



# Real Estate

## guidebook 2017/2018

Księgowo-podatkowe studia przypadku  
w sektorze nieruchomości

Accounting & Tax Case Studies  
in the Real Estate sector

Albania | Austria | Bułgaria | Chorwacja | Czechy | Polska  
Rumunia | Serbia | Słowacja | Słowenia | Węgry



An independent member of the  
Baker Tilly Europe Alliance



*tpa*

# Real Estate

guidebook  
2017/2018

Księgowo-podatkowe  
studia przypadku  
w sektorze nieruchomości

Accounting & Tax  
Case Studies  
in the Real Estate sector

© 2017/2018 TPA Poland

Publikacja zawiera jedynie informacje natury ogólnej zgodne z obecnym stanem prawnym (wrzesień 2017). TPA Poland, firmy członkowskie oraz podmioty stowarzyszone (Grupa TPA) nie świadczą tym samym, ani nie przedstawiają w tej publikacji porad księgowych, podatkowych, inwestycyjnych, finansowych, konsultingowych, prawnych czy innych. Nie należy także, wyłącznie na podstawie zawartych tu informacji, podejmować jakichkolwiek decyzji dotyczących Państwa działalności. Przed podjęciem jakichkolwiek decyzji lub działań dotyczących kwestii finansowych czy biznesowych powinni Państwo skorzystać z porady profesjonalnego doradcy. TPA Poland, firmy członkowskie oraz podmioty stowarzyszone nie ponoszą odpowiedzialności za jakiegokolwiek szkody wynikające z wykorzystania informacji zawartych w publikacji ani za Państwa decyzje podjęte w związku z tymi informacjami. Osoby korzystające z publikacji robią to na własne ryzyko i ponoszą pełną związaną z tym odpowiedzialność.

This publication contains general information only, according to the current legal status (September 2017). None of TPA Poland, any of its member firms or any of the foregoing's affiliates (collectively the "TPA Group") are, by means of this publication, rendering accounting, business, financial, investment, legal, tax, or other professional advice or services. This publication is not a substitute for such professional advice or services, nor should it be used as a basis for any decision or action that may affect your finances or your business. Before making any decision or taking any action that may affect your finances or your business, you should consult a qualified professional adviser. No entity in the TPA Group shall be responsible for any loss whatsoever sustained by any person who relies on this publication.

*Korekta językowa: Magdalena Zalewska, Konsultant w Dziale doradztwa podatkowego, TPA Poland*  
*Proofreading: Magdalena Zalewska, Tax Consultant, TPA Poland*

## Wstęp

Drodzy Czytelnicy,

to już trzecia edycja naszego księgowo-podatkowego przewodnika dla branży budowlanej oraz nieruchomościowej. Sektor nieruchomości nie zwalniał w 2017 r. tempa i cały czas pozostaje atrakcyjny dla inwestorów. Wzrosty aktywności deweloperów można zaobserwować zarówno w obszarze komercyjnym jak i mieszkaniowym. Na tym ostatnim coraz częściej zaczynają pojawiać się zagraniczne fundusze inwestycyjne, zainteresowane popularnymi w Europie Zachodniej portfelowymi inwestycjami w mieszkania na wynajem. Rosnący udział polskich inwestorów i deweloperów w rynku nieruchomości może zyskać sprzymierzeńca w postaci procedowanej ustawy o tzw. REIT-ach. W budownictwie z kolei widać było wyraźne oznaki ożywienia, co cieszy po słabym 2016 roku.

TPA Group jest międzynarodową firmą doradcą, zatrudniającą ponad 1 000 osób w 11 krajach Europy Środkowej i Wschodniej. Od 1 stycznia 2017 r. działamy w Polsce jako niezależny członek światowej sieci firm audytorsko-doradczych Baker Tilly International. W ramach pracy z naszymi klientami spotykamy się z wieloma ciekawymi zagadnieniami natury prawnopodatkowej oraz księgowo-sprawozdawczej. Obserwujemy wyzwania, przed którymi stają, szczególnie w kontekście dynamicznie zmieniających się regulacji podatkowych oraz praktyki ich stosowania.

Nasz przewodnik pomyślany jest jako wsparcie dla działów finansowo-księgowych mierzących się w codziennej praktyce bądź przy okazji sporządzania sprawozdań finansowych ze skomplikowaną materią podatkowo-rachunkową w obszarze nieruchomości i budownictwa. Dlatego w tym roku przygotowaliśmy nowe studia przypadków, w których chcemy się z Państwem podzielić praktyczną wiedzą wynikającą z naszej najświeższej praktyki doradczej. Tutaj warto zwrócić uwagę na takie tematy jak: odwrotne obciążenie VAT przy niektórych usługach budowlanych, czy też zagadnienie implementacji dyrektywy przeciwko unikaniu opodatkowania (ATAD), bądź zmiana przepisów dotyczących wkładów niepieniężnych w innej postaci niż przedsiębiorstwo. Z drugiej strony mając na uwadze zachodzące bądź projektowane zmiany w prawie i praktyce podatkowej przyjrzelśmy się takim zagadnieniom jak planowany podatek od nieruchomości komercyjnych i jego ewentualny wpływ na alokację ceny na budynki i budowle lub zapowiadane ograniczenie możliwości rozpoznawania kosztów finansowania dłużnego. Zachęcamy do zapoznania się z tymi nowościami. Niektóre z tych zagadnień powinny zostać uwzględnione przy planowanych transakcjach, bądź rozważanych inwestycjach.

Tak jak w poprzednich edycjach, układ przewodnika został zaplanowany w sposób bezpośrednio nawiązujący do specyfiki działalności operacyjnej i inwestycyjnej spółek z branży nieruchomości. Zaprezentowane rozwiązania księgowe zostały oparte na regulacjach zawartych w zbiorze Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej (dalej „MSSF”), które wpłyną na sprawozdawczość jednostek w okresie

## Editorial

Dear Readers!

This is the third edition of our accounting and tax guidebook for the construction and real estate market. The Polish real estate investment market didn't slow down in 2017 and continues to be attractive to investors. Growth in developers activity can be seen in both the commercial and residential sectors. In the latter, an increasing number of foreign investment funds have started to appear; they are particularly interested in growing their portfolios in the residential rental market that is so popular among Western European investors. The growing share of Polish investors and developers in the real estate market can gain an ally from the REIT Act. On the other hand, with respect to the construction sector, there have been clear signs of recovery, which is promising after a weak 2016.

TPA Group is an international advisory firm employing 1,000 people in 11 countries within Central and Eastern Europe. Since January 1, 2017, we have been operating in Poland as an independent member of Baker Tilly International's global audit and advisory network. Our client work entails a variety of interesting issues related to tax, accounting, and reporting. We see the challenges they face, particularly with respect to the ever changing tax regulations and their application in practice.

Our guidebook is designed to assist financial and accounting departments in not only their day-to-day activities but also when facing complex tax and accounting issues when preparing financial statements for the real estate or construction sector. For this reason, this year, we prepared new case studies through which we want to share the practical knowledge that we have acquired recently. We have paid particular attention to some issues, such as VAT reverse charge that had been recently introduced for some certain enumerated construction services, the issues related to the ATAD implementation, and the modification of provisions concerning non-cash contributions with the exception of an enterprise. Additionally, with regard to the ongoing or projected changes in tax law and practice, we have looked at issues such as the planned commercial property tax and its possible impact on investment budgets with respect to buildings and structures, or the announced reduction in the ability to deduct debt financing costs. We encourage you to get acquainted with these changes. Some of these issues should be taken into consideration for any planned transactions or possible investments.

As in previous editions, the layout of this guidebook has been designed to mirror the order in which real estate companies operate and carry out investment activities. The presented accounting solutions are based on the International Financial Reporting Standards (IFRS) by which all financial reports for the period beginning January 1, 2017, will have to abide.

rozpoczynającym się 1 stycznia 2017 r. Publikacja wskazuje również podstawowe różnice pomiędzy MSSF, a polskimi standardami rachunkowości.

Rozwiązania podatkowe zostały oparte o aktualne (na dzień wydania publikacji) przepisy prawa podatkowego, z uwzględnieniem planowanych, najważniejszych zmian zapowiadanych na 2017 oraz 2018 r. oraz o najbardziej aktualną linię orzeczniczo-interpretacyjną w tym zakresie.

Chcemy, aby zaprezentowane w przewodniku zagadnienia okazały się ponownie dla Państwa pomocne. Zachęcamy też do kontaktu w celu dyskusji nad zagadnieniami księgowo-podatkowymi, które nastroją Państwu problemów w codziennej praktyce. Z pewnością rozważymy ich omówienie w kolejnych edycjach przewodnika.

The publication also highlights the basic differences between the IFRS and Polish accounting standards (PAS).

The tax solutions were based on the current (as of the date of publication) tax law, taking into account any major changes that were planned or announced for 2017 and 2018, as well as the most current legal interpretation applied by both courts and tax authorities in this respect.

We want the issues presented in the guidebook to be just as helpful as in years prior. Thus, we also encourage you to contact us if you'd like to discuss any other accounting or tax issues that affect your day-to-day practice. We would certainly like to analyze such issues in subsequent editions of the guidebook.

Życzymy miłej lektury.

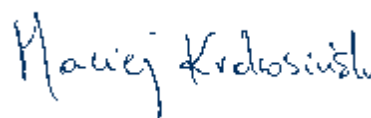
Enjoy the reading.



Krzysztof Horodko  
Managing Partner, Audit Department



Małgorzata Dankowska  
Partner, Tax Department



Maciej Krokosiński  
Director, Audit Department

# Spis treści

## Studia przypadków dla spółek z branży deweloperskiej

<b>1 Etap przygotowania inwestycji . . . . .</b>	<b>9</b>
1.1 Nabycie gruntu wraz z infrastrukturą do wyburzenia . . . . .	9
1.2 Nabycie gruntu i poniesienie wstępnych kosztów inwestycji . . . . .	12
1.3 Księgowe ujęcie prawa wieczystego użytkowania gruntu . . . . .	15
1.4 Wniesienie gruntu w formie aportu niepieniężnego w spółce kapitałowej . . . . .	17
1.5 Wyburzenie użytkowanego budynku w celu budowy nieruchomości inwestycyjnej przez dewelopera . . . . .	23
<b>2 Etap budowlany . . . . .</b>	<b>25</b>
2.1 Rozpoczęcia kapitalizacji kosztów projektu deweloperskiego . . . . .	25
2.2 Wybudowanie infrastruktury drogowej na działce będącej własnością gminy . . . . .	28
2.3 Prezentacja i wycena projektów deweloperskich w różnych jego fazach . . . . .	32
2.4 Kapitalizacja niefinansowych kosztów realizacji projektu deweloperskiego . . . . .	38
2.5 Kapitalizacja finansowych kosztów projektu deweloperskiego. Wycena zobowiązania finansowego efektywną stopą procentową . . . . .	42
2.6 Prezentacja finansowania projektu w przypadku uzyskania decyzji o prolongacie po dniu bilansowym . . . . .	47
2.7 Test na utratę wartości przedsięwzięcia deweloperskiego w trakcie budowy . . . . .	48
2.8 Ujmowanie wpłat klientów spółki deweloperskiej realizującej inwestycję mieszkaniową . . . . .	53
2.9 Rozliczenia z podwykonawcami – kwestie VAT (zasady ogólne versus odwrócony VAT) . . . . .	55
2.10 Opodatkowanie VAT usług budowlanych wykonywanych przez Uczestnika Konsorcjum . . . . .	56
<b>3 Rozliczenie projektu deweloperskiego . . . . .</b>	<b>58</b>
3.1 Ujęcie przychodów z tytułu realizacji projektu deweloperskiego (w świetle nowych przepisów związanych z implementacją MSSF 15) . . . . .	58
3.2 Rozliczenie kosztu wyrobów sprzedanych przez dewelopera mieszkaniowego . . . . .	63
3.3 Niezafakturowane i niezapłacone koszty inwestycji deweloperskiej dotyczące produkcji sprzedanej . . . . .	66
3.4 Księgowe aspekty rozliczenia budowy wieloetapowego projektu deweloperskiego . . . . .	68
3.5 Rezerwy projektowe (specyficzne) w sprawozdaniu dewelopera mieszkaniowego . . . . .	70
<b>4 Komercjalizacja projektu deweloperskiego . . . . .</b>	<b>72</b>
4.1 Rozliczenia kosztu pośrednika w wynajmie powierzchni w centrum handlowym . . . . .	72
4.2 Rozliczenie okresów bezzwrotnych, okresów obniżonego czynszu oraz zachęt gotówkowych wynikających z umów najmu powierzchni biurowej . . . . .	75

# Index of contents

## Case Studies for Companies in the Real Estate Development sector

<b>Development project preparation phase . . . . .</b>	<b>9</b>
Acquisition of land with infrastructure for demolition . . . . .	9
Acquisition of land and incurring initial costs of a development project . . . . .	12
Accounting recognition of perpetual usufruct right to land . . . . .	15
Contributing land in form of in-kind contribution to a capital company . . . . .	17
Demolition of a used building for the purpose of executing a development project . . . . .	23
<b>Construction phase . . . . .</b>	<b>25</b>
Commencement of capitalization of costs of a development project . . . . .	25
Building road infrastructure on a publically owned plot of land municipality . . . . .	28
Presentation and valuation of the development project in its different phases (initial phase) . . . . .	32
Capitalization of non-financial costs of executing a development project . . . . .	38
Capitalization of financial costs of development project. Valuation of financial liability using the effective interest rate . . . . .	42
Presentation of financing of the project in case of obtaining a decision on its prolongation after the end of the reporting period . . . . .	47
Impairment test of development project in the course of construction . . . . .	48
Accounting recognition of advance payments received by a housing developer . . . . .	53
Settlements with subcontractors – VAT issues (general principles versus the reversed charge mechanism) . . . . .	55
VAT taxation of construction services performed by a Consortium Participant . . . . .	56
<b>Settlement of development project . . . . .</b>	<b>58</b>
Recognition of revenue related to the execution of the development project (in light of the new regulations related to the implementation of IFRS 15) . . . . .	58
Settlement of COGS for a residential developer . . . . .	63
Non-invoiced and unpaid costs of a development project concerning sold production . . . . .	66
Accounting aspects of settling a multi-phase development project . . . . .	68
Project reserves (specific) in the financial statements of a residential development company . . . . .	70
<b>Commercialization of a development project . . . . .</b>	<b>72</b>
Remuneration of the letting agent's fee with respect to the commercial space leases in the shopping centre . . . . .	72
Settlement of rent-free periods, step rents and cash incentives resulting from the office space operating lease contracts . . . . .	75

4.3 Rozliczenie kosztów wykończenia wewnątrz . . . . .	82
4.4 Księgowe i podatkowe ujęcie kosztów przedłużenia umowy najmu . . . . .	85
4.5 Kapitalizacja dodatkowych kosztów poniesionych po okresie oddania nieruchomości do użytkowania . . . . .	88

## 5 Sprzedaż projektu deweloperskiego . . . . . 91

5.1 Rozpoznanie wyniku na sprzedaży w kontekście dodatkowych umów (rental guarantee agreement) . . . . .	91
--	----

## Studia przypadków dla inwestorów i właścicieli nieruchomości inwestycyjnych

### 1 Struktura nabycia nieruchomości . . . . . 99

1.1 Ujęcie nabycia nieruchomości w sprawozdaniu finansowym spółki . . . . .	99
1.2 Nabycie nieruchomości z elementem ceny opartym o wynagrodzenie warunkowe . . . . .	102
1.3 Przygotowanie optymalnej struktury inwestycyjnej nabywcy . . . . .	104

### 2 Rozliczenie nabycia projektu . . . . . 108

2.1 Alokacja ceny nabycia nieruchomości pomiędzy grunt i budynek . . . . .	108
--	-----

### 3 Proces wynajmu i bieżące utrzymanie . . . . . 111

3.1 Wpływ polityki rachunkowości w zakresie modelu wyceny nieruchomości inwestycyjnej na wysokość potencjalnej dywidendy . . . . .	111
3.2 Wycena nieruchomości inwestycyjnej wg „najwyższej i najlepszej” wartości . . . . .	115
3.3 Prezentacja kosztów i przychodów z tytułu opłat eksploatacyjnych . . . . .	118
3.4 Wpływ roszczeń ubezpieczeniowych na wartość godziwą nieruchomości . . . . .	120
3.5 Dodatkowe usługi świadczone przez właściciela nieruchomości a jej klasyfikacja . . . . .	121

### 4 Restrukturyzacja inwestycji w nieruchomości . . . . . 123

4.1 Podatkowe aspekty procesu restrukturyzacji (step-up podatkowy) . . . . .	123
--	-----

### 5 Struktura wyjścia z inwestycji i sprzedaż . . . . . 125

5.1 Podatkowe i księgowe aspekty sprzedaży nieruchomości – enterprise deal . . . . .	125
5.2 Opodatkowanie zysku ze sprzedaży nieruchomości inwestycyjnej (sprzedaż spółki celowej vs. sprzedaż aktywów) . . . . .	126
5.3 Leasing – kluczowe zmiany związane z regulacjami zawartymi w MSSF 16 . . . . .	127
5.3.1 Umowa najmu powierzchni biurowej na 5 lat – leasing operacyjny . . . . .	129
5.3.2 Długoterminowa umowa najmu obiektu handlowego na 25 lat – leasing finansowy . . . . .	133
5.3.3 Leasing zwrotny operacyjny . . . . .	137
5.3.4 Leasing zwrotny – leasing finansowy . . . . .	141

### Tabela skrótów . . . . . 145

Settlement of fit-out cost . . . . .	82
Accounting and tax recognition of costs of extending a tenancy agreement . . . . .	85
Capitalization of additional costs incurred after the commencement of occupancy . . . . .	88

## Sale of development project . . . . . 91

Recognizing the result on sale in the context of additional contracts – rental guarantee agreement . . . . .	91
--	----

## Case studies for investors and owners of investment properties

### Structure of property acquisition . . . . . 99

Recognition of property acquisition in the financial statements . . . . .	99
Acquisition of property with contingent consideration . . . . .	102
Preparation of an optimal investment structure of the acquirer . . . . .	104

### Settlement of acquisition of development project . . . . . 108

Allocation of the purchase price of property acquisition between land and building . . . . .	108
--	-----

### Lease and ongoing maintenance . . . . . 111

Impact of the accounting policy with respect to valuation of investment property on the amount of the potential dividends . . . . .	111
Valuation of investment property on the basis of “the highest and the best use” . . . . .	115
Presentation of service charge expenses and revenues . . . . .	118
Impact of insurance claims on the fair value of investment property . . . . .	120
Additional services rendered by the owner of the building . . . . .	121

