立马擦干净并且决定面完叫车去 DTT。面试在7楼，是戴德梁行的培训室，大楼结构和 kp 的那个太平洋酒店一模一样哈哈，到底是10年的办公楼了。然后到了领牌号等着，旁边两个是财大房地产系的。他们说他们早上的同学是15分钟一对一面试，之后40分钟的英语写作。

我第一个进去，两个 hr 都是中国人，不过整个面试都是英文的。先让我自我介绍，然后问我学的东西对将来的地产工作有没有帮助，我想我估计大学学的东西做做 it 客服都不够，只能硬挤说恩锻炼了我的逻辑思维。之后她问我简历的实习，尤其盯着我房地产的实习那个问，仔细到了问我客户的地址。还让我当场演示了在那个实习里用到的 sales call。。

我早就忘记了只好硬来，结果被她找出毛病，究竟她是做这行的我只是做过两个月 intern 阿。郁闷，压力大死了，弄得我把那个排队的牌号捏成了一团上面打印的字都退光了。。。还好之后她问我的地产知识自认答得还算不错。然后她问我假如你形容自己会形容做一个 sales 还是 researcher，我说 sales。最后的问题是你的所有实习都可以证实么？我坚定地说可以，似乎这句话是这次面试最好的一部分了这个实习被问了30分钟，压力大死了，影响了后面的 DTT 的心情。接下来被带到一个教室做题目，一共三道题，第一道是英译中，第二道是中译英都是关于政策的，不难，第三道是三个 Open Questions 选做一个，题目大概是 1\*目前最需要发展的能力 2\*举例子生活

中领悟到了什么可以帮你提高工作学习能力 3\*我忘了。40 分钟应该是绰绰有余。

总结是 hr 对实习问得很仔细，全英语，下一轮什么时候通知多少人她都不说。超级郁闷。

## 第四章、戴德梁行经历、经验

### 4.1 戴德梁行实习生面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107766-1-1.html>

中英文面试，HR 和部门主管都要面。

到公司先做一张卷子，中文题目不记得了，以英文邮件的形式向客户介绍一处房产，包括地理位置、优劣、价格之类。

然后面试，HR 主要问个人基本情况，性格优缺点，其他实习经历等等，还让用英文做一段自我介绍。

HR 通过后，部门主管问一些关于房地产的问题，因为是实习生，不会太深入。

### 4.2 戴德梁行：地产界的百科全书

4 月 19 日，台湾百货业第一品牌新光三越和北京华联集团合资成立的首家内地旗舰店“新光天地”在大望路华贸中心正式开张营业。相信很多北京的高端消费者会早早就记住这个日子。18 万平方米的营业面积，900 多个世界级品牌落户其中，旗舰店首次实现全球同步上货的“零时差”理念……新光天地一出世就坐稳了高端百货业的头把交椅，汇聚了太多话题焦点，然而这一切少不了其幕后的另一巨头，担任独家租务代理的 DTZ 戴德梁行商辅部的成熟运作。高手对话自然好戏不断，从选址、招商到开业，新光天地只用了不到一年的时间，并成为北京首家开业前招商全部到位的百货店。在 DTZ 戴德梁行刚刚发布的《亚洲物业市场新闻》中提到，与新光天地同台竞技的还有百盛购物中心及新世界、LG 大厦购物中心、银泰中心、国贸三期等多家大型商场。北京中心商业区的零售市场风声水起。

距离“新光天地”不远的光华长安大厦是 DTZ 戴德梁行北京公司所在地。“公司已经在这个大厦办公有十年之久，随着业务的发展，我们所需要的面积也逐年扩大。”企业事务经理索珊小姐同记者聊起北京公司，当时 DTZ 戴德梁行曾经为这座大厦进行写字楼租赁方面的服务，“我们有时开玩笑说，好像是因为我们在北京的业务从这里开始壮大，我们就留在这里继续发展。”索小姐笑言。

前世今生 200 年

戴德梁行（DTZ）这个有点怪异拗口的名字概括了它曲折的身世，又带有明显的香港痕迹。公司的渊源则要追溯到至 1784 年。当时，有家名叫“Cheshire Gibson”的公司在伯明翰开业，提供相当于房地产方面的服务。这是 DTZ 的元老之一。1853 年，Frank Gissing Debenham 及 Edward Tewson 于伦敦 Cheapside 创立了 Debenham & Tewson。公司自 1913 年与 Chinnock, Clarke & Chinnock 合并为 Debenham, Tewson & Chinnocks 后，成为伦敦房地产市场的主要参与者。随后的近百年间经历了多次合并、收购、更名。1987 年起，DTZ 戴德梁行英国控股公司在伦敦交易所上市。上世纪九十年代不断巩固、扩张在欧洲的业务，现在公司在欧洲的办事处网络已居业界之冠。



1999年，公司与香港梁振英测量师行和新加坡戴玉祥产业咨询公司（Edmund Tie & Co）交换股权，DTZ 戴德梁行正式成立。目前在中国的内地、香港、台湾和印度、印度尼西亚、新加坡、泰国、马来西亚、日本及澳大利亚、新西兰等设有分公司，业务遍及 40 个国家和地区。

