

2023年房地产公司成本部工作总结(5篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

2023年房地产公司成本部工作总结(5篇)篇一

第一部分、成本体系建设

1、成本体系建设的必要性（立宪、规范）案例：万达成本制度的建立

2、对万达成本管理中的几个重点体系的介绍

、招评标管理

招标层级分类：

一、二类、地方类招标合格供方品牌库（实例）

招标文件范本（实例）

综合评标法（实例）

评标模板（实例）

结算管理

对施工单位的约束

对结算成果差异的处理措施

奖惩细则

处罚法则

案例分析：上海万达某广场复盘招标及结算分析

第二部分、前期成本测算

3、前期成本测算的重要性

对业态的合理选择

了解盈利水平，赚多少

了解现金流水平

4、前期成本测算模版（实例）

标杆企业成本测算表

标杆企业成本测算表组成讲解

5、如何进行前期成本测算

前期成本测算介入的时间点

拿地和概念设计任务书下达前

深化设计出施工图前

成本与相关部分的配合成本与设计的配合；

成本与工程的配合；

成本与开发部的配合；

成本与营销部的配合；

成本与招商部的配合；

成本与项目发展部的配合；

成本与财务部的配合。

案例：

上海万达某广场成本的测算；

海口某超高层项目成本的测算。

6、成本超支预警及处理

成本超支的操作要点

成本超支的处理流程

7、实例分析动态成本的编制办法

实例1：上海江桥万达广场的动态成本编制

实例2：上海周浦万达广场的结算复核编制

第四部分、拆迁补偿成本

8、实例分析拆迁补偿成本的编制办法

9、实例分析拆迁补偿合同的编制要点

实例1：深圳某拆迁项目的合同要点分析

2023年房地产公司成本部工作总结(5篇)篇二

根据中心作重点和整体安排及思路，在领导指导下、以及各财务人员的大力支持下，完成了各项财务工作任务，确保工作有序、较好地履行了会计职能，为保证中心财务工作顺利进行发挥了积极的作用我简单的做了一个个人总结。

1、及时准确的完成各月记帐、结帐和账务处理工作及时准确地填报市各类月度、季度、年终统计报表，按时向各部门报送。完成了税务申报与缴纳，以及往来银行间的业务和各种日常费用的缴纳。

2、以认真的态度积极参加西安市财政局集中所得税培训，做好财务软件记账及系统的维护。

3、对各类会计档案，进行了分类、装订、归档。

1、通过报纸杂志、电脑网络和电视新闻等媒体，加强政治思想和品德修养。

2、认真学习财经方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事。

3、努力钻研业务知识，积极参加相关部门组织的各种业务技能的培训，始终把增强服务意识作为一切工作的基础；始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地工作。

4、不断改进，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”，坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识，使自身综合能力不断得到提高。

尽管我们圆满完成了今年的各项工作任务，但必须看到工作存在的不足

1、理论水平不高，当前社会会计知识和业务更新换代比较快，缺乏对新的业务知识和会计法规的系统学习，导致了会计基础知识和会计基础工作缺乏，影响来工作水平的提高。

2、忙于应付事务性工作多，深入探讨、思考、认认真真的研究条件及财务管理办法、工作制度少，工作有广度，没深度。

3、只干工作，不善于总结，所以有些工作费力气大，但与收效不成比例，事倍功半的现象时有发生，今后要逐步学习用科学的方法，善总结、勤思考，逐步达到事半功倍的效果。

1、不断学习、更新知识、转变观念、完善自我，跟上时代发展的步伐。

2、善于总结，提出自己的意见和建议，为领导决策提供准确依据，不断提高单位管理水平和经济效益。总结经验，建立健全良好的工作机制。

2023年房地产公司成本部工作总结(5篇)篇三

在房地产行业工作也已经一年多了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水*有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水*。

经历了上次开盘，从前期的续水到后期的成功销售，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下。

第一、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

第二、做好客户的登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有于后期的销售工作，方便展开。

第三、经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户考虑及开盘的销售，使客户的选择性大一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了自己的销售。