### Restructuring of real estate investment . . . . . 123

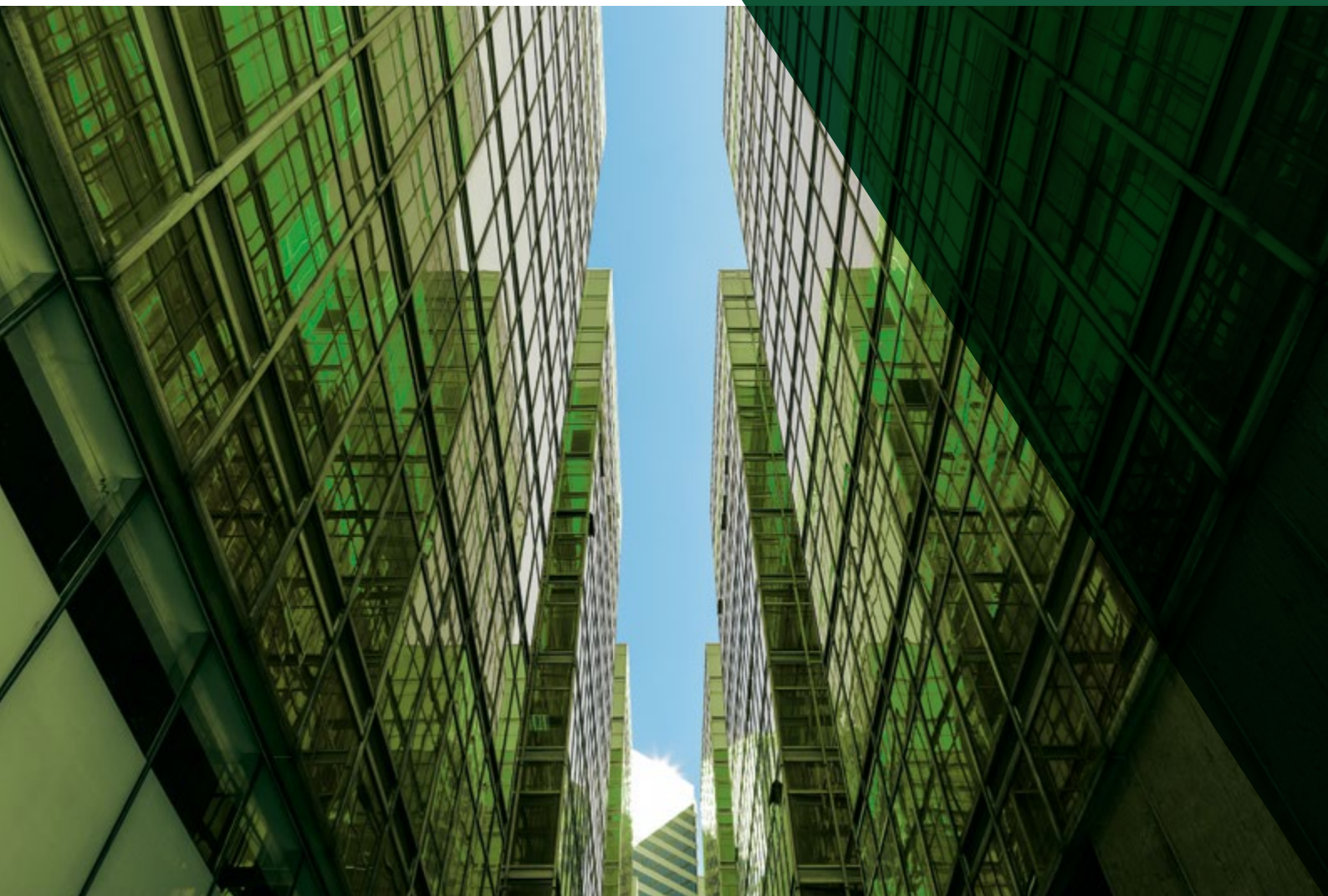
Tax aspects of restructuring process (tax step-up) . . . . .	123
--	-----

### Exit structure and sale of property . . . . . 125

Tax and accounting aspects of the sale of property – enterprise deal . . . . .	125
Taxation of profits from the sale of investment property (sale of SPV vs. sale of assets) . . . . .	126
Leasing – key changes related to the regulations contained in MSSF 16 . . . . .	127
Tenancy agreement of office space for 5 years – operating lease . . . . .	129
Long-term tenancy agreement of commercial building for 25 years – finance lease . . . . .	133
Sale and leaseback – operating lease . . . . .	137
Leaseback – finance lease lease agreements by tenants (lessees) . . . . .	141

### Table of abbreviations . . . . . 145



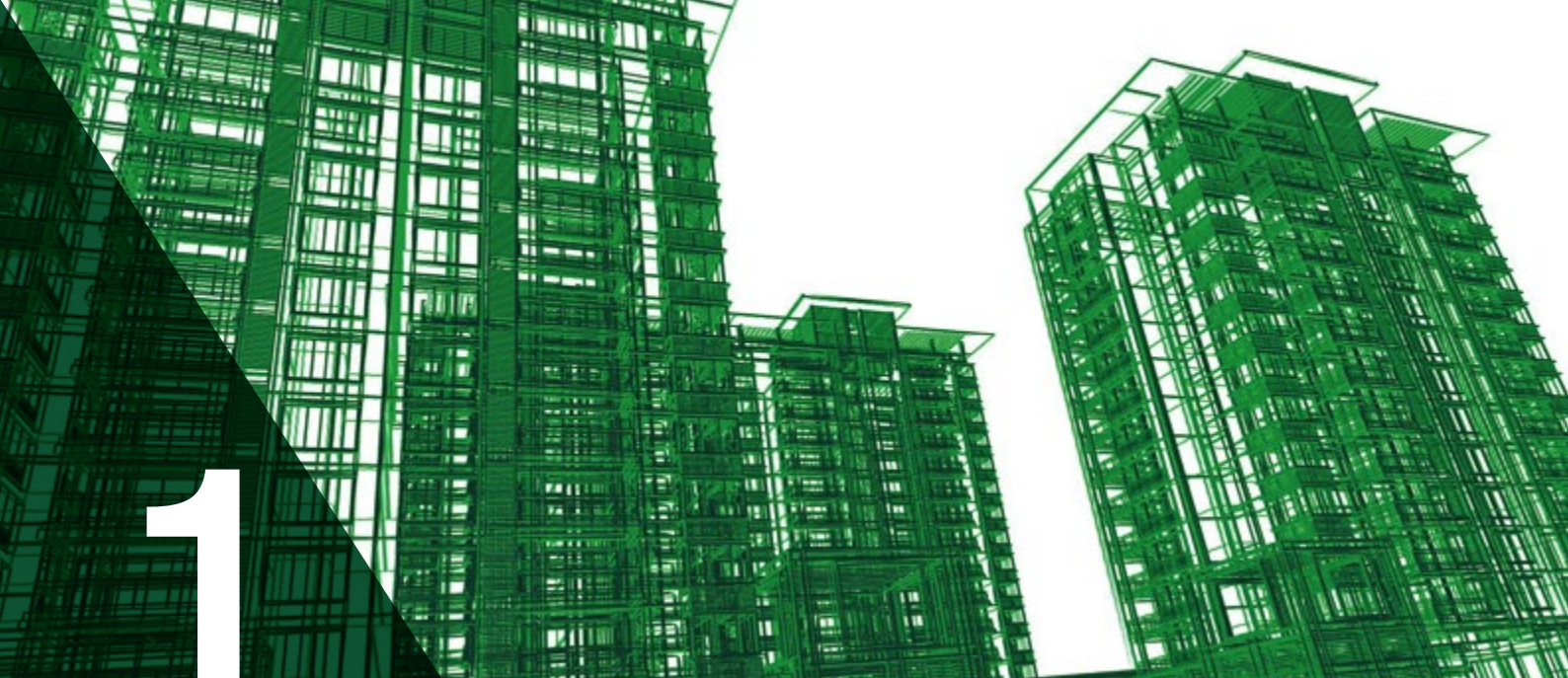


Studia przypadków dla  
**spółek z branży  
deweloperskiej**

Case Studies for

**Companies in the Real  
Estate Development sector**





## Etap przygotowania inwestycji

## Development project preparation phase

### 1.1 Nabycie gruntu wraz z infrastrukturą do wyburzenia

*Deweloper, który specjalizuje się w budowie budynków biurowych przeznaczonych do jak najszybszej sprzedaży w celu realizacji „zysku dewelopera”, nabył od syndyka grunt wraz z istniejącym budynkiem biurowym, należnościami, umowami najmu i budowlami, a także umową o zarządzanie nieruchomością w ramach postępowania upadłościowego. Nabycie miało formę nabycia aktywów bądź grupy aktywów zgodnie z MSSF 3. Z perspektywy podatkowej nabycie nastąpiło w formie przedsiębiorstwa. Deweloper poniósł w związku z tą transakcją koszty notarialne, doradcze, koszty usług pośredników, a także koszt podatku od czynności cywilnoprawnych. Następnie deweloper zawarł nową umowę o zarządzanie nieruchomością i planuje w ciągu roku kalendarzowego doprowadzić do rozwiązania istniejących umów najmu, wyburzenia istniejącego budynku oraz rozpoczęcia procesu budowlanego – nowoczesnego i znacznie większego budynku biurowego. Zamierza go jak najszybciej sprzedać w celu realizacji „zysku dewelopera”.*

### Acquisition of land with infrastructure for demolition

*A developer, who specializes in the construction of office buildings for the purpose of selling them on the market in order to earn a “developer’s profit,” acquired from a trustee a plot of land with an existing office building, together with receivables, tenancy contracts and structures, as well as a facility management contract – all within bankruptcy proceedings. Under IFRS 3, the acquisition was of assets or a group of assets. From the tax perspective, the acquisition was of an enterprise. With reference to the transaction, the developer incurred notarial and advisory costs, costs of intermediary services, as well as the cost of the tax on civil law transactions. Subsequently, the developer entered into a new property management contract and is planning to terminate the existing tenancy contracts within one calendar year, demolish the existing building and commence the process of constructing a modern and much larger office building. The developer is planning to sell the building quickly on the market in order the earn a “developer’s profit.”*



***Jak ująć nabyty grunt wraz z budynkiem do rozbiórki z perspektywy podatkowej i księgowej? Jakie aspekty rozliczeń finansowo-podatkowych są newralgiczne w tym przypadku?***

## **KOMENTARZ PODATKOWY**

Do końca 2015 r. podatki od czynności cywilnoprawnych (PCC) nie podlegały umowy zakupu rzeczy, sprzedawanych w ramach postępowania egzekucyjnego oraz upadłościowego. Od 2016 r. wyłączenie to zostało zlikwidowane, w konsekwencji nabycie nieruchomości od syndyka w ramach postępowania upadłościowego obciążone jest po stronie kupującego podatkiem od czynności cywilnoprawnych według stawki 2%, chyba że transakcja była opodatkowana podatkiem VAT (art. 2 pkt 4 UPCC).

Klasyfikacja podatkowa nabytej inwestycji zależy od spełnienia przesłanek uznania jej za środek trwały, wśród których znajduje się m.in. kompletność i zdatność do użytku, ale również przewidywany okres używania dłuższy niż rok (art. 16a ust. 1 UPDOP). W sytuacji, gdy z dokumentów i intencji kierownictwa dewelopera wynika, że do wyburzenia budynku ma dojść w okresie krótszym niż rok, trudno będzie argumentować, że budynek spełnia tę definicję. W takim wypadku będzie klasyfikowany jako element zapasów.

Zgodnie z ostatnią linią orzeczniczo-interpretacyjną, wydatki poniesione za wyburzenie istniejącego budynku w celu postawienia na danym gruncie nowej inwestycji powinny być odnoszone w wartość początkową nowej inwestycji. Z kolei niezamortyzowana wartość początkowa likwidowanego środka trwałego (ale nie na skutek zmiany rodzaju działalności gospodarczej) może być odniesiona bezpośrednio w koszty podatkowe (wyrok NSA z 16 czerwca 2011 r., sygn. akt II FSK 207/10 oraz z 2 lutego 2011 r., sygn. akt II FSK 1744/09). Stanowisko to akceptują także organy podatkowe – przykładowo w interpretacji indywidualnej z 24 lutego 2017 r. sygn. 2461-IBPB-1-3.4510.47.2017.1.AL Dyrektor Izby Skarbowej w Katowicach uznał, że wydatek na nabycie budynku magazynowego, który zostanie następnie wyburzony celem realizacji nowej inwestycji, zwiększy wartość początkową nowego środka trwałego (budynku biurowo-usługowego). Dla nieruchomości zakwalifikowanych w pozycji zapasów istnieje pewna wątpliwość – skłaniamy się jednak ku uznaniu, na zasadzie analogii, że koszt nabycia tej nieruchomości powinien zostać rozpoznany jednorazowo w dacie poniesienia.

Koszt nabycia gruntu/prawa wieczystego użytkowania gruntu, jako kategoria niepodlegająca amortyzacji podatkowej (art. 16c pkt 1 UPDOP) zostanie rozpoznany podatkowo dopiero

***How should the acquired land and the existing building be recognized for tax and accounting purposes? Which financial and tax settlement aspects are critical in this case?***

## **TAX COMMENTARY**

Through the end of 2015, the tax on civil law transactions (CLT) did not apply to the purchase of property sold as a result of enforcement proceedings or bankruptcy. As of 2016, however, this exemption has been eliminated. Consequently, a buyer, who acquires property from a trustee in bankruptcy proceedings incurs a 2% tax on civil law transactions, unless such transaction was subject to VAT (article 2, point 4 of the Act on Civil Law Transactions).

The tax classification of the purchased investment project depends on whether it satisfies certain requirements for fixed asset classification, including, not only, the requirements of completeness and usability but also that the expected period of use exceeds one year (article 16a, clause 1 of the Act on Corporate Income Tax). If the documentation and the developer's management intentions suggest that the demolition of the building is to be carried out within a year, then it will be difficult to argue that the building satisfies this definition. When that is the case, such property will be classified as a part of the purchaser's/developer's inventory.

According to recent rulings and interpretations, the line of reasoning favors capitalizing within the new project's initial value those expenses incurred with respect to the demolition of an existing building in order to erect a new investment project on the same plot of land. On the other hand, the non-depreciated initial value of a fixed asset slated for demolition (but not resulting from a change to the nature of business activity) may be directly recognized as a tax deductible cost (rulings of the Supreme Administrative Court of June 16, 2011, case ref. no. II FSK 207/10 and of February 2, 2011, case ref. no. II FSK 1744/09). This position is also shared by tax authorities, as evidenced by the individual tax ruling from February 24, 2017 case ref. no. 2461-IBPB-1-3.4510.47.2017.1.AL. In this case, the director of the Tax Chamber in Katowice determined that, the expense involved in purchasing a warehouse building, which will be demolished for the purpose of erecting a new investment on the property, will result in an increase in the initial value of the new fixed asset (commercial real estate). For real estate classified as inventory, there is some uncertainty, however, on the basis of analogy, we tend to favour the position that the cost of acquiring such real estate will be recognized, in its entirety, on the date payment is made.

Because neither land nor perpetual usufruct right to the land, are subject to tax depreciation (article 16c, point 1 of CIT Act), the cost of acquiring such property/rights will be recognized,

w momencie przyszłego zbycia gruntu (art 16 ust. 1 pkt 1 lit. a) UPDOP).

## KOMENTARZ KSIĘGOWY

**UWAGA:** Należy podkreślić, iż kwestia klasyfikacji danego budynku w sprawozdaniu dewelopera jako zapas czy nieruchomości inwestycyjna jest bardzo często kwestią kontrowersyjną i trudną do rozstrzygnięcia. Co do zasady spółki deweloperskie bardzo często wnosząc budynek mają w planach jego jak najszybszą sprzedaż, niemniej jednak budynek ten w okresie poszukiwania nabywcy jest już wynajmowany najemcom. Powstaje więc pytanie, czy to jeszcze zapas czy już nieruchomości inwestycyjna?

Naszym zdaniem, w takim przypadku, o tym, czy spółka powinna klasyfikować daną nieruchomości przeznaczoną na sprzedaż jako zapas bądź nieruchomości inwestycyjną, powinna decydować zarówno specyfika modelu biznesowego stosowanego przez spółkę, jak i przeznaczenie budynku.

W związku z tym, jeżeli spółka jest typowym deweloperem nastawionym na realizację „zysku dewelopera” w jak najszybszym okresie, to wznoszone nieruchomości z przeznaczeniem na sprzedaż powinny być klasyfikowane jako zapas.

W przypadku kiedy spółka opiera swój model biznesowy na realizacji procesu budowlanego, a następnie wynajmie i wzroście jego wartości (z czym mamy do czynienia w niniejszym studium), a sprzedaje budynek przede wszystkim w sytuacji, kiedy znajdzie zmotywowanego nabywcę oferującego okazjonalną cenę, to taka nieruchomości powinna być klasyfikowana jako nieruchomości inwestycyjna.

Kwestia klasyfikacji nieruchomości w sprawozdaniu dewelopera jest zatem także, w niektórych przypadkach, kwestią osądu kierownictwa, który powinien zostać wyraźnie ujawniony w informacji dodatkowej do sprawozdania finansowego.

Naszym zdaniem kluczowym dla celów określenia początkowej klasyfikacji nabytej nieruchomości jest charakter modelu biznesowego spółki oraz intencje kierownictwa w zakresie nowo wybudowanego budynku.

Model biznesowy spółki deweloperskiej oparty jest o plan jak najszybszej sprzedaży wybudowanych budynków biurowych w celu realizacji zysku dewelopera. Cel realizacji opisywanej inwestycji jest zbieżny ze wspomnianym powyżej modelem.

W związku z tym nabycie gruntu wraz z budynkiem w celu jego wyburzenia, wybudowania nowego budynku oraz jak najszybszej jego sprzedaży (celem realizacji „zysku dewelopera”) sugeruje, iż nabyte aktywa powinny zostać zaklasyfikowane jako zapas ze względu na fakt, iż są to aktywa będące w trakcie produkcji przeznaczonej na sprzedaż w toku zwykłej działalności gospodarczej (MSR 2.6).

for tax purposes, only at a future time when the land is sold (article 16, clause 1, point 1, letter a) of CIT Act).

## ACCOUNTING COMMENTARY

**NOTE:** It should be underlined that the question whether a particular building in a developer’s financial statements should be classified as inventory or investment property is very often controversial and difficult to determine. As a rule, project development companies often plan for the quickest possible sale, however, if a purchaser has not yet been found, such property may be rented to tenants in the meantime. In this situation, the question, whether the property is inventory or investment property arises.

In our view, in the above case, whether the company can classify the particular property intended for sale as inventory or investment property should be determined by bearing in mind the specifics of the company’s business model as well as the purpose of the building.

Thus, if the company is a typical developer focused on earning a “developer’s profit” as quickly as possible, the constructed property intended for sale should be classified as inventory.

If the company based its business model on the construction of the building with the purpose of renting units/the building for capital appreciation, with the sale of the property rarely being considered and only when a motivated buyer offers a good price, then, and only then, can such real estate be classified as an investment property.

The question of how the property is reported in the developer’s financial statements therefore, depends on the management’s business judgment, which should be disclosed in additional information accompanying the financial statements.

In our view, the key to determining the initial classification of the acquired property is the company’s business model and the management’s intentions regarding the newly constructed building.

The business model of the developer, as suggested by the current intentions of the management to construct an office building, is based on earning a “developer’s profit” through a quick sale.

Due to this fact, the acquisition of the property (land and building) in order to demolish the building, erect a new building, and sell the property for the purpose of earning a “developer’s profit,” suggests that the acquired assets should be classified as inventory due to the fact that it are asset in production intended for sale in the ordinary course of business (IAS 2.6).

Zgodnie z MSR 2 początkowo zakupione aktywa powinny być ujęte w cenie nabycia powiększonej o koszty związane z ich doprowadzeniem do aktualnego miejsca i stanu.

Na dzień bilansowy zapasy wycenia się w cenie nabycia/ koszcie wytworzenia lub też według wartości netto możliwej do uzyskania – w zależności od tego, która z kwot jest niższa.

Zarówno koszt wyburzenia, jak i wartość księgowa netto budynku na moment wyburzenia, powinny zostać skapitalizowane w wartości zapasów.

**UWAGA:** Takie podejście ma jednak uzasadnienie tylko i wyłącznie wtedy, kiedy zakup nieruchomości do wyburzenia jest ujęty w pierwotnym planie inwestycyjnym. Gdyby spółka posiadała od dłuższego czasu nieruchomość i wykorzystywałaby ją w swojej działalności, to koszt wyburzonego budynku byłby kosztem okresu.

