

2020 应届生

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 2020 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 2017 戴德梁行上海分析员岗.....	5
2.2 2017 校园招聘笔经.....	6
第三章、戴德梁行面试经验.....	6
3.1 HK assessment center 面经	6
3.2 戴德梁行 MT 面筋.....	7
3.3 SZ 终面面经.....	7
3.4 DTZ 面经.....	8
3.5 深圳 dtz 业务拓展实习生面试面经.....	8
3.6 Dtz--成都--估价部面经 攒人品.....	9
3.7 咨询顾问部门面经.....	9
3.8 策略顾问面经(北京).....	10
3.9 管培生面试经验.....	10
3.10 管培面试过程.....	10
3.11 实习生面试经验(南京).....	11
3.12 戴德梁行实习分析师面试经验.....	11
3.13 戴德梁行 agent 面经.....	11
3.14 面试戴德梁行的 实习生.....	12
3.15 戴德梁行实习生面试过程.....	12
3.16 助理估价师面试.....	12
3.17 面试戴德梁行的咨询.....	13
3.18 面试戴德梁行的 OSG-实习生	13
3.19 面试戴德梁行的 OSG-实习生	14
3.20 面试戴德梁行的咨询.....	14
3.21 助理估价师面试.....	14
第四章、戴德梁行综合经验.....	15
4.1 19 深圳管培面经 笔试+一面.....	15
4.2 戴德梁行实习生面试经验.....	15
4.3 戴德梁行：地产界的百科全书.....	15
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 2020 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 2017 戴德梁行上海分析员岗

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2017 年 2 月 26 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2093287-1-1.html>

刚做完测评, 时间比较充裕。

1. 阅读理解 (10min)
- 2.3. 完形填空 (5+5min)
4. 行测+性格测试 (40min)

请问大家知道如果有面试，大约要相隔多久吗？

2.2 2017 校园招聘笔经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 10 月 17 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2060224-1-1.html>

刚刚做完笔试，来给这块无人问津的地方除除草。。。笔试分四块：

- 1、行测+性格，17 页 30min，包含数字推理、逻辑推理、语言文字运用，你们都懂的，典型的国内企业通用。。。
- 2、完形填空，5min
- 3、完形填空，5min，和第二部分是一篇文章，讲的是经济相关的知识，说的是为什么要投资多样化，不要把鸡蛋放在一个篮子里
- 4、阅读理解，10min，是一篇关于东南亚经济的报道吧，具体的忘记了。。。

在准备的过程中因为没有任何前人的经验可以参考，所以硬着头皮就上了，希望这个对后面的备考有帮助！

第三章、戴德梁行面试经验

3.1 HK assessment center 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 3 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2195721-1-1.html>

这一轮面试跨了两周，两周的题目是一样的，但是换了卡片。

20 个人左右，分为 4-5 组（看总人数），做一个游戏。要求设计一个项目，向投资者展示。

有三种投资者，A 投资者追求可持续发展，B 投资者追求顾客优先，C 投资者追求利益，三种投资者期望的 properties 不一样。

还要选一个项目的地点，会发一张香港的地图。

每个小组会发一些 properties 的卡片，比如说 cross boundary bus terminal, private hospital, fast food restaurant, elderly home, wet market...(另一次面试的卡片好像有 park, school, science museum, casino...) 每个 property 需要的卡片数量不一样，每个组一开始拿到的数量都是不够的，必须和其他组交换才行，不够就不能建。

游戏总时长 18 分钟，最后每个组做三分钟的 presentation，有 Q&A.

淘汰率还是蛮高的，local 的英语都很好，对香港的地方又比较熟，所以很有优势。

仅供大家参考，Good luck.

二轮是网测 据进了二轮的 local 说，不是常规的 SNL，非常难

3.2 戴德梁行 MT 面筋

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 1 月 2 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2191102-1-1.html>

在帖子里翻了很久，发现与戴德梁行 MT（管培生）相关的面筋内容并不多，我就在这里造福大家啦。毕竟是自己很喜欢的公司，所以就很认真对待。

- 1.宣讲会很重要，因为她们会优先考虑参加过宣讲会的同学参加面试，如果回答问题还能拿到直通二轮的 pass 卡。
- 2.宣讲会之后就是电话面试啦，不会事先通知，电话打过来直接面试，全程英文，问的问题比较个性化，主要是根据自身简历在问。
- 3.电话面试过了就是 office open day，到了大家一起做游戏（不知道算不算考核），然后 HR 会带着去办公室参观并且讲解各个业务线是做什么的，之后会进行英语笔试（翻译，数学关系，逻辑等）。
- 4.如果通过笔试就会来到 AC，先是将事先准备的 PPT 在各位老总前面展示 5min（英文），然后是辩论赛（中文），最后是 par 面，会问为什么想进戴德梁行啊，还有对于职位的了解等。