第四、提高自己的业务水*，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

第五、多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

第六、学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第七、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃！什么样的态度决定什么样的生活。

第八、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。

对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这半年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

2023年房地产公司成本部工作总结(5篇)篇四

1、成本管理

健全和完善包括目标成本管理、动态成本管理、责任成本管理、成本后评估等在内的公司成本管理体系建设，引入成本监控预警机制，实施项目各阶段成本监控，保证公司成本目标的实现。

2、招投标管理

建立与公司发展战略和产品策略相适应的招标管理平台，健全和完善公司招投标管理制度，明确流程、职责边界及控制节点，指导、协助和监督各项目公司招标工作的组织实施。

3、合约管理

健全和完善项目标准合约管理框架，规范各项目合约框架的编制和执行，引入公司法务参与审查合同内容，全面监管各项目公司合同的订立、变更和履行。

4、预结算管理

健全和完善公司预结算管理制度，引入第三方参与工程预、结算的监督和审核，加强工程全过程造价控制工作，提出项目各阶段成本和控制建议，组织实施进行工程成本水平分析、项目后评估等相关工作。

5、采购管理

建立与公司发展战略和产品策略相适应的工程类采购管理平台，健全和完善公司采购管理制度，明确采购流程、职责边界及控制要点，优化公司资源整合能力，指导、协助和监督各项目采购的组织实施。组织战略采购和集中采购工作的实

施，配合健全公司产品标准化体系。

2023年房地产公司成本部工作总结(5篇)篇五

1 目的成本管理是房地产开发企业管理工作的一项重要内容。成本控制直接关系到企业经济效益和顾客满意。成本核算与预测，不仅是商品房销售定价的依据，也是企业房地产开发项目可行性研究的重要依据。为了加强本公司房地产开发成本管理工作，降低成本，依据国家《房地产开发企业会计制度》、《施工、房地产开发企业财务制度》和iso9001质量管理体系标准，特制定本程序。

2 适用范围

本办法适用于本公司房地产开发成本管理；房地产开发活动包括房地产工程项目建设、商品房和存量房产的销售与租赁业务。

3 编写依据

质量手册7.5 生产和服务提供

工程项目过程管理程序□xx/程序—12)

4 职责

4.1 集团公司总经理全面负责领导本公司房地产开发成本管理工作。集团公司副总经理、总会计师按照各自分管业务配合总经理组织和开展本公司房地产开发成本管理工作。

4.2 财务部是本公司房地产开发成本归口管理的职能部室，负责组织房地产开发成本核算、编制房地产开发成本报表、编写房地产开发成本分析。在总经理主持下，财务部会同投资发展部、房地产事业部、项目部、售楼中心等有关部门共

同编制房地产开发成本计划和有关费用开支计划并参与控制和考核工作。

4.3 项目部负责招标标底审核确认及工程预结算和拨付工程款过程的监控管理。项目部是房地产开发成本核算、管理、控制的基层单位。

5 程序内容

5.1.1 土地征用及拆迁补偿费：包括土地征用费、动迁用房安置费等。

5.1.2 前期工程费：包括规划、设计、项目可行性研究、水文地质、勘查测量、“四通一平”等支出。

5.1.3 建筑安装工程费：包括以发包方式支付给承包单位的建筑安装工程费和以自营方式发生的建筑安装工程费。

5.1.4 市政基础设施大配套费：包括应交市配套部门的基础设施配套费、供热源头费、气源发展基金。

5.1.5 二次管网配套费：包括应交市、区主管局的小区内道路、给排水、供电、供热、燃气、通讯、绿化、电视、智能化、路灯，环境设施等费用。还包括应交区配套办的非经营性公建配套费，包括为小区服务而建设的学校、幼儿园、居委会用房、车库、车棚、垃圾站、换热站、调压站、消防控制中心、变电室、箱式基础、泵房和地下室、地下人防等。