Rozpoczęcie procesu komercjalizacji w trakcie budowy, bądź uzyskanie pozwolenia na użytkowanie częściowo wynajętego już nowego budynku, nie powinno powodować zmiany klasyfikacji z zapasów na nieruchomość inwestycyjną, o ile pozostają niezmiennie pierwotne intencje kierownictwa dotyczące jak najszybszej sprzedaży w celu realizacji „zysku dewelopera”.

Pursuant to IAS 2, initially acquired assets should be recognized at their cost of purchase increased by the costs of bringing the inventories to their present location and condition.

As of the balance sheet date, inventories will be measured at the lower of cost and net realizable value.

The cost of demolition as well as the net book value of the building, at the time of demolition, should be capitalized in inventories.

**NOTE:** Such approach is justified only when the acquisition of the property for demolition is assumed in the initial investment plan. If property had been used for a longer period of time in the ordinary course of business, the cost of the demolished building would be a period cost.

The launch of the process of commercialization during the construction phase or obtaining an occupancy permit of the partially rented new building does not change the classification from inventory to investment property as long as the primary intentions of the management concerning the quick sale in order to obtain “developer’s profit” remain unchanged.

## 1.2 Nabycie gruntu i poniesienie wstępnych kosztów inwestycji

*Deweloper pozyskał kilka działek gruntu przeznaczonych pod zabudowę. Na podstawie stworzonego biznes planu planował inwestycję w obiekty usługowe, które zamierzał następnie wynająć lokalnym najemcom. Przystępując do tego procesu poniósł wstępne koszty, m.in. analizy opłacalności wdrożenia projektu (tj. przed podjęciem decyzji w sprawie jego realizacji), analizy możliwości realizacji projektu z technicznego oraz formalno-prawnego punktu widzenia, badania przydatności gruntów pod inwestycje, a także koszty przygotowania gruntu pod budowę, koszty opinii prawnych, doradztwa, sporządzenia dokumentacji technicznych oraz projektowej związanej z tą inwestycją. Następnie zarząd spółki deweloperskiej, po analizie wszystkich danych, podjął decyzję o zaniechaniu projektu ze względu na niezadawalającą przewidywaną stopę zwrotu z inwestycji.*

## Acquisition of land and incurring initial costs of a development project

*The developer acquired several plots of land for the development of commercial buildings, which, according to the business plan, should be rented to local tenants. When starting this process, the developer incurred initial costs, associated with the following: the feasibility study (i.e., prior to making the decision to execute the project) and the analysis of the feasibility of executing the project both technically and legally, testing the suitability of the land for investment purposes, preparing the land for construction, obtaining legal opinions, advisory services, and drawing up technical and architectural plans related to the project. Subsequently, the developer’s management board, having analysed all of the data, made the decision to abandon the project due to the unsatisfactory expected rate of return on the investment.*



## **Jakie implikacje księgowe oraz podatkowe niesie ze sobą nabycie gruntu i poniesienie wspomnianych kosztów początkowych?**

### **KOMENTARZ PODATKOWY**

W kontekście tego przypadku kluczowe znaczenie ma podatkowa klasyfikacja danego wydatku jako wydatku przedinwestycyjnego (zaliczanego do kosztów podatkowych jako koszt pośredni) bądź wydatku bezpośrednio związanego z inwestycją (zaliczanego do wartości początkowej środka trwałego). Na gruncie UPDOP (art. 4a pkt 1) inwestycja definiowana jest jako środki trwałe w budowie w rozumieniu ustawy o rachunkowości.

Stosownie do istniejącej linii interpretacyjnej można pokusić się o następujący opis charakterystyki wydatku przedinwestycyjnego: jest to wydatek o charakterze ogólnym (np. analizy dotyczące wykonalności inwestycji, potencjalnych źródeł finansowania) i nie jest możliwe jego przypisanie do danego środka trwałego. Dopiero na podstawie rezultatu poniesionych wydatków tego rodzaju podatnik podejmuje decyzję co do swojej dalszej działalności gospodarczej – tj. rozpoczęcia inwestycji lub nie. Wydatki te ponoszone są w ramach polityki gospodarczej danego podmiotu – chronią ten podmiot przed wadliwym gospodarowaniem pieniędzmi. Poniżej przedstawiono przykłady różnego rodzaju wydatków przedinwestycyjnych.

#### **Przykładowe wydatki przedinwestycyjne**

- Koszt opracowania kompletu dokumentów i wniosku o dofinansowanie z Funduszu Spójności przedsięwzięcia „Zapewnienie prawidłowej gospodarki ściekowej” (Studium wykonalności przedsięwzięcia; analiza finansowo-ekonomiczna przedsięwzięcia).
- Wydatki na dzierżawę gruntu, na którym będzie realizowana inwestycja (niezależne od inwestycji, ponoszone na podstawie umowy dzierżawy).
- Badanie przydatności gruntów pod inwestycje.
- Koszty podróży własnych pracowników (delegacji, opłat za hotele, konsumpcję, bilety lotnicze, organizacji spotkań z potencjalnymi kontrahentami w wynajętych salach konferencyjnych w hotelach) ponoszone w związku z realizowaną inwestycją mającą na celu rozbudowę zakładu poprzez zakup maszyn i urządzeń, budowę nowej hali produkcyjnej oraz zaplecza technicznego (pod warunkiem, że mają charakter ogólny i nie można ich przyporządkować do konkretnego wybranego oferenta).
- Analizy opłacalności wdrożenia projektu (tj. przed podjęciem decyzji w sprawie jego realizacji) oraz analiza możliwości realizacji projektu z technicznego oraz formalno-prawnego punktu widzenia.

#### **Przykładowe wydatki bezpośrednio związane z inwestycją**

- Koszty odsetek od pożyczek/kredytów, koszty prowizji bankowych, zrealizowanych różnic kursowych od kredytów/pożyczek finansujących.

## **What are the accounting and tax implications of land acquisition and incurring initial project cost?**

### **TAX COMMENTARY**

In the context of this case, the key issue is the tax classification of the particular expense as a pre-investment expense (classified in tax costs as indirect costs) or an expense directly related to the investment (capitalised within the initial value of the fixed asset). Pursuant to the CIT Act (article 4a, point 1), the investment is defined as a fixed asset under construction as defined in the Accounting Act.

According to the existing interpretation approach, one may attempt to describe the characteristics of the pre-investment expense as an expense of a general character (e.g., analyses of investment feasibility, potential sources of financing), which is impossible to allocate to a particular fixed asset. Only after studying the results from these incurred expenses will the taxpayer make a decision whether to commence the investment or not. These expenses are incurred in line with the economic policy of a particular entity; they protect the entity against the inefficient management of its financial resources. Below is a list of various types of pre-investment and investment expenses.

#### **Example of pre-investment expenses**

- Cost of drawing up a complete set of documents and an application for a subsidy from the Cohesion Fund for the project “Ensuring effective sewage management” (project Feasibility Study; project financial and economic analysis).
- Expenses on leasing land on which the investment will be executed (regardless of the investment, incurred pursuant to a lease agreement).
- Tests of land suitability for investments.
- Travel expenses of the developer’s employees (business trips, hotel costs, catering, airline tickets, organization of meetings with potential clients in rented hotel conference rooms) incurred with respect to the executed project aimed at expanding the plant by purchasing machinery and equipment, constructing a new production plant, as well as constructing new technical facilities (provided that they have a general character and cannot be allocated to any particular investment offer).
- Analysis of the cost-effectiveness of implementing the project (i.e., prior to making the decision whether to execute it or not) and an analysis of the technical and legal feasibility of executing the project.

#### **Example of expenses directly connected to the investment**

- Costs of loan interests, costs of bank commissions, realized loan exchange differences.

- Zakup gruntu oraz prace związane z inwestycją.
- Wydatki osobowe, wynagrodzenia, świadczenia na rzecz pracowników.
- Koszty podróży służbowych i koszty rzeczowe (materiały, energia) wewnętrznej jednostki organizacyjnej powołanej dla realizacji projektu.
- Koszty osobowe bezpośrednie, tj. koszty wynagrodzeń, narzutów na wynagrodzenia, delegacji związanych z inwestycjami i inne koszty pracowników zaangażowanych w proces wytwarzania środka trwałego.
- Koszty opinii prawnych, doradztwa, sporządzenia dokumentacji technicznych, dokumentacji projektowej dotyczącej konkretnej inwestycji/modernizacji, które są związane z realizacją projektu inwestycyjnego.
- Koszty mediów zużytych w procesie wytwarzania środka trwałego w części przypadającej bezpośrednio na wytworzenie środka trwałego.
- Koszty wdrożenia i montażu środka trwałego oraz dostosowania składnika majątku do indywidualnych potrzeb Spółki.
- Koszty nadzoru nad projektem inwestycyjnym.
- Koszty pełnienia funkcji doradcy technicznego i handlowo-prawnego w procesie wyboru realizatora budowy nowych mocy wytwórczych.
- Koszty ekspertyz na temat wpływu na krajowy system elektroenergetyczny nowych bloków.
- Koszty wykonania dokumentacji do uzyskania pozwolenia wodnoprawnego oraz koszty wykonania operatu wodnoprawnego na pobór wody z rzek.
- Koszty weryfikacji prognozy poziomu hałasu w środowisku po uruchomieniu nowej inwestycji.
- Acquisition of land and works connected with the project.
- Staff costs, salaries, employee benefits.
- Costs of business trips and tangible costs (materials, energy) of the internal organizational unit established to execute the project.
- Direct personnel cost i.e., staff costs, salary overheads, business trips related to the investment project and other costs of staff engaged in the process of producing the fixed asset.
- Costs of legal opinions, advisory services, drawing up technical and architectural plans of a particular project/renovation that are connected with the execution of the investment project.
- Those utility costs directly associated with the process of producing the fixed asset.
- Costs of implementing and assembling the fixed asset and adapting it to the individual needs of the company.
- Costs of supervising the investment project.
- Costs of acquiring a technical and commercial advisor to assist in the process of selecting a contractor for constructing the new production capacities.
- Costs of expert opinions regarding the impact that the new buildings will have on the national power system.
- Costs of drawing up documentation in order to obtain a water permit and the costs of acquiring a permit for drawing water from rivers.
- Costs of verifying the forecasted noise level in the environment after launching the new project.

W zakresie wydatków zaliczonych do przedinwestycyjnych deweloper ma prawo odnieść je w koszty podatkowe w dacie poniesienia. Z kolei wydatki o charakterze inwestycyjnym w tym przypadku zostaną rozpoznane jako tzw. koszty zaniechanych inwestycji w dacie zbycia inwestycji lub likwidacji (art. 15 ust. 4f UPDOP). Deweloper musi jednak udowodnić, że wydatki te mają związek z prowadzoną przez niego działalnością, decyzja o rozpoczęciu inwestycji była racjonalna, a rezygnacja była uzasadniona ważnymi okolicznościami. Po wielu kontrowersjach za datę likwidacji inwestycji uznaje się obecnie również decyzję podatnika o trwałym wykreśleniu (usunięciu) z ewidencji aktywów środka trwałego w budowie.

## KOMENTARZ KSIĘGOWY

W przypadku gdy nabycie gruntu nastąpiło w momencie, kiedy jego przeznaczenie nie było jeszcze przesądzone, bądź deweloper planuje czerpanie korzyści z jego wynajmu, nieruchomości ta powinna zostać zaklasyfikowana jako nieruchomości inwestycyjna – zgodnie z MSR 40.8b.

Nieruchomość powinna zostać początkowo ujęta w cenie nabycia (powiększonej o koszty zakupu), a następnie na dzień bilansowy wyceniona, w zależności od wybranego przez spółkę modelu do wartości godziwej, bądź wykazana w cenie nabycia pomniejszonej

In terms of expenses that are classified as pre-investment, the developer has the right to allocate them to tax deductible costs on the date they are incurred. The investment expenses in the above case, however, will be classified as costs of discontinued investments on the date the investment is sold or liquidated (article 15, clause 4f of the CIT Act). The developer will have to prove that the expenses are connected to relevant business activity, the decision to launch the investment was rational, and the discontinuation was justified by important circumstances. After numerous controversies, the project's liquidation date is currently considered to be the date on which the tax payer permanently eliminates (liquidates) the fixed asset under construction from its asset register.

## ACCOUNTING COMMENTARY

If the acquisition of land occurred at a time when its purpose was still uncertain, or the developer is planning to draw benefits from rental activity (as is in this case), the land should be classified as an investment property under IAS 40.8b.

The land should be initially recognized at the acquisition cost (increased by transaction cost) and subsequently valued as of the balance sheet date in accordance with the chosen model: fair value or cost less impairment write-off. The valuation



o potencjalny odpis z tytułu utraty wartości. Spółka powinna w polityce rachunkowości wskazać model zastosowany do wyceny nieruchomości inwestycyjnej. Jakikolwiek koszty wstępne poniesione przed momentem, kiedy realizacja inwestycji była przez kierownictwo oceniana na bazie racjonalnych przesłanek jako prawdopodobna, powinny zostać odniesione w wynik, w ciężar kosztów operacyjnych w sprawozdaniu z całkowitych dochodów.

## RÓŻNICE DO PAS

Nie zidentyfikowano istotnych różnic.

model should be explicitly mentioned in the accounting policy of the entity. Any initial costs incurred before the management assesses the feasibility of the project on rational grounds, should be recognized as operating expenses in the statement of comprehensive income.

## DIFFERENCES WITH RESPECT TO PAS

No significant differences were identified.

## 1.3 Księgowe ujęcie prawa wieczystego użytkowania gruntu

*Spółka „Deweloper 2” nabyła prawo wieczystego użytkowania gruntu, na którym planuje wybudować budynek biurowy, który następnie zamierza skomercjalizować i wynająć. Kierownictwo na obecną chwilę nie rozważa szybkiej sprzedaży budynku w celu realizacji „zysku dewelopera”, ale liczy na długoterminowy wzrost wartości budynku.*

## Accounting recognition of perpetual usufruct right to land

*Company “Developer 2” acquired the perpetual usufruct right to land to erect an office building, which it then intends to commercialize and lease to tenants. The management is not considering a quick sale of the building in order to earn “developer’s profit” but hopes for a long-term appreciation of the building’s market value.*



**Jak posiadanie takiego prawa użytkowania wieczystego gruntu powinno zostać odzwierciedlone w sprawozdaniu finansowym spółki „Deweloper 2”?**

**How should the perpetual usufruct right to land be accounted for in the financial statement of company “Developer 2”?**

## KOMENTARZ KSIĘGOWY

Ujęcie prawa wieczystego użytkowania gruntów jest jedną z najbardziej kontrowersyjnych kwestii w zakresie sprawozdawczości finansowej w Polsce, z uwagi na brak precyzyjnych uregulowań tego zagadnienia w MSSF.

Naszym zdaniem, według MSSF prawo wieczystego użytkowania gruntów powinno być traktowane jako leasing operacyjny. Przede wszystkim wynika to z faktu, że zgodnie z MSR 17.4 zawarta pomiędzy państwem a podmiotem umowa użytkowania gruntu spełnia definicję umowy leasingowej, która stwierdza, że jest to umowa, na mocy której w zamian za opłatę lub serię opłat leasingodawca przekazuje leasingobiorcy prawo do korzystania z określonego składnika aktywów przez uzgodniony okres czasu (aktualizacja KIMSF, maj 2012).

O charakterze tej formy leasingu jako leasingu operacyjnego świadczą natomiast dwie kolejne przesłanki.

Po pierwsze, ze względu na fakt, że grunt ma co do zasady nieograniczony okres ekonomicznej użyteczności, to mało prawdopodobnym jest, aby okres, na który „Deweloper 2”

## ACCOUNTING COMMENTARY

Accounting for the perpetual usufruct right to land is one of the most controversial issues within financial reporting in Poland. This is due to the lack of precise regulations regarding that issue in the IFRS.

In our view, according to IFRS, the perpetual usufruct right to land should be treated as an operating lease. This results, above all, from the fact, that according to IAS 17.4, the land usufruct contract concluded between the state and the entity fulfils the definition of a lease contract, which states that it is a contract under which, in exchange for a fee or a series of fees, the lessor transfers to the lessee the right to use the particular asset for an agreed upon period of time (IFRIC update, May 2012).

Characterizing this form of leasing as an operating leasing is supported by two other conditions.

First, this characterization is supported by the fact that land usually has unlimited useful economic life; thus, it is unlikely that the period for which “Developer 2” acquired the perpetual

nabył prawo wieczystego użytkowania stanowił jego większość, co potwierdza, że zasadniczo nie nastąpiło przeniesienie całego ryzyka i pożytków wynikających z posiadania tego aktywa.

Po drugie, ze względu na fakt, że opłaty za prawo wieczystego użytkowania w długim okresie czasu podlegają wahaniom (powiązane są z wartością rynkową wspomnianego gruntu), to nie mogą one być składową bieżących minimalnych opłat leasingowych, na bazie których ujmowany i wyceniany jest leasing finansowy.

W związku z tym, wydatki poniesione z tytułu nabycia takiej formy leasingu bądź nadwyżka pierwszej opłaty nad opłatą roczną, powinny być traktowane w bilansie jako przedpłacone opłaty leasingowe i rozliczane przez okres trwania leasingu w rachunku z całkowitych dochodów w ciężar kosztów operacyjnych. Sugeruje się, aby takie przedpłacone opłaty klasyfikować jako wartości niematerialne albo pozostałe aktywa.

Należy jednak pamiętać, iż prawo wieczystego użytkowania gruntu, które jest leasingiem operacyjnym, można w pewnych przypadkach klasyfikować jako leasing finansowy. Taką możliwość daje nam MSR 17.19, który mówi, że stosownie do MSR 40, leasingobiorca może zaliczyć udziały w nieruchomości, które posiada w postaci leasingu operacyjnego, do nieruchomości inwestycyjnych. W takim przypadku udział w nieruchomości ujmuje się tak, jak gdyby stanowił on leasing finansowy oraz, dodatkowo, do tego składnika aktywów stosuje się model wyceny według wartości godziwej.

Wówczas prawo wieczystego użytkowania jest ujmowane jako aktywo w wartości niższej z dwóch: wartości godziwej oraz wartości bieżącej minimalnych opłat leasingowych. Kwota aktywa powiększona jest o wstępne koszty poniesione w związku z transakcją (wstępna opłata do gminy, ewentualnie cena nabycia prawa od strony trzeciej) ujmowaną równoważnie jako zobowiązania z tytułu leasingu w sprawozdaniu z sytuacji finansowej spółki.

**UWAGA:** Znaczącą zmianę w zakresie ujęcia prawa wieczystego użytkowania wniesie obowiązujący od 1 stycznia 2019 r. MSSF 16 Leasing. Nowy standard znosi podział na leasing operacyjny i leasing finansowy dla celów ujęcia księgowego w księgach leasingobiorcy. Zamiast tradycyjnej klasyfikacji wprowadza jeden model rozpoznawania umów leasingowych – prawo do użytkowania aktywa. W przypadku nabycia prawa użytkowania wieczystego zgodnie z MSSF 16.24 prawo do użytkowania aktywa w momencie początkowego ujęcia wyniesie sumę ujętego zobowiązania leasingowego, opłaty wstępnej oraz poniesionych kosztów transakcyjnych. Po stronie pasywów zostanie ujęte zobowiązanie leasingowe w wysokości wartości bieżącej przyszłych opłat leasingowych.

## RÓŻNICE DO PAS

Według polskich standardów rachunkowych, prawo wieczystego użytkowania gruntów stanowi środek trwały.

usufruct right constitutes its majority. This confirms that basically the substantial risk and benefits resulting from possession of this asset were not transferred to the lessee i.e., "Developer 2."

Secondly, as the fees for the perpetual usufruct right in the long-term are subject to fluctuations (they are directly linked to market value of the land), they cannot be a component of the present value of minimum lease payments on the basis of which a financial lease is defined and valued.