最后就是等待了，大概一周不到就收到了口头 offer，3.1 号入职。

管培生是会轮岗 3 个部门，具体是什么要看公司的需求和个人的意愿。

希望大家能取得理想公司的 offer~

3.3 SZ 终面面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2185174-1-1.html>

虽然目前感觉凉透了，但是还是来分享一个面经吧，全网上相关资讯比较少，也算是帮助一下别的小伙伴二面分两组，我是第一组一共 15 人，面试的都是地区公司的高管

面试形式是自我介绍（2min+自己做好 PPT），这一部分个人感觉 PPT 制作水准比较重要，毕竟是一个咨询公司第二部分，群面，难度不是很大，房地产相关的咨询可以多了解了解，个人感觉群面部分也没有特别大的区分度第三部分，单面，时间很短只有五分钟，主要针对前面群面的表现，和个人简历部分询问，也有别的小伙伴问到了毕业论文的情况和个人问题，这部分比较随机

听说今年招人不是很多，竞争也是十分激烈了，全场都是海归，大家的履历都很优秀。

作为一个普通的小海龟，感觉能进入到二面已经是三生有幸。

还是非常希望可以收到 offer，祝大家都可以好运

3.4 DTZ 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 7 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2176242-1-1.html>

前两天收到邮件和电话通知面试，上午是小组面，下午是结构化面试
小组面又分为即兴演讲和案例讨论。

即兴演讲是每个人抽取不同的话题进行准备，准备时间是等面试官来之前的几分钟，大概五分钟的样子；
小组讨论是一个关于如何优化现在进行的项目的案例，个人觉得偏向项目管理多一点，但也不太涉及理论知识，重点看思路和讨论的内容。

中午 12:00 前会通知是否进行下一轮面试，楼主收到了结构化面试通知，攒个 rp 希望下午顺利，如果过了再发面经

第二天就接到 HR 的电话了，但 DTZ 是发口头 offer，然后需要你去试用 2-3 个月不等，然后再签正式的 offer
听说广州场宣讲会也是这么说的....不知道之前的情况是怎么样

3.5 深圳 dtz 业务拓展实习生面试面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 5 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2152683-1-1.html>

攒 rp..希望接下来其他公司面试顺利

首先去了在前台填表，做一个中文自我介绍和英文自我介绍，然后又看了下自己带过去的 ppt（被吐槽说做的不好 www），然后又说假如法国足球队要在深圳和广州之间选一个城市开店，我要说服他们选择深圳，请问我要怎么说服。

然后面试官也说因为要去见客户，所以对面试者的形象要求比较高，对英语水平也要求比较高。

因为 lz 不太了解地产行业，说服法国客户那个题目说的不太好，而且实习时上我只能实习仨月，以及其他原因..

所以 gg 了--
然后公司环境...就蛮一般的吧...嗯..就是这样...

3.6 Dtz--成都--估价部面经 攒人品

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 11 月 12 日
地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2128144-1-1.html>

楼主 11 月 8 日早晨 9 点去面了，戴德梁行成都分公司估价部，本人海龟金融小硕，在川大宣讲会现场投递的简历

1. 面试前让我填了一个表，给了 10 个影响房产价值的因素，问你除此之外对于住宅、写字楼、商场还有什么影响因素，你认为给出的因素中可以剔除那些，后半部分是按照你的经验对给出的因素进行排序，这部分很考验平时对房地产的了解与认知，面试前一定要对地产行业有深入了解！
2. 面试是 2vs5，先是自我介绍，根据简历问了我两个问题，再是问你选择工作最重要的三个影响因素，顺带说了职业规划，然后面试就结束了，无英文对话。

过了初面，下周说是复试，面试前熟悉简历内容，准备自我介绍与三大问，还有就是熟悉地产行业！

3.7 咨询顾问部门面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 10 月 29 日
地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2123315-1-1.html>

主要问 behavior 和简历问题。因为我属于转专业，所以着重问了一些 3 why 问题。大概问题有：

1. self-introduction
2. why real estate and consulting?
3. why dtz?
4. 你认为 consultant 具有哪些特点？
5. 怎样了解一个新的行业？
6. team experience
7. how do you think about the real estate industry?
8. 最近有看哪些 news and reports?

3.8 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。

3.9 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

3.10 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？

3.11 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。

3.12 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。

3.13 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。

3.14 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。我是第三个发言的，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

问你觉得自己最大的优势是什么，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。

3.15 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

3.16 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

3.17 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

3.18 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

3.19 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

3.20 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

3.21 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

第四章、戴德梁行综合经验

4.1 19 深圳管培面经 笔试+一面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 14 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2179447-1-1.html>

整体流程介绍：

30min 大概介绍 MT 的培养流程

30min 即兴演讲（每个人 2min,15 个人）

40min 笔试，笔试为简单英文 Logic, Numerical 等

在场面试的都是各大名校海归，略微还是有点压力的

感觉整体流程走的比较慢，HR 说下一轮反馈要到 12 月

在这里祈祷一下可以拿到 offer~~

4.2 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。

4.3 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 戴德梁行商铺部的成熟运作。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（第十四版，2020 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，2020 届同学求职推荐必读。

应届生求职网 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>