5.1.6 不可预见费：包含开发建设中事先不可预见的如地基处理、工程变更和销售后发生的保修期延长期间的保修维修费用。

5.1.7 开发间接费：包括房地产开发项目应承担的管理费用、销售费用、贷款利息、税金等。

5.2.1.1 收集房地产开发成本核算的历史资料；

5.2.1.2 进行市场调研，掌握市场信息；

5.2.1.3 进行销售（租赁）价格预测；

5.2.1.4 初步测算目标成本和目标利润；

5.2.1.5 充分考虑变化因素，计算预测误差，修正目标成本并组织对目标成本的评估。

5.2.2 在目标成本的基础上，编制降低成本计划。

5.2.2.1 降低成本计划的编制内容包括各成本项目降低计划、各开发间接费用降低计划、各工程项目成本降低计划以及技术组织措施计划。

5.2.2.2 降低成本计划的编制分工，按照集团领导和职能部室、项目部、售楼中心分管职责和权责结合的原则进行，财务部负责汇总编制集团公司降低成本计划。

5.2.2.3 集团公司降低成本计划和各部门降低成本计划由集团公司总经理办公会议研究同意后下达，集团公司各部门和全体员工贯彻执行，在集团公司内实行全面成本管理。

5.3 成本核算

5.3.1 成本核算按照《房地产开发企业会计制度》、《施工、房地产开发企业财务制度》有关规定，结合集团实际进行。

5.3.2 成本核算对象一般为集团公司项目部组织建设的房地产开发单位工程。结构相同的多个房地产开发单位工程，也可合并为一个成本核算对象。

5.3.3 成本项目设置按照本程序5.1房地产开发成本项目和开

支范围规定执行。

5.3.4根据计算期内房地产开发的各项实际支付，按照权责发生制原则计算成本费用，归集计算开发项目的实际成本。

5.3.5成本核算应划清下列界线：

5.3.5.1成本核算对象之间的界线；

5.3.5.2成本项目之间的界线；

5.3.5.3本期成本与下期成本之间的界线；

5.3.5.4主体工程与公共配套设施的界线。

5.4 成本控制

5.4.1集团公司制定《房地产开发策划程序》，充分进行拟开发房地产项目的可行性研究，科学决策，防范风险，适时低成本获得土地资源，降低房地产开发项目中的土地成本。

5.4.2集团公司制定《供方选择评定程序》、《经济合同管理程序》和《合格供方名录》，按国家规定主要通过公开招标选择和确定房地产开发活动中的设计、勘探、施工、监理、设备制造厂家等供方单位，与供方公平交易，合理支付劳务服务费用和工程价款，降低前期工程成本和建筑安装工程成本。

付审批工作流程，控制工程造价，降低工程项目的建筑安装工程成本。

5.4.4 集团公司通过《财务管理制度》，实行管理费用和销售费用计划管理，降低房地产开发间接费用成本。通过提高房地产开发中自有资金比重和与银行、施工承总包单位共同运用封闭贷款等融资新措施，减少借款利息支出，降低财务费用成本。

5.5 成本考核与分析

5.5.1 为控制成本支出，对目标成本和降低成本计划的执行情况定期进行检查和评价。

5.5.2 成本考核的方法主要采用比较法。以实际成本与目标成本和降低成本计划比较；与同类竣工开发项目成本比较；与以前年度管理费用、销售费用支出水平比较。

5.5.3 集团公司及各部门采取成本考核与成本分析相结合的方法，找出成本上升或下降的主、客观原因，量差和价差的因素，存在的主要矛盾与问题以及解决这些矛盾与问题的解决措施与方法。

5.5.4 集团公司对各部门实行成本管理责任制考核办法。

《房地产开发企业会计制度》（国家）

《施工、房地产开发企业财务制度》（国家）

《房地产开发策划程序□□xx/程序—06）

《供方选择评定程序□□xx/程序—09）

《经济合同管理程序□□xx/程序—10）

《财务管理制度□□xx/作业10—01）

7 质量记录