Due to the above, the acquisition cost of right or the surplus of the first fee over the annual fee for the perpetual usufruct right should be treated as prepaid leasing payments in the balance sheet and expensed through the period of leasing as operating expenses in the statement of comprehensive income. It is suggested that such prepaid payments should be classified as intangible or other assets.

However, the perpetual usufruct right to land, which is an operating lease, may be in certain cases classified as a financial lease. IAS 17.19 states that according to IAS 40, the lessee may reclassify its share in an operating lease property to an investment property. In this case, the share in a property is classified as if it was a financial lease and, additionally, this asset is valued on the basis of the fair value model.

Concurrently, the perpetual usufruct right is recognised as an asset valued at the lower of the two: fair value and the present value of minimum lease payments. The value of the asset is increased by the initial costs incurred in relation to the transaction (initial payment to the municipality or purchase price of the rights from a third party) accounted for as a lease liability in the balance sheet of the entity.

**NOTE:** Significant changes with respect to the recognition of the right of perpetual usufruct will apply once the IFRS 16 Leasing comes into effect on January 1, 2019. The new standard abolishes the division between operating lease and financial lease for accounting purposes in the books of the lessee. In place of this traditional classification, the regulation introduces one model for recognizing lease agreements – the right to use the asset. If the perpetual usufruct right is acquired pursuant to IFRS 16.24, the right to use the asset will be recognized, at the time of acquisition as the sum of the recognized lease liability, initial fee, and transaction costs incurred. On the liability side, the lease liability will be recognized at the present value of future lease payments.

## DIFFERENCES WITH RESPECT TO PAS

According to PAS, perpetual usufruct right to land constitutes a fixed asset.

Wartość początkową prawa użytkowania wieczystego gruntu stanowi cena jego nabycia. Wartość początkową wyznacza się w zależności od sposobu jego nabycia.

W przypadku nabycia prawa wieczystego użytkowania gruntów np. od jednostki samorządu terytorialnego (urzędu gminy, urzędu miasta), za wartość początkową tego prawa przyjmuje się zapłaconą pierwszą opłatę pobieraną za oddanie nieruchomości gruntowej w użytkowanie wieczyste.

Wartość początkową tak nabytego prawa wieczystego użytkowania gruntów zwiększają koszty transakcyjne zakupu, do których zalicza się m.in.: opłaty notarialne, opłaty za wpis w księdze wieczystej itp.

Z kolei w przypadku nabycia prawa wieczystego użytkowania na rynku wtórnym od dotychczasowego jego posiadacza, wartością początkową będzie cena zakupu powiększona o koszty poniesione w związku z jego nabyciem (np. koszty opłat notarialnych).

W sytuacji, gdy jednostka nabędzie prawo wieczystego użytkowania gruntu nieodpłatnie, spółka „Deweloper 2” zalicza wartość nabytego nieodpłatnie prawa do aktywów oraz rozliczeń międzyokresowych przychodów i ujmuje w wynik przez okres jego użytkowania. Prawo użytkowania podlega amortyzacji bilansowej przez okres jego użytkowania.

**UWAGA:** Prawo wieczystego użytkowania gruntu, traktowane przez ustawę o rachunkowości jako środek trwały spełnia także definicję nieruchomości zgodnie z art. 3.1.15. W przypadku, kiedy nieruchomość ta spełnia definicję nieruchomości inwestycyjnej, to prawo to może być wyceniane na dzień bilansowy do wartości godziwej.

The initial value of the perpetual usufruct right to land constitutes its acquisition cost. The initial value is set depending on the manner of its purchase.

In case of acquiring the perpetual usufruct right to land, e.g., from the local government unit (municipality office, town office), the initial value of this right is assumed to be the first fee paid for granting the land in perpetual usufruct.

The initial value of the acquired perpetual usufruct right to land is increased by the transaction cost, which includes among others: notarial fees, fees for entry in the land and mortgage register, etc.

In turn, when acquiring the perpetual usufruct right to land on the secondary market from its current possessor, the initial value will be the price of purchase increased by the costs incurred in relation to its purchase (e.g. costs of notarial fees).

However, in the situation when the entity acquires the perpetual usufruct right to land free-of-charge, the company “Developer 2” recognises the value of the right in both the assets and deferred income and recognizes both depreciation and income over the period of its use.

**NOTE:** It should also be noted that the perpetual usufruct right to land, treated by the Accounting Act as a fixed asset, also fulfils the definition of property under article 3.1.15. If this property fulfils the definition of an investment property, this right can be valued on the balance sheet using the fair value model.

## 1.4 Wniesienie gruntu w formie aportu niepieniężnego w spółce kapitałowej

*Spółka A i B planują zrealizować inwestycję mieszkaniową w formie „joint venture”, w ramach powołanej przez nich spółki specjalnego przeznaczenia (ang. Special Purpose Vehicle, dalej „SPV”), w której posiadają po 50% udziałów. SPV jest spółką kapitałową (sp. z o.o.). Umowa spółki spełnia definicję wspólnego przedsięwzięcia, zgodną z MSSF 11.*

*SPV posiada zarejestrowany kapitał zakładowy w postaci 1 000 udziałów o wartości nominalnej 100 PLN każdy.*

*Spółka A wniosła do SPV, w formie aportu niepieniężnego, grunt o wartości rynkowej 5 000 000 PLN, którego wartość bilansowa na dzień wniesienia wynosiła 4 000 000 PLN. Spółka A nabyła grunt za gotówkę w kwocie 4 000 000 PLN.*

## Contributing land as an in-kind contribution to a capital company

*Companies A and B are planning to execute a residential project as a “joint venture” by forming a special purpose vehicle (further “SPV”) in which they each hold 50% of the shares. The SPV is a capital company (Sp. z o.o., limited liability company). Its articles of association fulfil the definition of a joint venture according to IFRS 11.*

*The SPV has a registered share capital in the form of 1,000 shares with a nominal value of PLN 100 each.*

*Company A made an in-kind contribution to the SPV in a form of land with a market value of PLN 5,000,000. The carrying value of land on the date of contribution was PLN 4,000,000. Company A acquired the land for a cash (in amount of PLN 4,000,000). Company A acquired the land for PLN 4,000,000 in cash.*

Spółka B wniosła do SPV, w formie wkładu pieniężnego, 5 000 000 PLN.

Company B made a financial contribution to the SPV in cash in the amount of PLN 5,000,000.



**Jak powyższe wniesienie aportu pieniężnego oraz niepieniężnego powinno zostać odzwierciedlone w sprawozdaniu finansowym spółek wnoszących oraz SPV?**

**How should the above financial and in-kind contributions be reflected in the financial statements of the contributing companies and the SPV?**

## KOMENTARZ KSIĘGOWY

### Ujęcie aportu w spółce A wnoszącej aport niepieniężny

MSSF nie precyzują szczegółowo sposobu ujęcia aportu niepieniężnego. W związku z tym musimy kierować się tutaj zasadami ogólnymi zawartymi przede wszystkim w MSR 16, MSR 27, MSR 28 oraz MSSF 11.

Wspólnik wspólnego przedsięwzięcia ujmuje swój udział w jednostkowym sprawozdaniu finansowym na bazie MSR 27, czyli w cenie nabycia, lub jako instrumenty finansowe zgodnie z MSR 39. Wybór dokonany przez kierownictwo powinien być jasno wykazany w polityce rachunkowości spółki. Dla celów dalszych rozważań przyjmujemy, że spółka wybrała pierwszy ze wspomnianych modeli. Zgodnie z definicją zawartą w MSR 16.4, cena nabycia lub koszt wytworzenia jest kwotą zapłaconych środków pieniężnych lub ich ekwiwalentów lub wartością godziwą innych dóbr przekazanych z tytułu nabycia składnika aktywów w momencie jego nabycia lub wytworzenia.

Kosztom nabycia udziałów jest wydanie majątku w postaci nieruchomości, której wartość godziwa wynosi 5 000 000 PLN i w takiej wysokości spółka powinna rozpoznać udziały we wspólnym przedsięwzięciu. Różnica pomiędzy wartością godziwą udziałów a wartością księgową wydanego majątku powinna zostać odniesiona w wynik bieżącego okresu pod warunkiem, że transakcja taka ma treść ekonomiczną. W przypadku, kiedy transakcja nie ma treści ekonomicznej, spółka powinna początkowo wykazać udziały w wartości księgowej wydanego majątku, co nie będzie powodowało konieczności odniesienia różnicy pomiędzy wartością godziwą a wartością księgową wydanego majątku w wynik bieżącego okresu.

W skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym, wspólnik wspólnego przedsięwzięcia ujmuje swój udział jako inwestycję i rozlicza tę inwestycję przy użyciu metody praw własności – zgodnie z MSR 28 Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych oraz wspólne przedsięwzięcia.

Zgodnie z MSR 28 metoda praw własności jest to taka metoda rachunkowości, według której inwestycja jest początkowo ujmowana według kosztu, a następnie po dniu nabycia jej wartość jest korygowana odpowiednio o zmianę udziału inwestora w aktywach netto jednostki, w której dokonano inwestycji. Zysk lub strata inwestora obejmuje jego udział w zysku lub stracie jednostki, w której dokonano inwestycji, a inne całkowite dochody

## ACCOUNTING COMMENTARY

### Treatment of the contribution in company A, which made an in-kind contribution

IFRS does not specify in detail the method of recognizing in-kind contributions. Due to this fact, we must follow general rules included primarily in IAS 16, IAS 27, IAS 28 and IFRS 11.

A partner in a joint venture recognizes his share in a stand-alone financial statement on the basis of IAS 27, i.e., at cost or as a financial instrument in accordance with IAS 39. The choice made should be explicitly pointed out in the accounting policy of the entity. For the purposes of further considerations, we assume that the shares are recognized at cost. According to the definition included in the IAS 16.4, the cost is the amount of cash or cash equivalents paid or the fair value of the other consideration given to acquire an asset at the time of its acquisition or construction.

The purchase price of the shares is the released land assets received in exchange, of which the fair value is PLN 5,000,000 and at which the company should recognize its shares in the joint venture. The difference between the fair value of shares and the carrying amount of the released asset should be included as income in the current period in the statement of comprehensive income provided that the transaction has an economic substance. If the transaction does not have an economic substance, the company should recognize the shares in the carrying amount of the released assets, which will not impose the obligation to include the difference between the fair value and the book value of the released assets in the statement of comprehensive income.

In the consolidated financial statements, a partner in a joint venture initially recognizes the investment at cost and subsequently measures the investment using the equity method under IAS 28.

Pursuant to IAS 28, the equity method is an accounting method whereby the investment is initially recognized at cost and adjusted thereafter for the post-acquisition change in the investor's share of net assets of the investee. The investor's profit or loss includes his share in the profit or loss of the investee and the other comprehensive income of the investor covers his share in the other comprehensive income of the investee.

inwestora obejmują jego udział w innych całkowitych dochodach jednostki, w której dokonano inwestycji.

Adekwatnie do powyższego spółka powinna ująć udziały w nowo nabytym podmiocie w wartości początkowej równej kosztowi ich nabycia.

Zgodnie z definicją zawartą w MSR 16, cena nabycia lub koszt wytworzenia jest kwotą zapłaconych środków pieniężnych lub ich ekwiwalentów lub wartością godziwą innych dóbr przekazanych z tytułu nabycia składnika aktywów w momencie jego nabycia lub wytworzenia.

**UWAGA:** Ze względu na istotne różnice w ujęciu, każda transakcję w formie niepieniężnego aportu powinna zostać przeanalizowana pod kątem jej treści ekonomicznej.

#### **Ujęcie aportu w spółce B wnoszącej aport pieniężny**

W przypadku spółki wnoszącej aport pieniężny, ceną nabycia udziałów będzie kwotą zapłaconych środków pieniężnych lub ich ekwiwalentów w momencie jego nabycia czyli kwota 5 000 000 PLN zapłacona w gotówce.

#### **Ujęcia aportu w sprawozdaniu finansowym SPV**

SPV powinna rozpoznać z tytułu wniesienia środków pieniężnych oraz majątku (gruntu) kapitał w wysokości 10 000 000 PLN. Z racji tego, że wartość nominalna kapitału podstawowego wynosi 100 000 PLN, kwota nadwyżki, czyli 9 900 000 PLN powinna zostać odniesiona w pozycję pozostałych kapitałów.

### **RÓŻNICE DO PAS**

Poniższe podejście oparte jest o interpretację Ministerstwa Finansów DR1/502/336-1/DBX/2014 z 20 stycznia 2015 r.

Jak już wspomniano powyżej, pojęcie aportu niepieniężnego nie zostało dotychczas zdefiniowane w obowiązujących przepisach prawnych regulujących wnoszenie aportów, tj. w kodeksie spółek handlowych (KSH), UoR, UVAT, UPDOP oraz ustawie o podatku dochodowym od osób fizycznych. Tym samym, w rozstrzyganiu tego typu kwestii należy posilkować się orzecznictwem sądowym oraz decyzjami administracyjnymi nie mającymi charakteru prawa stanowionego, jak np. wytyczne Ministerstwa Finansów czy interpretacje organów podatkowych.

#### **Ujęcie aportu w sprawozdaniu spółki A, która wnosi aport niepieniężny**

W świetle ustawy o rachunkowości udziały objęte przez jednostkę w innej spółce kapitałowej stanowią składnik majątku zaliczany generalnie do długoterminowych aktywów finansowych, które ujmuje się w księgach rachunkowych na dzień ich nabycia według ceny nabycia albo kosztu

Taking the above into consideration, the company should initially recognize the shares in the company in the consolidated financial statement at the cost of their acquisition.

According to the definition included in IAS 16, the price of purchase or cost of production is the amount of paid financial resources or their equivalents, or the fair value of other goods transferred for the acquisition of an asset at the time of its purchase or production.

**NOTE:** Due to the material differences regarding the recognition approach, every in-kind contribution should be analyzed with respect to its economic substance.

#### **Treatment of the contribution in company B, which made the financial contribution**

In the case of the company making the financial contribution, the price of the purchase of shares will be the amount of cash paid at the time of the purchase, i.e., the amount of PLN 5,000,000.

#### **Treatment of the contribution in the financial statements of the SPV**

The SPV should recognize the equity in the amount of PLN 10,000,000 from the contributed financial resources and the assets. Due to the fact that the nominal value of the share capital is PLN 100,000, the surplus amount, i.e., PLN 9,900,000 should be included in the other reserves in the equity section of the financial statements.

### **DIFFERENCES WITH RESPECT TO PAS**

The approach presented below is based on the interpretation of the Ministry of Finance DR1/502/336-1/DBX/2014 issued on January 20, 2015.

As discussed above, the concept of in-kind contribution has not been defined in the binding legal regulations, which govern contributions, i.e., in the Code of Commercial Companies (CCC), Accounting Act (AA), VAT Act, CIT Act, and PIT Act. Therefore, when settling such issues, one should support oneself with court rulings or administrative decisions (e.g., the guidelines of the Ministry of Finance or the interpretations of tax authorities), that, unlike codified law, are not binding but do ultimately have persuasive authority.

#### **Treatment of the contribution in the statement of company A, which made the in-kind contribution**

In light of the Accounting Act, shares acquired by an entity in another capital company constitute an asset included generally in long-term financial assets. Such assets are recognized in the accounting books on the day of their acquisition at cost if the costs of carrying out the transaction are irrelevant.

wytworzenia, jeżeli koszty przeprowadzenia transakcji nie są istotne.

Objęte w zamian za wkład niepieniężny (grunt) udziały ujmuje się pierwotnie w wartości wynikającej z umowy (w istocie stanowiącej ich cenę rynkową) na przeznaczonym do tego koncie długoterminowych aktywów finansowych. Równolegle, powinno nastąpić wyksięgowanie wartości bilansowej poszczególnych składników majątku jednostki wniesionych do nowoutworzonej spółki jako wkład rzeczowy.

Różnicę między wyższą ceną rynkową udziałów (wynikającą z umowy spółki i wyceny), a niższą ceną ich nabycia, (odpowiadającą wartości księgowej wkładu), naszym zdaniem powinno się odnieść na kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny.

Dzięki takiemu ujęciu operacji gospodarczych w księgach rachunkowych, zmiana struktury aktywów jednostki wskutek wniesienia do nowo utworzonej spółki wkładów niepieniężnych (nieruchomości), w zamian za udziały, nie wpłynie na wynik finansowy tej jednostki.

**UWAGA 1:** Problem wyceny wartości początkowej składników majątkowych otrzymanych w formie aportu nie jest uregulowany wprost w UoR. Oznacza to, że wartość początkowa powinna wynikać z informacji przedstawionych przez wspólnika wnoszącego przedsiębiorstwo i być wskazana w umowie spółki z o.o. Jeżeli wspólnik sam określa wartość wkładu, to wartość wkładu powinna opierać się na cenach rynkowych.

**UWAGA 2:** Alternatywnym dopuszczalnym podejściem jest ujęcie udziałów w wartości księgowej wydanego majątku. Jest to podejście uważane za bezpieczniejsze, ponieważ nie zwiększa kapitałów własnych jednostki wnoszącej aport, w szczególności kiedy jest ona np. jedynym lub dominującym udziałowcem nowej jednostki (SPV).

#### Ujęcie aportu w spółce B, wnoszącej wkład pieniężny

Spółka B rozpozna na dzień wniesienia aportu pieniężnego, w pozycji długoterminowych aktywów finansowych, udziały w spółce SPV w kwocie wniesionego aportu, czyli 5 000 000 PLN.

Udziały będą prezentowane na koniec każdego okresu sprawozdawczego w cenie nabycia pomniejszonej o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości.

#### Ujęcie aportu w sprawozdaniu SPV

Wartość nominalna udziałów spółki to 100 000 PLN. Księgowania związane z ujęciem aportu będą wyglądały następująco:

- Wniesienie przez Spółkę B aportu pieniężnego  
Dr Środki pieniężne 5 000 000 PLN  
Cr Pozostałe rozrachunki 5 000 000 PLN

Shares acquired in exchange for an in-kind contribution (plot of land) are classified primarily in the value resulting from the articles of association (actually being their market value) on the account of long-term financial assets allocated for that purpose. Simultaneously, entity A should derecognise the carrying amount of assets contributed to the newly established company as in-kind contributions.

The difference between the higher (resulting from the articles of association and valuation) market price of shares and the lower price of their purchase, reflecting the carrying amount of the contributed asset, in our view, should be recognized in the valuation reserve in the equity section of the balance sheet.

Thanks to the above mentioned approach, the change in the structure of the entity's assets as a result of an in-kind contribution (plot of land), made to the newly established company in exchange for shares, will not influence the financial result of the Entity.

**NOTE 1:** The problem with determining the initial value of the assets received as in-kind contributions is not regulated directly in the Accounting Act. Thus, the initial value should result from information presented by the contributing partner and should be indicated in the articles of association of the limited liability company. If the partner defines the value of the contribution by himself, the value of the contribution should be based on market prices.

**NOTE 2:** An alternative acceptable approach is recognizing the shares in the carrying amount of the released assets. This approach is considered as more prudent, since it does not increase the equity of the entity making the in-kind contribution, particularly, when it is, for example, the only or dominating shareholder of the new entity (SPV).

#### Treatment of the contribution by company B, which made a financial contribution

On the day the financial contribution is made, Company B will recognize as long-term financial assets, the shares in the SPV in the amount of contributed cash, i.e., PLN 5,000,000.

Shares will be presented at the end of each reporting period in the price of purchase decreased by potential impairment write-off.