自 1993 年开始，DTZ 戴德梁行积极开拓中国房地产业务，于北京、天津、大连、上海、广州、深圳、杭州、重庆、成都、西安及武汉设有正式领有牌照的分公司，为中国首家最具规模的国际房地产顾问公司。索小姐介绍说，每个城市也会兼顾一些周边地区的业务，DTZ 拥有庞大且不断更新的数据数据库，让客户能更深入了解市场，进一步掌握这个广受重视的市场动向。

“目前，DTZ 正在统一全球品牌。”索小姐解释，此次统一品牌形象是为了加强戴德梁行作为全球企业的定位，令集团在统一品牌的协同效应下取得更大发展，当然这并不影响公司一贯稳健专业的做事风格。

十几年来，公司在内地的经营积累使其在业内已颇具权威地位，在国际也享有广泛的声誉。一些跨国公司做内地的项目，会指定要找 DTZ 戴德梁行。在做新光三越的项目时，尽管在开发前期即与开发方建立了良好的合作关系，但在招商方面，DTZ 仍然建议新光三越对顾问公司进行公开招标。其间，项目团队成员亲赴台湾考察，与新光三越就零售商在店铺面积、租金方面的要求进行深度沟通，就品牌落位、店面设计方案给予建议，并就专业设计师所设计的商业规划、人流物流空间分隔布局等与开发方共同研究和探讨。诚恳的交流使双方的经营理念很快同步并不断深化，为后面的实案招商提供了很大方便。DTZ 还能够为这些超级品牌提供相匹配的专业管理服务，尽管租金在区域内保持高位，但租户们仍然感觉物有所值。

其实，抛开高超的运作手法，良好的专业素养和诚恳的沟通态度才是最朴素的商道，DTZ 对此深信不疑。

#### “专才”的正派经营之道

DTZ 戴德梁行喜欢把人才称为“专才”。这一方面是自信，一方面也体现出对人才的重视。主席梁振英认为，人才是企业最重要的资源和财产。公司把每年的人员招聘和培训当作壮大团队阵容、提高整体素质的重要一环。对操守的要求亦非常严格，以保证公司恪守的“正派经营”。这一点在索小姐接受采访时曾被反复提到。公司从上到下，对自己的职权和底线都非常清楚。这也是一直以来，公司能够保持稳定、踏实的发展，以及一贯的专业性。

“DTZ 就像一个成长中的少年，努力、勤奋”谈笑间，索小姐流露出对公司的由衷认同。

作为一家资深的房地产顾问公司，DTZ 戴德梁行的业务分配广泛且均衡，在每个领域都有相当的资历，像一本地产界的百科全书，这在业内并不常见。公司因而具有强大的综合实力，不会因某一个业务的变化受到太大的影响。其功能性部门设置包括商铺、住宅、写字楼、建筑顾问、估价、物业、酒店管理等，以及新兴的项目——工业地产。“我们经常对还对公司了解不全面的人员介绍说，DTZ 戴德梁行除了不盖房子，与房子有关的业务都可以找我们。”提供的专业化服务已经能够涵盖地产运作的全部过程。以北京公司的商铺部为例，在所有进入北京的跨国地产顾问公司中，它是最早成立的专职服务于商业地产的功能性部门。其所能提供的服务内容主要包括商业物业策划顾问以及商业物业租售代理两个方面；前者主要是为商业项目提供从市场调研、项目定位、商业布局一直到招商筹划的解决方案，租售代理是凭借 DTZ 戴德梁行的业内资源及专业能力，为商业项目提供招商及商铺销售的服务。其策划顾问的项目主要包括东方广场、中关村广场、华贸中心、天津古文化街商贸区以及三里屯 3.3、东环广场、金地国际商业中心、LG 大厦等；独家招商代理的项目主要包括东方广场（国际品牌部分）、丰联广场、中粮广场、新东安市场等，另外 DTZ 戴德梁行亦是国贸商城代理成交客户最多的公司、中关村广场的主导代理公司。与诸多国内外知名零售商保持良好的战略合作关系，曾经代理成交过的客户主要包括：杰尼亚、奥德臣、BALLY、杰西卡、ESPRIT、劳斯莱斯汽车、屈臣氏、华润超市、LAVITA 百货、思考乐书局、星巴克咖啡、不见不散茶餐厅、俏江南等。

## 附录：更多求职精华资料推荐

**强烈推荐：**应届生求职全程指南（第十二版，2018 校园招聘冲刺）

**下载地址：** <http://download.yingjiesheng.com>

**该电子书特色：**内容涵盖了包括职业规划、简历制作、笔试面试、企业招聘日程、招聘陷阱、签约违约、户口问题、公务员以及创业等求职过程中的每一个环节，同时包含了各类职业介绍、行业及企业介绍、求职准备及技巧、网申及 Open Question、简历中英文模板及实例点评、面试各类型全面介绍、户口档案及报到证等内容，2018 届同学求职推荐必读。

应届生求职网 [YingJieSheng.COM](http://YingJieSheng.COM)，中国领先的大学生求职网站

<http://www.yingjiesheng.com>

应届生求职网 APP 下载，扫扫看，随时随地找工作

<http://vip.yingjiesheng.com/app/index.html>