#### Treatment of the contribution in the financial statement of the SPV

The nominal value of the company's shares is PLN 100,000. The booking connected with the treatment of the in-kind contribution will look as follows:

- Making a financial contribution by company B  
Dr Financial resources PLN 5,000,000  
Cr Other settlements PLN 5,000,000

- Wniesienie przez spółkę A aportu niepieniężnego  
Dr Nieruchomość inwestycyjna 5 000 000 PLN  
Cr Pozostałe rozrachunki 5 000 000 PLN
- Zarejestrowanie kapitału przez sąd rejestrowy  
Dr Pozostałe rozrachunki 100 000 PLN  
Cr Kapitał podstawowy 100 000 PLN
- Nabycie udziałów przez spółkę A i B w cenie wyższej niż cena nominalna tzw. „agio”  
Dr Pozostałe rozrachunki 9 900 000 PLN  
Cr Kapitał zapasowy z 9 900 000 PLN.

- Making an in-kind contribution by company A  
Dr Investment property PLN 5,000,000  
Cr Other settlements PLN 5,000,000
- Registration of the share capital by the registry court  
Dr Other settlements PLN 100,000  
Cr Share capital PLN 100,000
- Acquisition of shares by companies A and B at a price higher than the nominal price of shares, the “agio”  
Dr Other settlements PLN 9,900,000  
Cr Supplementary capital PLN 9,900,000.



## **Jakie są podatkowe konsekwencje wspomnianego powyżej aportu?**

### **KOMENTARZ PODATKOWY**

#### **PDOP**

##### **Konsekwencje dla otrzymującego**

Do przychodów podlegających opodatkowaniu nie zalicza się przychodów otrzymanych na utworzenie lub powiększenie kapitału zakładowego w spółce kapitałowej. Tym samym otrzymanie przez SPV aportu w postaci gruntu jak również wkładu pieniężnego nie będzie się wiązać z powstaniem obowiązku podatkowego w PDOP po stronie SPV.

##### **Konsekwencje dla wnoszącego**

Objęcie udziałów w zamian za grunt. W przypadku wniesienia przez Spółkę A do SPV działki w formie aportu niepieniężnego i objęcie udziałów (akcji) w zamian za wkład niepieniężny w postaci gruntu, po stronie Spółki A (podmiotu wnoszącego aport) powstanie przychód podatkowy. Do końca 2016 r. przychodem była jedynie nominalna wartość udziałów (akcji) w SPV, objętych w zamian za wkład niepieniężny. Jednak od 1 stycznia 2017 r. zmieniały się przepisy regulujące zasady opodatkowania wkładów niepieniężnych w postaci innej niż przedsiębiorstwa lub jego zorganizowana część. Od 2017 r. przychodem podatkowym dla podmiotu wnoszącego aport jest wartość wkładu określona w statucie lub umowie spółki, a w razie ich braku – wartość wkładu określona w innym dokumencie o podobnym charakterze. Jeśli wartość wkładu jest niższa od jego wartości rynkowej lub też nie została określona w statucie, umowie spółki albo innym dokumencie o podobnym charakterze, wówczas przychodem jest wartość rynkowa takiego wkładu określona na dzień przeniesienia własności jego przedmiotu wkładu (art. 12 ust. 1 pkt 7 UPDOP). W konsekwencji od 2017 r. po stronie Spółki A (podmiotu wnoszącego aport) powstanie przychód podatkowy w kwocie odpowiadającej wartości rynkowej wnoszonego gruntu (bez znaczenia jest okoliczność jaka część wkładu została przeznaczona na kapitał podstawowy, a jaka na kapitał zapasowy).

Jednocześnie przepisy podatkowe odsyłają do art. 14 UPDOP stanowiącego, że przychodem z tego tytułu jest wartość określona przez strony w umowie jako cena zbycia i, jeżeli cena ta bez uzasadnionej przyczyny znacznie odbiega od

## **What are the tax consequences of the aforementioned contributions?**

### **TAX COMMENTARY**

#### **CIT**

##### **Consequences for the receiver**

Taxable income does not include revenues received for establishing or increasing the share capital in a capital company. Thus, the SPV receiving the land as an in-kind contribution, as well as the cash contribution, will not trigger a tax obligation for the SPV.

##### **Consequences for the contributor**

Acquisition of shares in exchange for land. If company A contributes to the SPV land as an in-kind contribution and in consequence acquires shares (stocks), company A (the contributor) will realize taxable income as a result of such transaction. Through the end of 2016, income was strictly the nominal value of the shares (equity) in an SPV received in exchange for an in-kind contribution. However, as of January 1, 2017, the rules governing the taxation of in-kind contributions, other than an enterprise or an organized part thereof, have changed. As of 2017, taxable income for the contributor will be equal to the value of the contribution as specified in the company's articles of association or charter, and, in their absence, the value of the contribution as specified in another document of a similar nature. If the value of the contribution is less than its market value or is not specified in the articles of association, company agreement, or some other document of a similar nature, then the income will be equal to the market value of such contribution as of the date the ownership of the contribution is transferred (Article 12 paragraph 1 point 7 of the CIT Act). As a consequence, as of 2017, company A (contributor) will generate taxable income in an amount corresponding to the market value of the land contributed (no matter what proportion of the contribution was allocated between the share capital and the reserve capital).

Nevertheless, the tax regulations refer to Art. 14 of the CIT Act, according to which the income generated from such contributions will equal the price as determined by the parties in the contract unless such price, without reasonable justification,

wartości rynkowej tych rzeczy lub praw, organ może określić ten przychód w wysokości wartości rynkowej. Organy podatkowe mają zatem prawo do weryfikacji wartości wniesionego wkładu w odniesieniu do jego wartości rynkowej określonej na dzień przeniesienia własności jego przedmiotu.

Wartość przychodu do opodatkowania z tytułu aportu ulega pomniejszeniu o koszty jego uzyskania, które podatnik ma prawo rozpoznać na podstawie art. 15 ust. 1j UPDOP (w zależności od kwalifikacji wnoszonego aportem składnika majątku podatnika). Dodatkowo, zgodnie z art. 12 ust. 4 pkt. 11 UPDOP do przychodów podatkowych nie zalicza się kwot i wartości stanowiących nadwyżkę ponad wartość nominalną udziałów (akcji) otrzymanych przy ich wydaniu i przekazanych na kapitał zapasowy.

Jednocześnie od 2017 r. zniesiono ograniczenia w zaliczaniu do kosztów uzyskania przychodów odpisów amortyzacyjnych od wartości początkowej środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych nabytych w formie wkładu niepieniężnego od tej części ich wartości, która nie została przekazana na kapitał zakładowy spółki (uchylenie art. 16 ust. 1 pkt 63 lit. d UPDOP).

Mając na uwadze fakt, że Spółka A:

- wniosła do SPV w formie aportu niepieniężnego działkę o wartości rynkowej 5 000 000 PLN, której wartość bilansowa na dzień wniesienia wynosiła 4 000 000 PLN
- otrzymała w zamian udziały SPV o wartości nominalnej 4 000 000 PLN
- różnica pomiędzy wartością rynkową gruntu a wartością bilansową gruntu została przekazana na kapitał zapasowy (agio) SPV.

W spółce A wystąpi dochód do opodatkowania w kwocie 1 000 000 PLN tj. w kwocie różnicy pomiędzy wartością rynkową wnoszonego wkładu (gruntu) równą 5 000 000 PLN a wartością wydatków poniesionych na jego nabycie (cena zapłacona w gotówce 4 000 000 PLN).

#### **Objęcie udziałów w zamian za gotówkę**

W UPDOP brak jest przepisu określającego wysokość przychodu w przypadku objęcia udziałów/akcji w spółce kapitałowej w zamian za wkład pieniężny. Istniejące przepisy regulują jedynie zasadę określenia przychodu w przypadku objęcia udziału w zamian za wkład niepieniężny. Inaczej mówiąc, w momencie objęcia udziałów (akcji) SPV przez Spółkę B nie powstanie po jej stronie dochód podlegający opodatkowaniu. Dochód związany z objętymi udziałami/akcjami powstanie dopiero w momencie zbycia tych udziałów/akcji.

#### **VAT**

Wniesienie aportem gruntu do SPV stanowi, co do zasady, czynność opodatkowaną na zasadach ogólnych. Oznacza to, że dla tej czynności należy ustalić zarówno moment powstania obowiązku podatkowego, podstawę opodatkowania, jak i właściwą stawkę podatkową.

drastically deviates from the market value of those goods or rights, in which case the tax authority may set the income at market value. Tax authorities are therefore entitled to verify the value of the contribution made in relation to its market value as of the date the ownership of the object is transferred.

The value of taxable income from the contribution is reduced by the acquisition cost, the taxpayer is entitled to recognize under Art. 15 sec. 1j of the CIT Act (depending on the qualification of the contribution of the taxpayer's assets). Additionally, according to Art. 12 sec. 4 pt. 11 of the CIT Act, taxable income should not include amounts and surpluses exceeding the nominal value of shares (stock) received upon their issue and transferred to reserve capital.

Moreover, as of 2017, article 16 paragraph 1 point 63 letter d of the CIT Act repealed the restrictions on the deductibility of the depreciation charges from the initial value of fixed assets and intangible assets that had been acquired as an in-kind contribution with respect to its value that was not transferred to the share capital of the company.

Bearing in mind that Company A:

- made an in-kind contribution to the SPV, i.e., the plot of land with a market value of PLN 5,000,000, whose balance sheet value on the date of contribution was PLN 4,000,000
- in exchange received shares in the SPV with a nominal value of PLN 4,000,000
- the difference between the land market value and the land balance sheet value was transferred to the supplementary capital ("agio") of the SPV.

Company A will realize taxable income in the amount of PLN 1,000,000, i.e., the difference between the market price of the contribution (land) at PLN 5,000,000 and the acquisition price of PLN 4,000,000 (paid in cash).

#### **Acquiring shares in exchange for cash.**

The CIT Act does not directly regulate the valuation of income where capital company shares/stocks are received in exchange for a cash contribution. Existing provisions regulate only the income from the receipt of shares/stock in exchange for an in-kind contribution. In other words, at the time Company B receives the SPV shares (stocks), Company B will not realize taxable income. Income connected with acquired shares/stocks will appear only at the time dividends are paid out or at the time the shares/stocks are sold.

#### **VAT**

Land contributed to a SPV in-kind constitutes taxable activity under the general rules. Thus, with respect to such activity, it is necessary to establish not only the moment the tax obligation appears but also the tax base as well as the applicable tax rate.



## PCC

Obowiązek podatkowy powstaje z chwilą podjęcia uchwały o podwyższeniu kapitału podstawowego spółki mającej osobowość prawną. Zobowiązaniem do zapłaty tego podatku jest SPV. Podstawą opodatkowania jest wartość, o którą podwyższono kapitał zakładowy, zatem agio nie będzie uwzględnione przy obliczaniu podstawy opodatkowania. Stawka podatku wynosi 0,5%. Dodatkowo SPV będzie zobowiązana do złożenia deklaracji w sprawie podatku PCC oraz obliczenia i wpłacenia podatku w terminie 14 dni od dnia powstania obowiązku podatkowego, z wyłączeniem przypadków, gdy podatek jest pobierany przez notariusza.

## Tax on civil law transactions

The tax obligation occurs at the time the resolution is passed to increase the capital of a legal company. In the case at hand, the SPV will be the entity obligated to pay such tax. The tax base is the value by which the share capital was increased and therefore, the "agio" (share premium) will not be taken into account when calculating the tax base. The tax rate will be 0.5%, and, furthermore, the SPV will be obligated to submit a declaration with respect to the tax on civil law transactions and will have to calculate and pay the tax within 14 days from the date the tax obligation was incurred with the exception of cases when the tax is collected by a notary public.

## 1.5 Wyburzenie użytkowanego budynku w celu budowy nieruchomości inwestycyjnej przez dewelopera

*Spółka „Deweloper 2” nabyła w 2007 r. grunt wraz z wybudowanym na nim magazynem za łączną kwotę 30 000 000 PLN (odpowiednio 25 000 000 PLN za grunt oraz 5 000 000 PLN za magazyn), w którym następnie były składowane materiały budowlane. Magazyn prezentowany był w sprawozdaniu finansowym jako rzeczowe aktywa trwałe i podlegał amortyzacji przez okres jego użyteczności ekonomicznej.*

*1 stycznia 2017 r. spółka podjęła decyzję o realizacji na wspomnianym gruncie budynku biurowego z przeznaczeniem na wynajem powierzchni biurowej, w związku z czym dokonała wyburzenia magazynu. Wartość księgową netto magazynu na dzień wyburzenia wynosiła 3 750 000 PLN. Dodatkowo, spółka wykonała prace polegające na adaptacji gruntu (osuszenie, wycinka drzew i krzewów, zmiana ukształtowania terenu), na którym będzie zbudowana wspomniana inwestycja biurowa. Koszt prac wyniósł 200 000 PLN.*

## Demolition of a used building for the purpose of executing a development project

*In 2007, company “Developer 2” acquired for the total amount of PLN 30,000,000 (PLN 25,000,000 for land and PLN 5,000,000 for the warehouse, respectively) land with a warehouse, which has then been used as storage for building materials. The warehouse was recorded in the financial statements as a tangible fixed asset and was subject to depreciation for the period of its useful economic life.*

*On January 1, 2017, the company made the decision to build, on the abovementioned area, an office building with the purpose of leasing office space; consequently, the warehouse was demolished. The carrying amount of the warehouse as of the date of demolition was PLN 3,750,000. Additionally, the company carried out the works related to land adaptation (draining, removal of trees and bushes, change of landscape) on which the office building will be constructed. The cost of such works amounted to PLN 200,000.*

**?** *Czy powyższe koszty podlegają kapitalizacji w sprawozdaniu z sytuacji finansowej spółki „Deweloper 2” na 31 grudnia 2017 r.?*

*Are the abovementioned costs subject to capitalization in the statement of the financial position of “Developer 2” as of December 31, 2017?*

## KOMENTARZ KSIĘGOWY

**UWAGA:** W punkcie 1.1. rozpatrywaliśmy przypadek nieruchomości z przeznaczeniem do wyburzenia, której cena nabycia już uwzględniała ten fakt.

Obecne studium przypadku dotyczy budynku, którego wcześniejsze wykorzystanie zmieniło się w okresie jego użytkowania. W związku z tym wartość netto wyburzonego magazynu powinna zostać spisana w ciężar kosztów

## ACCOUNTING COMMENTARY

**NOTE:** In point 1.1. we considered a building acquired for the purpose of demolition, whose price paid on acquisition already took this fact into account.

The case study above refers to a building whose previous use changed during the course of its useful life. Due to this fact, the carrying amount of the demolished warehouse should be recognized as an operating expense in the period ending

operacyjnych spółki za okres zakończony 31 grudnia 2017 r., pomniejszając jednocześnie wynik za wspomniany okres.

W przypadku, gdyby jednak wyburzenie magazynu było niezbędne ze względu na niemożność postawienia nowego budynku, spółka ma prawo skapitalizować w wartości początkowej nowego obiektu zarówno wartość netto wyburzonego magazynu, jak i koszty jego wyburzenia. Należy jednak zwrócić uwagę, aby powyższe koszty były skapitalizowane w wartości projektu biurowego jedynie do takiego poziomu, w którym wartość bilansowa nowej inwestycji biurowej będzie odzyskiwalna (wartości odzyskiwalnej w procesie sprzedaży, z uwzględnieniem wszystkich przyszłych kosztów realizacji tego projektu mieszkaniowego).

Koszty oczyszczania gruntu ponoszone są w celu dostosowania go do miejsca i stanu, w którym może on funkcjonować zgodnie z przeznaczeniem, w związku z czym można je kapitalizować jako koszt projektu deweloperskiego.

W przypadku, gdyby oczyszczanie dotyczyło gruntu, na którym spółka planuje wybudować budynek klasyfikowany jako nieruchomość inwestycyjna/rzeczowy środek trwały, a nie budynek przeznaczony do sprzedaży w ramach normalnej działalności operacyjnej oraz zastosowałaby model kosztowy w zakresie jego okresowej wyceny, to poniesiony koszt powinien zostać skapitalizowany w początkowej wartości nieruchomości. Amortyzacja powinna następować przez okres, w którym jednostka będzie czerpała korzyści ekonomiczne z tytułu poniesienia powyższych wydatków.

## RÓŻNICE DO PAS

Nie zidentyfikowano istotnych różnic.

December 31, 2017; simultaneously, decreasing income for the period.

If, however, the demolition of the warehouse was necessary due to the impossibility of erecting a new building, the company has the right to capitalize, in the initial value of the new structure, both the carrying amount of the demolished warehouse as well as the expenses incurred with respect to its demolition. It must be noted that the aforementioned costs should be capitalized within the value of the office project only to the extent that the carrying amount of the new office investment will be recoverable (recoverable amount in the sales process, taking into account all future costs of this housing project).

Land clearance costs are incurred in order to adapt the location to a state in which it can function as intended, and therefore may be capitalized as a cost of developing the project.

If the land clearing refers to land on which the company is planning to erect a building classified as an investment property/tangible fixed asset and not a building intended for sale within the ordinary course of business, and if the cost-based model was used with reference to its subsequent valuation, then the cost incurred should be capitalized in the initial value of the property. Depreciation should be made for the period during which the entity will derive economic benefits from the incurred expenses.

## DIFFERENCES WITH RESPECT TO PAS

No significant differences were identified.

# 2

## Etap budowlany

## Construction phase

### 2.1 Rozpoczęcia kapitalizacji kosztów projektu deweloperskiego

Spółka „Deweloper 17” planuje realizację inwestycji polegającej na budowie, komercjalizacji oraz jak najszybszej sprzedaży budynku biurowego. Kierownictwo spółki zamierza zrealizować na tym projekcie zysk dewelopera i nie planuje realizacji długoterminowych zysków wynikających ze wzrostu wartości nieruchomości.

Do 31 grudnia 2017 r. spółka poniosła następujące wydatki:

- koszty doradztwa prawnego – 10 000 PLN,
- zaliczka na zakup działki – 2 000 000 PLN, umowa w formie aktu zostanie podpisana w momencie uzyskania pozwolenia na budowę,
- koszty badań rynkowych – 5 000 PLN,
- opłata za obsługę procesu uzyskania pozwolenia na budowę – 10 000 PLN.

Tylko koszty badań rynkowych zostały poniesione przed 30 czerwca 2017 r.

Kierownictwo spółki na podstawie racjonalnych szacunków stwierdza na 30 czerwca 2017 r., że istnieje

### Commencement of a development project's cost capitalization

Company “Developer 17” is planning to execute a project of erecting, commercializing, and sale of an office building. The company's management intends to earn a “developer's profit” on the project and is not planning to earn long-term profits resulting from the appreciation of its market value.

Through December 31, 2017, the company incurred the following expenses:

- costs of legal services – PLN 10,000,
- advance payment for the purchase of the plot of land – PLN 2,000,000, a contract in the form of a notarial deed will be signed at the moment of obtaining the building permit,
- costs of market research – PLN 5,000,
- fee for providing the service of obtaining the building permit – PLN 10,000.

The only expense incurred prior to June 30, 2017, was the cost of market research.

On the basis of rational estimates, on June 30, 2017, the company's management determined that obtaining

wysokie prawdopodobieństwo uzyskania korzyści ekonomicznych z planowanego przedsięwzięcia deweloperskiego. Niemniej jednak spółka zdecyduje się na realizację projektu tylko w przypadku uzyskania pozwolenia na budowę, które umożliwi budowę budynku o określonej liczbie kondygnacji. Prawdopodobieństwo uzyskania takiego pozwolenia jest oceniane przez kierownictwo spółki jako wyższe niż 50%.

Do tej pory Zarząd spółki nie podjął oficjalnej uchwały w zakresie realizacji projektu. Uchwała taka zostanie podjęta w momencie otrzymania wymaganego pozwolenia na budowę.

*economic benefits from the planned development project would be highly probable. Nevertheless, the company will decide to execute the project only on the condition that it obtains a building permit, which would allow for erecting a building with a specific number of floors. The probability of obtaining such a permit is estimated by the management as greater than 50%.*

*Thus far, the company's management has not adopted a relevant resolution concerning the execution of the project. Such resolution will be passed at the moment the required building permit is obtained.*



**Jak spółka powinna ująć powyższe wydatki w sprawozdaniu finansowym za okres 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2017 r.?**

**How should the company account for the aforementioned expenses in its financial statements for the period of 12 months ending December 31, 2017?**

#### KOMENTARZ KSIĘGOWY

MSSF nie precyzują momentu, od którego spółka powinna kapitalizować koszty przedsięwzięcia deweloperskiego. W związku z tym, naszym zdaniem, do określenia, w którym momencie należy kapitalizować koszty przedsięwzięcia deweloperskiego należy użyć zasad ogólnych, które zawarte są w MSR 16.

MSR 16.7 stanowi, iż cenę nabycia lub koszt wytworzenia pozycji rzeczowych aktywów trwałych ujmuje się jako składnik aktywów wtedy i tylko wtedy, gdy:

- istnieje prawdopodobieństwo, że jednostka uzyska przyszłe korzyści ekonomiczne związane ze składnikiem aktywów oraz
- cenę nabycia lub koszt wytworzenia składnika aktywów przez jednostkę można wycenić w wiarygodny sposób.

W związku z tym, kluczową kwestią jest tutaj określenie przez kierownictwo, jak prawdopodobnym jest, że spółka będzie realizować dany projekt deweloperski. Od momentu, kiedy prawdopodobieństwo realizacji projektu jest wyższe niż prawdopodobieństwo tego, że nie będzie on realizowany, spółka ma prawo kapitalizować koszty projektu deweloperskiego. Zakładamy przy tym, iż projekt ten przyniesie spółce korzyści ekonomiczne przewyższające nakłady na jego realizację.

Spółka powinna kapitalizować koszty w pozycji „Zapasy” ze względu na fakt, że budynek powstaje i będzie sprzedany w ramach normalnej działalności operacyjnej spółki, a spółka zrealizuje przede wszystkim tzw. „zysk dewelopera” i nie będzie planowała uzyskiwać istotnych korzyści z tytułu przychodów z najmu.

W związku z tym, że kierownictwo ocenia na 30 czerwca 2017 r. prawdopodobieństwo realizacji projektu jako wysokie, a prawdopodobieństwo uzyskania pozwolenia na budowę

#### ACCOUNTING COMMENTARY

IFRS does not specify a point of commencing the capitalization of costs incurred with respect to the development project. Due to this fact, in our view, in order to determine the specific point of commencing capitalization, the general rules included in IAS 16 should apply.

IAS 16.7 provides that the cost of property, plant, or equipment shall be recognized as an asset if, and only if:

- it is probable that future economic benefits associated with the item will flow to the entity
- and
- the cost of the item can be measured reliably.

Consequently, the key issue is the management's assessment of the probability that the company will execute the particular development project. From the moment when the probability of executing the project is higher than the probability that it will not be executed, the company has the right to capitalize the costs of the development project. We also assume that the project will bring economic benefits to the company, which benefits exceed total expenses planned to be incurred for its execution.

The company should capitalize the costs as “Inventories” due to the fact that the building is being erected and will be sold within the ordinary course of business. As a consequence, the company will earn a “developer's profit” and does not plan to obtain significant benefits from rental income.

Due to the fact that, as of June 30, 2017 the management estimates the probability of executing the project as high and the probability of obtaining a building permit in the required form

w wymaganym kształcie na wyższe niż 50%, spółka może kapitalizować w pozycji „Zapasy” wydatki, które można zaklasyfikować jako koszty zakupu, przetworzenia oraz pozostałe koszty zgodnie z MSR 2.

W związku z tym spółka powinna potraktować powyższe wydatki w następujący sposób:

- koszty doradztwa prawnego – 10 000 PLN: spółka może klasyfikować powyższe koszty w pozycji „Zapasy” ze względu na fakt poniesienia ich po 30 czerwca 2017 r., koszty te spełniają też definicję kosztów zgodną z MSR 2
- zaliczka na zakup działki – 2 000 000 PLN: spółka nie może klasyfikować zaliczki na zakup działki w pozycji „Zapasy” ze względu na fakt, iż nie ma kontroli na tym aktywem. W związku z tym zapłacona sprzedającemu kwota powinna zostać ujęta w pozycji „Pozostałe aktywa” (alternatywnie „Zaliczki na poczet nabycia zapasów” lub „Inne należności”)
- koszt badań rynkowych – 5 000 PLN: koszt został poniesiony przed 30 czerwca 2017 r., a więc w momencie, kiedy realizacja projektu w ocenie kierownictwa nie była jeszcze prawdopodobna. Koszt powinien zostać odniesiony w ciężar kosztów operacyjnych i w konsekwencji pomniejszyć wynik Spółki
- opłata za obsługę procesu uzyskania pozwolenia na budowę – 10 000 PLN: koszt został poniesiony po 30 czerwca 2017 r. oraz spełnia definicję kosztu, który można klasyfikować w pozycji „Zapasów” zgodnie z MSR 2.

## RÓŻNICE DO PAS

Kwestię momentu kapitalizacji kosztów przedsięwzięcia deweloperskiego określa precyzyjnie KSR 8 „Działalność deweloperska”. Koszty wykonania przedsięwzięcia deweloperskiego gromadzi się dla każdego przedsięwzięcia odrębnie do czasu jego zakończenia.

Za dzień rozpoczęcia przedsięwzięcia deweloperskiego uznaje się dzień, w którym deweloper rozpoczął aktywne, udokumentowane działania mające na celu realizację przedsięwzięcia.

Dzień rozpoczęcia przedsięwzięcia deweloperskiego nie powinien być wcześniejszy niż:

- dzień, w którym deweloper na podstawie racjonalnych szacunków stwierdził, że istnieje prawdopodobieństwo uzyskania korzyści ekonomicznych z planowanego przedsięwzięcia deweloperskiego
- lub
- dzień, w którym deweloper podjął wiążące go ustalenia (decyzje wewnętrzne lub zewnętrzne) o rozpoczęciu przedsięwzięcia deweloperskiego.

Dzień rozpoczęcia przedsięwzięcia deweloperskiego nie może być późniejszy niż:

- dzień podjęcia przez dewelopera pierwszych działań marketingowo-informacyjnych, służących przedstawieniu potencjalnym klientom planowanego rozwoju przedsięwzięcia

as greater than 50%, the company can capitalize expenses that meet the definition of the cost of purchase, processing, and other costs pursuant to IAS 2.

Also, due to this fact, the company should treat the abovementioned expenses in the following manner:

- costs of legal advisory services – PLN 10,000: the company can classify these costs as “Inventories” due to the fact that they had been incurred after June 30, 2017; thus, these costs also satisfy the definition of costs under IAS 2
- advance payment for the purchase of land – PLN 2,000,000: the company is not able to classify the advance payment for the purchase of the plot of land as “Inventories” due to the fact that it has no control over this asset. Therefore, the amount paid to the seller should be classified as “Other assets” (alternatively “Advances for acquiring a plot of land” or “Other receivables”)
- market research – PLN 5,000: the cost was incurred prior to June 30, 2017, so at a moment in time when the management assessed the execution of the project as not probable. This cost should be classified as operating expenses and consequently should decrease the entity’s income.
- fee for providing the service of obtaining the building permit – PLN 10,000: the cost was incurred after June 30, 2017, and satisfies the definition of a cost that can be classified as “Inventories” according to IAS 2.

## DIFFERENCES WITH RESPECT TO PAS

The development project cost capitalization commencement point is clearly defined in NAS 8 “Developer’s activity.” The costs of executing a development project are accumulated for each project separately until the moment of its completion.

The date of commencing a development project is the day on which the developer started active, documented actions aimed at executing the project.

The date of commencing the development project should not be earlier than:

- the day on which the developer stated, based on rational estimates, that there is a probability to obtain economic benefits from the planned development project
- or
- the day on which the developer made binding arrangements (internal or external decisions) to commence a development project.

The date of commencing the development project cannot be later than:

- The date of commencing the first marketing and information actions by the developer, aimed to present to the potential customers with the planned development project

- dzień podpisania przez dewelopera pierwszej umowy deweloperskiej (sprzedaży) lub dzień powiadomienia przez dewelopera nadzoru budowlanego o rozpoczęciu prac budowlanych.

Powyższe definicje są w dużym stopniu doprecyzowaniem zasad ogólnych dotyczących kapitalizacji kosztów przedsięwzięcia deweloperskiego określonych w MSSF.

W analizowanym studium przypadku, precyzyjne określenie momentu kapitalizacji kosztów przedsięwzięcia deweloperskiego w KSR 8 nie będzie skutkowało wskazaniem innego momentu kapitalizacji niż ten zastosowany w oparciu o MSR 16.

- the date on which the developer signs the first developer agreement (of sale) or the date on which the developer notifies the construction authority of the commencement of construction works.

The definitions above, for the most part, provide more details with respect to the application of the general rules concerning the capitalization of costs of a development project set forth in the International Financial Reporting Standards.

In the analysed case study, the exact definition of the moment of cost capitalization of the development project in NAS 8 will not result in indicating a different moment of capitalization than the one used under IAS 16.

## 2.2 Wybudowanie infrastruktury drogowej na działce będącej własnością gminy

*Inwestor planuje wybudować centrum handlowe na działce, do której nie dochodzi utwardzona droga dojazdowa. Taka sytuacja wymaga wybudowania na działce, która jest własnością gminy, dwupasmowej jezdni asfaltowej o określonych parametrach, umożliwiającej poruszanie się po niej samochodów o masie powyżej 3,5 tony.*

*Inwestor rozważa następujące scenariusze dotyczące powstania powyższej infrastruktury:*

- poniesienie całkowitego kosztu budowy przez inwestora (i nieodpłatne przekazanie infrastruktury),
- sprzedaż wybudowanej infrastruktury gminie za kwotę symboliczną,
- bezmarżowa refaktura kosztów wykonanych prac na gminę,
- częściowe dofinansowanie budowy przez gminę.

## Building road infrastructure on a publically owned plot of land

*An investor is planning to build a shopping centre on a plot of land to which there is no hardened access road. This situation requires the construction of a two-lane asphalt road, with specific parameters allowing for vehicles whose weight exceeds 3.5 tons to travel thereupon, to be built on a municipality owned plot of land.*

*The investor is considering the following scenarios concerning the development of the aforementioned infrastructure:*

- covering of the total cost of the road construction by the investor (and transfer of the infrastructure free-of-charge),
- sale of the constructed infrastructure to the municipality for a symbolic amount,
- zero margin re-invoicing of the costs of executed works to the municipality,
- partial subsidy of the construction by the municipality.



**Jakie są księgowo oraz podatkowe implikacje każdego z rozważanych przez inwestora scenariuszy?**

### KOMENTARZ KSIĘGOWY

Poniesienie wydatku przez inwestora na dojazdową infrastrukturę drogową do nieruchomości jest niezbędne dla możliwości realizacji tego projektu inwestycyjnego, tak więc koszt ten jest uzasadniony w kontekście planowanego/realizowanego projektu i bezpośrednio z nim związany. Stąd może być uznany za koszt projektu z księgowego punktu widzenia.

**What are the accounting and tax implications of each scenario to be considered by the investor?**

### ACCOUNTING COMMENTARY

Expenses incurred by the investor on the access road infrastructure to the property are necessary for the execution of the investment project. Consequently, such an expenditure is justified in the context of the planned/executed project, hence, directly or indirectly attributable, so it can be classified as the cost of the project from the accounting point of view.

Niemniej jednak każdy z ww. scenariuszy wymaga odrębnego podejścia księgowego.

W *scenariuszu a i b*, kiedy ponosimy w praktyce całość kosztów wybudowania dróg dojazdowych, które następnie zostaną przekazane do użytkownika gminie, naszym zdaniem drogi te nie będą spełniały definicji odrębnego rzeczowego aktywa trwałego w księgach inwestora, niemniej jednak nakłady te można uznać za uzasadnione pośrednie koszty projektu inwestycyjnego i ująć je w ramach nakładów inwestycyjnych realizowanego centrum handlowego

W *scenariuszu c*, z uwagi na fakt, iż całość kosztów realizacji projektu (koszty bezpośrednie, koszty pośrednie) zostanie sfinansowana przez gminę, wydatki na realizację infrastruktury drogowej nie powinny obciążyć w końcowym rozliczeniu kosztów realizowanego projektu. Treść ekonomiczna tej transakcji wskazuje, że inwestor jest pośrednikiem dla gminy w wykonaniu prac i ewentualnie powinien wykazać marżę (o ile wystąpi) z tytułu usługi budowlanej

W *scenariuszu d* koszty poniesione zostaną pomniejszone o dofinansowanie otrzymane od gminy i nadwyżka kosztów ponad dofinansowanie obciąży również koszty realizowanego projektu.

**UWAGA:** W odniesieniu do *scenariusza d* istnieje możliwość prezentacji nakładów poniesionych przez spółkę oraz dotacji w szyku rozłącznym.

## KOMENTARZ PODATKOWY

### PDOP

Poniesione przez inwestora wydatki na wytworzenie infrastruktury drogowej mogą być potencjalnie zakwalifikowane poprzez:

- kapitalizację poniesionych kosztów infrastruktury do wartości początkowej inwestycji
- bezpośrednie zaliczenie kosztów na infrastrukturę drogową do kosztów uzyskania przychodów
- przyjęcie, że infrastruktura stanowi odrębny środek trwały inwestora lub inwestycję w obcy środek trwały, a wydatki na wytworzenie infrastruktury stanowią koszty podatkowe poprzez odpisy amortyzacyjne.

Tylko w sytuacji, gdy inwestor posiada tytuł prawny do infrastruktury drogowej, może ona stanowić jego środek trwały (inwestycję w obcym środku trwałym), od której inwestor będzie dokonywał odpisów amortyzacyjnych. Jednak w sytuacji, gdy inwestor przekazuje infrastrukturę na rzecz gminy (*scenariusz a*), możliwość dokonywania odpisów amortyzacyjnych wygasa. Zasadniczo wydatki na realizację inwestycji, która obejmuje budowę drogi lub innej infrastruktury na cudzym gruncie, która to infrastruktura będzie następnie dostępna publicznie, nie stanowi środka trwałego, ani inwestycji w obcym środku trwałym, ani też budowli na cudzym gruncie. W takiej sytuacji organy

Nevertheless, each of the aforementioned scenarios requires a separate accounting approach.

In *scenarios a and b*, when in practice we cover all the costs of constructing access roads, which will then be transferred to the municipality for use, in our opinion, these roads will not comply with the definition of a tangible fixed asset in the investor's books, however, such outlays can be capitalized as justified indirect costs of the shopping centre investment project

In *scenario c*, due to the fact that the total cost of executing the project (direct costs, indirect costs) will be financed by the municipality, expenditures on the execution of the road infrastructure should not be capitalized in the financial statements as costs of the project. The economic substance of the transaction indicates that the investor is the municipalities' intermediary for executing the works and possibly should recognize the profit margin (if they appear) related to the construction works carried out.

In *scenario d*, the incurred expenditures will be decreased by the subsidy received from the municipality and the surplus over the subsidy will be capitalized as a part of the shopping center project.

**NOTE:** With reference to *scenario d*, there is a possibility that the outlays incurred by the company and the subsidies may be presented on a gross basis.

## TAX COMMENTARY

### CIT

The expenses incurred by the investor with respect to the road infrastructure development can be potentially classified by:

- capitalization of incurred costs of the infrastructure to the initial value of the investment
- direct classification of expenses incurred with respect to the road infrastructure as tax deductible costs
- assuming that the infrastructure constitutes, for the investor, either a separate fixed asset or an investment in a third party's fixed asset, and the expenses to develop the infrastructure are tax deductible through depreciation write-offs.

Only in the situation when the investor holds a legal title to the road infrastructure, can it constitute his fixed asset (investment in a third party's fixed asset), from which the investor will make depreciation write-offs. However, in the situation when the investor transfers the infrastructure to the municipality (*scenario a*), the possibility of making depreciation write-offs expires. Basically, expenses on the execution of the project, which covers construction of a road or any other infrastructure on a third party's land, which infrastructure will be then publicly accessible, is not a fixed asset, investment in a third party fixed asset, nor a structure on third party's land. In this situation,

podatkowe stoją na stanowisku (przykładowo interpretacja Dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej z 17 sierpnia 2017 r. [sygn. 0114-KDIP2-2.4010.121.2017.1.AG] oraz interpretacja Dyrektora Izby Skarbowej w Warszawie z 18 marca 2013 r., [sygn. IPPB5/423-50/13-2/MK]), że poniesione wydatki na przekazaną infrastrukturę mogą stanowić koszt pośrednio związany z przychodami z inwestycji rozliczany w momencie jego poniesienia (rozumianym jako data przekazania infrastruktury gminie, w której to dacie wydatki uzyskują definitywny charakter).

W przypadku sprzedaży za złotówkę (*scenariusz b*) po stronie inwestora powstanie przychód z tego tytułu. Koszty poniesione na realizację infrastruktury, pomimo faktu ich niewspółmierności do osiągniętego przychodu, zasadniczo mogą być zaliczone do kosztów uzyskania przychodów (analogicznie Dyrektor Izby Skarbowej w Bydgoszczy w interpretacji indywidualnej z 2 sierpnia 2013 r., sygn. ITPB3/423-201b/13/MK).

W *scenariuszu c*, z uwagi na fakt, iż całość kosztów realizacji projektu zostanie sfinansowana przez gminę, wydatki na realizację infrastruktury drogowej nie wpłyną w końcowym rozliczeniu na wynik podatkowy realizowanego projektu przez inwestora.

Natomiast w *scenariuszu d*, ze względu na fakt, że koszty poniesione przez inwestora zostaną pomniejszone o otrzymane środki od gminy, nadwyżka wydatków ponad zwróconą wartość będzie stanowić koszt podatkowy realizowanego projektu.

Warto nadmienić, że konsultowany obecnie projekt nowelizacji ustawy o CIT zakłada objęcie opodatkowaniem także nieodpłatnego zbycia rzeczy, praw czy nieodpłatnego świadczenia usług (obecnie przychód do opodatkowania powstaje jedynie w przypadku odpłatnych przekazania – art. 14 ustawy o CIT)

#### VAT

W praktyce częste trudności podatnikom sprawia kwalifikacja podatkowego potraktowania czynności nieodpłatnego przekazania infrastruktury. Z punktu widzenia podatku VAT podstawowe znaczenie ma zakwalifikowanie darowizny infrastruktury jako dostawy towaru lub świadczenia usługi.

Zasadniczo, jeżeli inwestor przekazuje gminie drogę dojazdową na jego własnym gruncie, będziemy mieli do czynienia z dostawą towarów (tj. gruntu wraz z naniesieniami), którą należy opodatkować na podstawie art. 7 U VAT. Inna sytuacja będzie miała miejsce w przypadku przekazania infrastruktury znajdującej się na gruncie gminnym. Zgodnie z przyjętym stanowiskiem organów podatkowych, jeśli przekazywana infrastruktura realizowana jest na gruncie będącym własnością gminy, wówczas nie można uznać, że przekazanie takiej inwestycji wypełnia znamiona dostawy towaru w rozumieniu art. 7 U VAT. Według wyrażonej w kodeksie cywilnym zasady *superficies solo cedit*, budynki i inne urządzenia trwale związane z gruntem należą do części składowych gruntu, a zatem stanowią własność właściciela tego gruntu. Skoro droga wznoszona przez inwestora na terenie gminnym, również jest trwale związana z gruntem, a przez to należy do gminy, to przekazanie gminie infrastruktury wybudowanej na należącym

tax authorities hold the position (for instance the interpretation of the Director of the Tax Chamber in Warsaw of March 18, 2013, case ref. no. IPPB5/423-50/13-2/MK), that the expenses incurred on the transferred infrastructure can be treated as a cost indirectly connected with income from the investment. Such a cost should become tax deductible at the time it is incurred.

In case of a sale for one zloty (*scenario b*), the investor will realize taxable income. Costs incurred with respect to the development of the infrastructure, despite how disproportionate they are to the obtained income, may, in principle, be classified as tax deductible costs (the analogous individual tax interpretation issued by the Director of the Tax Chamber in Bydgoszcz on August 2, 2013, case ref. no. ITPB3/423-201b/13/MK).

In *scenario c*, due to the fact that the total cost of executing the project will be financed by the municipality, expenses borne on developing the road infrastructure will not influence the tax result in the final settlement of the project executed by the investor.

Whereas in *scenario d*, due to the fact that the costs borne by the Investor will be decreased by the resources received from the municipality, the expense surplus over the returned value will constitute a tax deductible cost of the executed project.

It is worth mentioning that the draft amendment to the CIT Act currently being consulted, provides for the taxation of a free-of-charge distribution of goods or rights as well as the free-of-charge provision of services (currently, taxable income only arises in the case of paid transfers - Article 14 of the CIT Act).

#### VAT

In practice, taxpayers often experience problems related to proper tax classification of the free-of-charge transfer of the infrastructure. With respect to VAT, the key issue is the classification of the donation of the infrastructure as either a delivery of goods or a rendering of a service.

Basically, if an investor transfers an access road to a municipality, which access road is located on the investor's own land, a delivery of goods (i.e., land with building improvements) will take place subject to VAT according to article 7 of the VAT Act. A different situation will occur when transferred infrastructure located on the municipality's land. Pursuant to the approach of the tax authorities, if the transferred infrastructure is developed on the land that is the property of a municipality, the transfer of such a project cannot be recognized as satisfying the conditions for a delivery of goods as set forth in article 7 of the VAT Act. According to the premise *superficies solo cedit* implemented in the Civil Code, buildings or other facilities permanently connected to the land constitute component parts of the land and thus, they too are the property of the landowner. Since the road that had been developed by the investor is also permanently connected to the municipality's land and hence thus, belongs to the municipality, the transfer of the infrastructure to the municipality,



do niej gruncie kwalifikuje się jako świadczenie usług, ponieważ zgodnie z art. 8 ust. 1 UVAT jako usługę należy uznać każde świadczenie nie będące dostawą towaru. Zatem poniesienie przez inwestora całkowitego kosztu budowy infrastruktury na gruncie gminnym oraz jej nieodpłatne przekazanie będzie stanowić nieodpłatne świadczenie usług niepodlegające opodatkowaniu VAT, zgodnie z wykładnią *a contrario* przepisu art. 8 ust. 2 pkt 2 UVAT. Nieodpłatne świadczenie usług podlega VAT wyłącznie wtedy, gdy nie jest związane z działalnością gospodarczą podatnika. Nie oznacza to jednak, że w tej sytuacji podatnik traci prawo do odliczenia VAT naliczonego przy nabyciu towarów i usług związanych z infrastrukturą. Jeżeli bowiem inwestycja związana jest z działalnością opodatkowaną, prawo do odliczenia VAT nadal mu przysługuje. Jeśli faktury zakupowe związane z przekazywaną infrastrukturą dokumentowały usługi budowlane wymienione w poz. 2-48 załącznika nr 14 do UVAT, powstaje wątpliwość czy spółka może odliczyć w całości VAT z takich faktur zakupowych. Nabywca, który otrzymał fakturę z wykazaną kwotą podatku, mimo że transakcja jest opodatkowana na zasadzie odwrotnego obciążenia i podatek nie powinien być na takiej fakturze wykazany, nie może z tej faktury odliczyć VAT (art. 88 ust. 3a pkt 7 UVAT). Nowelizacja przepisów UVAT od 2017 r. zakłada zastosowanie mechanizmu odwrotnego obciążenia dla transakcji w zakresie usług budowlanych świadczonych przez podwykonawców. Wydaje się, że w większości przypadków przypisanie gminie statusu „inwestora” i w konsekwencji rozliczenie między dostawcami usług budowlanych a spółką na zasadach odwrotnego obciążenia, nie będzie wymagane. Jednak w niektórych przypadkach może zaistnieć ryzyko uznania gminy za inwestora (szczególnie jeśli istniałby stosunek zlecenia między gminą i spółką).

W sytuacji sprzedaży wybudowanej infrastruktury za kwotę symboliczną podstawą opodatkowania VAT będzie kwota wykazana na fakturze (*scenariusz b*).

W *scenariuszu c*, z uwagi na fakt, iż całość kosztów realizacji projektu będzie finansowana przez gminę, refaktura kosztów wykonanych prac poniesionych na realizację infrastruktury drogowej powinna być neutralna w świetle realizowanego projektu przez inwestora. Należy przy tym pamiętać, iż zgodnie ze stanowiskiem prezentowanym przez organy podatkowe (np. interpretacja z 31.12.2015 sygn. IBPP2/4512-849/15/ICz), momentem powstania obowiązku podatkowego w VAT w przypadku refaktury jest moment powstania obowiązku dla usług dokumentowanych fakturą pierwotną (tj. moment wykonania prac budowlanych a nie moment wystawienia refaktury).

Natomiast w przypadku częściowego dofinansowania budowy przez gminę (*scenariusz d*) oraz późniejszego przekazania infrastruktury gminie, inwestor część przekazaną nieodpłatnie powinien potraktować analogicznie do *scenariusza a* – tzn. przekazanie będzie stanowić nieodpłatne świadczenie usług niepodlegającego opodatkowaniu VAT, natomiast część dofinansowana przez gminę, na podstawie wystawionej faktury VAT przez inwestora, będzie stanowić podstawę opodatkowania VAT

which infrastructure had been built on the municipality's land, classifies as a rendering of a service. This is because, according to article 8, clause 1 of the VAT Act, any performed benefit, with the exception of a delivery of goods, shall be deemed a service. Therefore, the investor's total cost of building the infrastructure on the municipality's land and its transfer free-of-charge will constitute a rendering of a service free-of-charge that will not be subject to VAT according to the *a contrario* interpretation of article 8, clause 2, point 2 of the VAT Act. Rendering services free-of-charge is taxed by VAT only when such services are not connected with the business activity of the taxpayer. This does not mean, however, that in this situation, the taxpayer loses the right to deduct the VAT included from the purchase of the goods and services for the execution of the infrastructure. If, however, the project is connected with taxable activity, the taxpayer still has the right to write-off the VAT. If the transferred infrastructure's purchase invoices document construction services as listed in 2-48 of Appendix No. 14 to the VAT Act, there is uncertainty whether the company can deduct VAT in full from such purchase invoices. Thus, the acquirer, who receives a purchase invoice with VAT, even though the transaction is subject to the reverse charge mechanism and should not be included, is not permitted to deduct the VAT from the invoice (art. 88 par. 3a pt. 7 of the VAT Act). The 2017 amendment of the VAT regulations presupposes the application of the reverse charge mechanism for construction contract services provided by subcontractors. It seems that, in most cases, it is unlikely that the municipality will have "investor" status, and as a consequence, the reverse charge mechanism will not be applied to settlements between builders and the company. Nevertheless, in some cases there is a risk that the municipality may be considered an investor (especially if there is a contract between the municipality and the company).

In the case of a sale of the constructed infrastructure for a symbolic amount, the base for VAT taxation will be the amount indicated on the invoice (*scenario b*).

In *scenario c*, due to the fact that the total cost of executing the project will be financed by the municipality, the re-invoiced costs of the executed works incurred with respect to the development of the road infrastructure should be neutral in light of the project executed by the investor. Pursuant to the line of reasoning adopted by tax authorities (e.g. tax ruling dated December 12, 2015 case ref. no. IBPP2/4512-849/15/ICz), the tax obligation on re-invoiced services should arise at the moment the tax obligation of the initial service arises (i.e., at the moment when construction services are rendered and not when they are re-invoiced to the third party).

However, in the case of partial subsidising of the construction by the municipality (*scenario d*) and later transfer of the infrastructure to the municipality, the part transferred free-of-charge should be treated by the investor analogously to *scenario a*, i.e., the transfer will constitute rendering a service free-of-charge which is not subject to VAT. However, the part financed by the municipality, based VAT invoice issued by the investor, will be subject to VAT taxation at the applicable

zgodnie z obowiązującymi stawkami. Przy czym, z uwagi na nowelizację przepisów wprowadzającą mechanizm odwrotnego obciążenia w odniesieniu do usług budowlanych świadczonych przez podwykonawców, również w przypadku częściowego dofinansowania budowy przez gminę warto rozważyć, czy takie dofinansowanie nie będzie skutkowało brakiem możliwości pełnego odliczenia VAT z faktur zakupowych od firm budowlanych.

rates. However, due to the amendment, which introduced a reverse charge mechanism for construction services provided by subcontractors, it is also worth considering whether the municipality's partial financing of the construction will result in the inability to fully deduct VAT from the purchase invoices issued by construction companies.

## 2.3 Prezentacja i wycena projektów deweloperskich w różnych jego fazach

32

Spółka „Developer & Inwestor” jest dużym podmiotem zajmującym się jednocześnie realizacją kilku projektów deweloperskich. Na 31 grudnia 2017 r. spółka posiadała składniki aktywów związanych z realizacją swojej podstawowej działalności operacyjnej, przedstawione w kolumnie „Nieruchomość”.

## Presentation and valuation of the development project in its different phases (initial phase)

Company “Developer & Investor” is a large entity dealing with the simultaneous execution of several development projects. As of December 31, 2017, the company has assets connected with executing its ordinary operating activity presented in the table below in the column “Property.”



**Jak z księgowego punktu widzenia spółka powinna zakwalifikować i wycenić wskazane powyżej nieruchomości?**

**How the below mentioned assets should be classified and measured in the financial statements?**

### KOMENTARZ KSIĘGOWY

Naszym zdaniem klasyfikacja i wycena poniższych składników majątku developera powinna być następująca:

### ACCOUNTING COMMENTARY

In our view, the classification and valuation of the aforementioned components of the developer's assets should be as follows:

SYMBOL	NIERUCHOMOŚĆ PROPERTY	KLASYFIKACJA WG MSSF CLASSIFICATION IN ACCORDANCE WITH IFRS	WYCENA IFRS VALUATION
A	Działka rolna, dla której spółka ubiega się o uzyskanie zgody na przekształcenie w działkę budowlaną – na obecną chwilę spółka nie planuje krótkoterminowej sprzedaży powyższej nieruchomości oraz realizacji jakiegokolwiek konkretnego projektu. <i>An agricultural plot of land for which the company is attempting to obtain a permit to reclassify is as a building plot; for the time being, the company is not planning a short-term sale or to execute any particular project on the aforementioned plot.</i>	Nieruchomość inwestycyjna ze względu na fakt utrzymywania jej w celu uzyskania długoterminowego wzrostu jej wartości, a nie w celu sprzedaży w krótkim okresie w ramach zwykłej działalności jednostki. <i>Investment property due to it being held for long-term capital appreciation rather than for short-term sale in the ordinary course of business.</i>	Początkowo w cenie nabycia/koszcie wytworzenia. Następnie wartość godziwa zgodnie z MSR 40.38 bądź cena nabycia/ koszt wytworzenia zgodnie z MSR 16.16-22 – spółka musi dokonać wyboru odpowiedniej polityki rachunkowości w tym zakresie. <i>Initially recognized at cost. Subsequently measured at fair value in accordance with IAS 40.38 or at cost less accumulated depreciation in accordance with IAS 16.16-22. – the Entity management makes a choice of the relevant accounting policy, which needs to be applied consistently to all investment properties.</i>

SYMBOL	NIERUCHOMOŚĆ PROPERTY	KLASYFIKACJA WG MSSF CLASSIFICATION IN ACCORDANCE WITH IFRS	WYCENA IFRS VALUATION
B	<p>Działka budowlana, dla której spółka ubiega się o wydanie decyzji o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu (tzw. WZiZT) w celu realizacji w przyszłości na tych terenach inwestycji mieszkaniowych.</p> <p><i>Building plot for which the company is attempting to obtain the decision with respect to zoning conditions (WZiZT decision), in order to execute residential project in the future.</i></p>	<p>Spółka jest deweloperem i zamierza zrealizować w przyszłości inwestycje mieszkaniowe na wspomnianych działkach w związku z czym powinna dokonać ich klasyfikacji jako „Zapasy” w linii „Towary” w sprawozdaniu z sytuacji finansowej.</p> <p><i>The company is a developer and intends to realize a residential investment in the future on the previously mentioned plot of land that should be classified in “Inventories” as “Goods” in the statement of financial position.</i></p>	<p>Początkowo w cenie nabycia/koszcie wytworzenia. Następnie niższa z dwóch: cena nabycia/koszt wytworzenia bądź wartość netto możliwa do odzyskania zgodnie z MSR 2.9.</p> <p><i>Inventories are initially recognized at cost. Subsequently measured at the lower of cost and net realisable value according to IAS 2.9.</i></p>
C	<p>Działka budowlana znajdująca się na obszarze, w odniesieniu do którego spółka wystąpiła o zmianę planu zagospodarowania przestrzennego. Spółka nie określiła charakteru przyszłego użytkowania działki. Spółka nie posiada na obecną chwilę planów realizacji jakiegokolwiek inwestycji na tym terenie.</p> <p><i>A building plot located in the area with reference to which the company applied for a change of the zoning plan. The company has not defined the future use of this land. For the time being the company does not have plans to execute any development project on this plot.</i></p>	<p>Jeżeli jednostka nie określiła, że będzie użytkowała grunt jako nieruchomość zajmowaną przez właściciela, lub przeznaczy go na sprzedaż w krótkim okresie w ramach zwykłej działalności gospodarczej, to uznaje się, że grunt ten jest utrzymywany ze względu na wzrost jego wartości i powinien być klasyfikowany jako nieruchomość inwestycyjna.</p> <p>W przypadku, gdyby jednak spółka podjęła decyzję w związku z zamiarem jak najszybszej sprzedaży bądź realizacji projektu deweloperskiego z zamiarem sprzedaży grunt powinien być prezentowany w pozycji „Zapasy” jako „Towary”.</p> <p><i>If the entity does not specify that it will use the land as property occupied by the owner, or it will intend to sell it in the short-term within its ordinary course of business, it is deemed that the land is kept due to capital appreciation and should be classified as an investment property.</i></p> <p><i>If, however, the company makes a decision to sale the plot of land quickly or to execute a development project with an intention of quick sell, the land can be presented in “Inventories” as “Goods.”</i></p>	<p>Początkowo w cenie nabycia/koszcie wytworzenia. Następnie wartość godziwa zgodnie z MSR 40.38 bądź cena nabycia/ koszt wytworzenia zgodnie z MSR 16.16-22 – spółka musi dokonać wyboru odpowiedniej polityki rachunkowości w tym zakresie.</p> <p>Początkowo w cenie nabycia/koszcie wytworzenia. Następnie niższa z dwóch: cena nabycia/koszt wytworzenia bądź wartość netto możliwa do odzyskania zgodnie z MSR 2.9</p> <p><i>Initially recognized at cost. Subsequently measured at fair value in accordance with IAS 40.38 or at cost less impairment in accordance with IAS 16.16-22. – the Entity management makes a choice of the relevant accounting policy, which needs to be applied consistently to all investment properties.</i></p> <p><i>Inventories are initially recognized at cost. Subsequent measurement at the lower of cost and net realisable value according to IAS 2.9.</i></p>
D	<p>Działka budowlana, dla której spółka wystąpiła z wnioskiem o wydanie pozwolenia na budowę nieruchomości biurowej, którą będzie chciała wynajmować stronom trzecim. Spółka nie planuje sprzedaży budynku w krótkim okresie.</p> <p><i>A building plot for which the company applied for a building permit for an office building, which the company will lease to third parties. The company is not planning to sell the building in the short-term to an external investor.</i></p>	<p>Spółka wystąpiła z wnioskiem o wydanie pozwolenia na budowę, co wskazuje, że będzie realizowała na tym gruncie projekt w zakresie budowy biurowca. Nie będzie to jednak projekt mieszkaniowy, tylko budynek biurowy, który spółka zamierza następnie wynająć stronom trzecim. Na obecnym etapie grunt spełnia definicję nieruchomości w trakcie budowy lub dostosowania, która ma być w przyszłości użytkowana jako nieruchomość inwestycyjna. Nieruchomość będzie zatem klasyfikowana jako „Nieruchomość inwestycyjna”.</p> <p><i>The company applied for the building permit, which indicates that the company will use this land to execute the office building project. However, it will not be a residential project but an office building, which the company then intends to lease to third parties. At the current stage the land meets the definition of an investment property under construction, which should be classified as an investment property in the statement of financial position.</i></p>	<p>Początkowo w cenie nabycia/koszcie wytworzenia. Następnie wartość godziwa zgodnie z MSR 40.38 bądź cena nabycia/ koszt wytworzenia zgodnie z MSR 16.16-22 – spółka musi dokonać wyboru odpowiedniej polityki rachunkowości w tym zakresie.</p> <p><i>Initially recognized at cost. Subsequently measured at fair value in accordance with IAS 40.38 or at cost less impairment in accordance with IAS 16.16-22. – the Entity management makes a choice of the relevant accounting policy, which needs to be applied consistently to all investment properties.</i></p>

SYMBOL	NIERUCHOMOŚĆ PROPERTY	KLASYFIKACJA WG MSSF CLASSIFICATION IN ACCORDANCE WITH IFRS	WYCENA IFRS VALUATION
E	<p>3 działki budowlane, dla których zostało wydane pozwolenie na budowę, ale nie rozpoczęły się jeszcze prace budowlane. Spółka natomiast rozpoczęła proces przedwstępnej sprzedaży mieszkań.</p> <p><i>3 plots of land for which a building permit has been issued, however, construction works have not yet been commenced. The company has already started the process of pre-sale of flats.</i></p>	<p>Działki są integralną częścią projektów mieszkaniowych, które już są w trakcie realizacji. W związku z tym powinny być ujęte w pozycji „Towary” lub „Produkcja w toku” w linii Zapasów.</p> <p><i>Plots are an integral part of residential projects, which are already under construction. Thus, they should be classified as “Goods” or “Work in progress” in Inventories.</i></p>	<p>Początkowo w cenie nabycia/koszcie wytworzenia. Następnie niższa z dwóch: cena nabycia/koszt wytworzenia bądź wartość netto możliwa do odzyskania zgodnie z MSR 2.9.</p> <p><i>Inventories are initially recognized at cost. Subsequently measured at the lower of cost and net realisable value according to IAS 2.9.</i></p>
F	<p>Działka budowlana, na której toczy się proces deweloperski (faza budowlana) a jego zaawansowanie oceniane jest 50%. Wartość księgowa działki to 1 000 000 PLN, a poniesione do tej pory nakłady na prace budowlane wynoszą 680 000 PLN. Spółka prowadzi w odniesieniu do budowanych lokali mieszkalnych zaawansowany proces sprzedaży przedwstępnej.</p> <p><i>A building plot on which the development process is in progress (construction phase) and its percentage of completion is estimated at 50%. The book value of the parcel is PLN 1,000,000 and the outlays incurred so far amount to PLN 680,000. The company is conducting advanced pre-initial sale process with reference to residential premises under construction.</i></p>	<p>Działki są integralną częścią projektów mieszkaniowych, które już są w trakcie realizacji. W związku z tym powinny być ujęte w pozycji „Towary” lub „Produkcja w toku” w linii Zapasów. (Patrz też: różnice do PAS).</p> <p><i>The plot is an integral part of the residential project, which is already under construction. Due to this fact it should be classified as “Goods” or “Work in progress” in Inventories.</i></p>	<p>Początkowo w cenie nabycia/koszcie wytworzenia. Następnie niższa z dwóch: cena nabycia/koszt wytworzenia bądź wartość netto możliwa do odzyskania zgodnie z MSR 2.9.</p> <p><i>Inventories are initially recognized at cost. Subsequently measured at the lower of cost and net realisable value according to IAS 2.9.</i></p>
G	<p>Ukończony budynek mieszkalny, w którym znajduje się 20 mieszkań, ale nie wydano jeszcze pozwolenia na jego użytkowanie.</p> <p><i>Completed residential building with 20 flats for which no occupancy permit has been obtained.</i></p>	<p>Brak uzyskania pozwolenia na użytkowanie uniemożliwia zawarcie umowy sprzedaży notarialnej z kupującym, a więc nakłady poniesione na budynek (w tym koszt gruntu) powinny być dalej zaklasyfikowane jako „Produkcja w toku” lub alternatywnie koszt gruntu jako „Towary” a wartość robót budowlanych jako „Produkcja w toku” w linii Zapasów. W momencie uzyskania pozwolenia na użytkowania wartość gruntu oraz pozostałych poniesionych nakładów zostanie reklasyfikowana do pozycji „Wyroby gotowe”.</p> <p><i>Lack of occupancy permit makes it impossible to conclude a notarial sale of flats thus, project expenditures (including the cost of land) should still be still classified as “Production in progress” or, alternatively, the cost of land as “Goods” and the value of construction works as “Work in progress” in Inventories.</i></p>	<p>Początkowo w cenie nabycia/koszcie wytworzenia. Następnie niższa z dwóch: cena nabycia/koszt wytworzenia bądź wartość netto możliwa do odzyskania zgodnie z MSR 2.9.</p> <p><i>Inventories are initially recognized at cost. Subsequently measured at the lower of cost and net realisable value according to IAS 2.9.</i></p>
H	<p>Ukończony budynek mieszkalny, w którym znajduje się 40 mieszkań, dla którego spółka uzyskała pozwolenie na użytkowanie, ale nie rozpoczęła jeszcze sprzedaży notarialnej.</p> <p><i>Completed residential building with 40 flats for which the company has received an occupancy permit but notarial sale has not yet been started.</i></p>	<p>Uzyskanie pozwolenia na użytkowanie, umożliwia zawarcie umowy sprzedaży notarialnej poszczególnych mieszkań, w związku z czym wszystkie nakłady (w tym koszt gruntu) powinny zostać zaklasyfikowane jako „Wyroby gotowe” w linii Zapasów.</p> <p><i>Obtaining the occupancy permit makes it possible to conclude the notarial sales contracts of individual flats, which should be classified (including the cost of land) as “Finished goods” in Inventories.</i></p>	<p>Początkowo w cenie nabycia/koszcie wytworzenia. Następnie niższa z dwóch: cena nabycia/koszt wytworzenia bądź wartość netto możliwa do odzyskania zgodnie z MSR 2.9.</p> <p><i>Inventories are initially recognized at cost. Subsequently measured at the lower of cost and net realisable value according to IAS 2.9.</i></p>

SYMBOL	NIERUCHOMOŚĆ PROPERTY	KLASYFIKACJA WG MSSF CLASSIFICATION IN ACCORDANCE WITH IFRS	WYCENA IFRS VALUATION
I	Nieruchomość w trakcie budowy lub dostosowania, która ma być w przyszłości użytkowana jako nieruchomość inwestycyjna.  <i>Real Property in the course of construction or adaptation, which property is planned to be used as an investment property in the future.</i>	Nieruchomość inwestycyjna.  <i>Investment property.</i>	Początkowo w cenie nabycia/koszcie wytworzenia. Następnie wartość godziwa zgodnie z MSR 40.38 bądź cena nabycia/ koszt wytworzenia zgodnie z MSR 16.16-22 – spółka musi dokonać wyboru odpowiedniej polityki rachunkowości w tym zakresie.  <i>Initially recognized at cost. Subsequently measured at fair value in accordance with IAS 40.38 or at cost less accumulated depreciation in accordance with IAS 16.16-22. – the Entity management makes a choice of the relevant accounting policy, which needs to be applied consistently to all investment properties.</i>
J	Biurowiec wzięty w leasing operacyjny w celu wynajęcia innym najemcom.  <i>Office building under operating lease with the purpose of renting to other tenants.</i>	Biurowiec ujmujemy zgodnie z MSR 17, czyli nie wykazujemy go w sprawozdaniu z sytuacji finansowej. Wspomniana nieruchomość spełnia definicję nieruchomości inwestycyjnej. W przypadku gdy spółka zdecyduje się wycenić nieruchomość do wartości godziwej, może być ona klasyfikowana jako nieruchomość inwestycyjna. Ten wybór powinien być jasno wskazany w polityce rachunkowości spółki.  W przyszłości, zgodnie z MSSF 16, umowa leasingowa zostanie ujęta w sprawozdaniu z sytuacji finansowej jako prawo do użytkowania aktywa, z zastrzeżeniem, że umowa będzie na okres powyżej roku.  <i>The office building is recognized according to IAS 17, hence, it is not recognized in the statement of financial position. The aforementioned property fulfils the definition of an investment property. If the company decides to value the property using the fair value model according to IAS 40, then it can be classified as an investment property. Such a choice should be clearly presented in the accounting policy of the Entity.</i>	Początkowo w cenie nabycia/koszcie wytworzenia. Następnie wartość godziwa zgodnie z MSR 40, jeżeli spełnia definicję nieruchomości inwestycyjnej. Jeżeli nie, to nie wycenia się ze względu na fakt, iż nie jest wykazywany w sprawozdaniu z sytuacji finansowej.  Natomiast od 2019 roku umowa leasingu będzie ujmowana jako prawo do użytkowania aktywa.  <i>Not applicable. Initially recognized at cost. Subsequently measured at fair value in accordance with IAS 40.38 or at cost less accumulated depreciation in accordance with IAS 16.16-22. – the Entity management makes a choice of the relevant accounting policy, which needs to be applied consistently to all investment properties.</i>
K	Budynek o przeznaczeniu handlowym, który obecnie jest niewykorzystany, a który został przeznaczony do oddania w leasing operacyjny na podstawie jednej lub większej liczby umów.  <i>Commercial building owned by the Entity, which building is currently unused and intended for operating lease on the basis of one or more contracts.</i>	Nieruchomość inwestycyjna  <i>Investment property</i>	Początkowo w cenie nabycia/koszcie wytworzenia. Następnie wartość godziwa zgodnie z MSR 40.38 bądź cena nabycia/ koszt wytworzenia zgodnie z MSR 16.16-22 – spółka musi dokonać wyboru odpowiedniej polityki rachunkowości w tym zakresie.  <i>Initially recognized at cost. Subsequently measured at fair value in accordance with IAS 40.38 or at cost less accumulated depreciation in accordance with IAS 16.16-22. – the Entity management makes a choice of the relevant accounting policy, which needs to be applied consistently to all investment properties.</i>
L	Budynek biurowy przeznaczony na sprzedaż w ramach zwykłej działalności jednostki.  <i>Office building intended for sale within the ordinary course of Entity's business.</i>	Zapasy  <i>Inventories</i>	Początkowo w cenie nabycia/koszcie wytworzenia. Następnie niższa z dwóch: cena nabycia/koszt wytworzenia bądź wartość netto możliwa do odzyskania zgodnie z MSR 2.9.  <i>Inventories are initially recognized at cost. Subsequently measured at the lower of cost and net realisable value according to IAS 2.9</i>
Ł	Centrum handlowe w trakcie budowy – spółka nie planuje sprzedaży w najbliższym terminie.  <i>Shopping center intended for sale within the ordinary course of Entity's business.</i>	Nieruchomość inwestycyjna  <i>Investment property</i>	Początkowo w cenie nabycia/koszcie wytworzenia. Następnie wartość godziwa zgodnie z MSR 40.38 bądź cena nabycia/ koszt wytworzenia zgodnie z MSR 16.16-22 – spółka musi dokonać wyboru odpowiedniej polityki rachunkowości w tym zakresie.  <i>Initially recognized at cost. Subsequently measured at fair value in accordance with IAS 40.38 or at cost less accumulated depreciation in accordance with IAS 16.16-22. – the Entity management makes a choice of the relevant accounting policy, which needs to be applied consistently to all investment properties.</i>

SYMBOL	NIERUCHOMOŚĆ PROPERTY	KLASYFIKACJA WG MSSF CLASSIFICATION IN ACCORDANCE WITH IFRS	WYCENA IFRS VALUATION
<b>M</b>	Magazyn oddany w leasing finansowy innej jednostce.  <i>Warehouse leased out in the form of finance lease to another entity.</i>	Inwestycja leasingowa netto  <i>Net lease investment</i>	Spółka ujmuje należność z tytułu leasingu finansowego na bazie efektywnej stopy procentowej zgodnie z MSR 17. Spółka nie wykazuje w bilansie środków trwałych/ nieruchomości inwestycyjnych w tym zakresie. Inwestycja leasingowa netto.  <i>The company includes the receivable from financial leasing on the basis of effective interest rate according to IAS 17.</i>
<b>N</b>	Budynek biurowy wykorzystywany obecnie jako siedziba spółki „Deweloper & Inwestor”.  <i>Office building currently used as the headquarters of the company “Developer &amp; Investor.”</i>	Środek trwały  <i>Fixed assets</i>	Początkowo ujęta w cenie nabycia/ koszcie wytworzenia wartość zgodnie z MSR 16.15. Po początkowym ujęciu pozycji rzeczowych aktywów trwałych jako składnika aktywów, wykazuje się ją według ceny nabycia lub kosztu wytworzenia pomniejszonego o umorzenie oraz o zakumulowane odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości narastająco wg MSR 16.30. Alternatywnie, można też wybrać model oparty na wartości przeszacowanej do wartości godziwej. Dokonany wybór powinien zostać określony w polityce rachunkowości spółki i zostać zastosowany spójnie do wszystkich środków trwałych posiadanych przez spółkę.  <i>Initially recognised at cost in accordance with IAS 16.15. After initial recognition, measured at cost decreased by accumulated depreciation and accumulated impairment write-offs according to IAS 16.30. Alternatively, there is an option to select the model based on revaluation of the asset at fair value. The choice should be indicated in the accounting policy and applied consistently to all fixed assets owned by the entity.</i>
<b>O</b>	Nowy budynek biurowy dostosowywany przez spółkę na miejsce swojej nowej siedziby.  <i>New office building being adapted by the company to serve as its new headquarters.</i>	Środek trwały  <i>Fixed assets</i>	Początkowo ujmowany w cenie nabycia/ koszcie wytworzenia zgodnie z MSR 16.15. Po początkowym ujęciu pozycji rzeczowych aktywów trwałych jako składnika aktywów, wykazuje się ją według ceny nabycia lub kosztu wytworzenia pomniejszonego o umorzenie oraz o zakumulowane odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości narastająco wg MSR 16.30. Alternatywnie, istnieje także opcja wyceny środka trwałego w wartości przeszacowanej do wartości godziwej.  <i>Initially recognised at cost in accordance with IAS 16.15. After initial recognition, measured at cost decreased by accumulated depreciation and accumulated impairment write-offs according to IAS 16.30. Alternatively, there is an option to select the model based on revaluation of the asset at fair value. The choice should be indicated in the accounting policy and applied consistently to all fixed assets owned by the entity.</i>
<b>P</b>	Hostel przeznaczony na potrzeby pracowników spółki „Deweloper & Inwestor” (pracownicy korzystają z pobytu w hotelu na warunkach rynkowych).  <i>Hotel for the employees of the company “Developer &amp; Investor” (employees are charged with the hotel rates at market conditions).</i>	Środek trwały  <i>Fixed assets</i>	Początkowo ujmowany w cenie nabycia/ koszcie wytworzenia zgodnie z MSR 16.15. Po początkowym ujęciu pozycji rzeczowych aktywów trwałych jako składnika aktywów, wykazuje się ją według ceny nabycia lub kosztu wytworzenia pomniejszonego o umorzenie oraz o zakumulowane odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości narastająco wg MSR 16.30. Alternatywnie, można też wybrać model oparty na wartości przeszacowanej do wartości godziwej.  <i>Initially recognised at cost in accordance with IAS 16.15. After initial recognition, measured at cost decreased by accumulated depreciation and accumulated impairment write-offs according to IAS 16.30. Alternatively, there is an option to select the model based on revaluation of the asset at fair value. The choice should be indicated in the accounting policy and applied consistently to all fixed assets owned by the entity.</i>

## RÓŻNICE DO PAS

### **Klasyfikacja gruntu, na którym realizowany jest proces deweloperski („Zapasy”)**

Ustawa o rachunkowości nie odnosi się precyzyjnie, w jakich pozycjach kapitalizować grunt, na którym realizowany jest proces deweloperski. Wskazówkę daje nam jednak KSR 8, który w pkt. 7.5 stwierdza wyraźnie: „W dniu rozpoczęcia przedsięwzięcia deweloperskiego wynikająca z ksiąg rachunkowych wartość gruntu, wartość prawa wieczystego użytkowania gruntu lub wartość budynku do przebudowy (ulepszenia), na którym przedsięwzięcie to będzie realizowane odnosi się w ciężar kosztów produkcji w toku przedsięwzięcia deweloperskiego”.

### **Klasyfikacja leasingu operacyjnego jako nieruchomości inwestycyjna w księgach leasingobiorcy**

Polskie standardy rachunkowości nie pozwalają na klasyfikowanie budynków wziętych w leasing operacyjny jako nieruchomości inwestycyjnej.



***Jak z perspektywy podatkowej klasyfikowane powinny być wskazane powyżej aktywa?***

## KOMENTARZ PODATKOWY

Z perspektywy podatkowej, wartość opisanych aktywów, co do zasady może zostać rozpoznana dla celów podatkowych na dwa sposoby:

- poprzez odpisy amortyzacyjne
- jako koszt uzyskania przychodów ze zbycia aktywów.

Należy pamiętać, że grunty oraz prawo użytkowania wieczystego nie podlegają amortyzacji podatkowej, dlatego też kwestia amortyzacji mogłaby ewentualnie wchodzić w grę w przypadku wykorzystywania posiadanego budynku w działalności gospodarczej. W opisanym stanie faktycznym można założyć, że budynek zostanie przeznaczony wyłącznie na sprzedaż, bez jego wykorzystywania w działalności gospodarczej, dlatego też kwestia amortyzacji podatkowej nie wystąpi.

Wartość opisanych aktywów powinna zostać ujęta w rachunku podatkowym jako koszt uzyskania przychodów z tytułu ich zbycia. W przypadku sprzedaży mieszkań wraz z udziałem w gruncie w kosztach uzyskania przychodów należy rozpoznać proporcjonalną część wartości gruntu oraz wartość budynku, dla której punktem wyjścia powinien być koszt wytworzenia lub nabycia.

Podatnicy powinni pamiętać, że dla celów podatkowych wartość opisywanych aktywów będzie prawdopodobnie wyższa, gdyż podlega modyfikacji o dodatkowe koszty związane bezpośrednio z wytworzeniem lub nabyciem takie jak odsetki czy różnice kursowe.

## DIFFERENCES WITH RESPECT TO PAS

### **Presentation of land on which the development process is carried out (“Inventories”)**

The Accounting Act does not clearly establish where one should capitalize land on which a development project is executed. However, the indication is provided by NAS 8, which in point 7.5 clearly states, “On the day of commencing the development project, the value of the land resulting from the accounting books, the value of the right of perpetual usufruct of the land, or the value of the building for renovation (improvement) on which the project will be executed is classified in the costs of production in progress of the development project.”

### **Classification of operating lease of building operations in the lessee’s books**

Polish Accounting Standards do not allow for classification of an operating lease of a building as an investment property in the lessee’s books.

***How the aforementioned assets should be classified from the tax perspective?***

## TAX COMMENTARY

From the tax perspective, the value of the described assets, as a rule, may be recognized in two ways:

- through depreciation write-offs
- as tax deductible costs from the sale of assets.

It must be remembered that land and the right of perpetual usufruct are not subject to tax depreciation. Depreciation will be a tax deductible cost in the case of changing the initial assumptions and using the owned building in business activity. In the case at hand, the building is designed solely for sale. It will therefore, not be used within the ordinary course of business of the Company; thus there will be no grounds for tax depreciation.

The value of the described assets should be classified tax calculation as tax deductible costs from their sale. With respect to the sale of flats, including the share in the land, one should recognize, as tax deductible costs, the proportionate share of the land value and the value of the building for which the initial value should be established as the cost of construction or purchase.

Taxpayers should remember that, for tax purposes, the value of the described assets will probably be higher in the end because they are subject to being modified by the additional costs related directly to the construction or purchase, such as interest or exchange differences.

## 2.4 Kapitalizacja niefinansowych kosztów realizacji projektu deweloperskiego

Spółka „Deweloper 1” 2 stycznia 2017 r. podjęła decyzję o realizacji projektu biurowego. Spółka planuje gotowy budynek skomercjalizować i sprzedać w perspektywie krótkoterminowej, realizując zysk dewelopera. Spółka specjalizuje się w budowie i sprzedaży podobnych biurowców i do 31 grudnia 2017 r. poniosła następujące koszty:

- a. zakup projektu budynku – 500 000 PLN,
- b. zakup gruntu – 10 000 000 PLN,
- c. podatek od czynności cywilno-prawnych (zakup gruntu) – 200 000 PLN,
- d. zakup materiałów budowlanych – 2 500 000 PLN netto (do 31 grudnia 2017 r. wbudowano materiały o wartości 1 500 000 PLN),
- e. zakup usług podwykonawców – 4 000 000 PLN,
- f. koszt agentów pośredniczących w wynajmie powierzchni biurowej – 20 000 PLN,
- g. koszt doradztwa prawnego związanego z realizacją projektu – 30 000 PLN,
- h. koszty reklamy – 300 000 PLN,
- i. wynagrodzenia działu sprzedaży – 100 000 PLN,
- j. wynagrodzenia działu księgowego – 50 000 PLN,
- k. wynagrodzenie zarządu – 150 000 PLN,
- l. wynagrodzenie kierownika budowy – 80 000 PLN,
- m. wynajem siedziby – 120 000 PLN,
- n. uzyskanie odpowiednich decyzji administracyjnych – 15 000 PLN,
- o. koszt usługi nadzoru budowlanego – 25 000 PLN,
- p. zakup mebli z montażem – stanowiących stały element zabudowy ścian budynku/budowli (tj. np. zabudowa szaf wnękowych) oraz zakup rolet na stałe połączonych z budynkiem – 30 000 PLN,
- q. koszty energii elektrycznej i gazu (media) zużytych podczas prac budowlanych – 45 000 PLN,
- r. koszty wykonania przyłączy do sieci elektrycznej oraz dystrybucji gazowej – 28 000 PLN.

## Capitalization of non-financial costs of executing a development project

On January 2, 2017, company “Developer 1” made the decision to execute an office project. The company is planning to commercialize and sell the building in the short-term perspective to earn “developer’s profit.” The company specializes in the construction and sale of similar office buildings and, until December 31, 2017, incurred the following costs:

- a. purchase of the building’s architectural design – PLN 500,000,
- b. purchase of the plot of land – PLN 10,000,000,
- c. tax on civil law transactions (purchase of land) – PLN 200,000,
- d. purchase of building materials – PLN 2,500,000 net (by December 31, 2017, materials with the value of PLN 1,500,000 were contributed to the building),
- e. purchase of the subcontractors’ services – PLN 4,000,000,
- f. costs of letting agent in renting office space – PLN 20,000,
- g. cost of legal advisory services related to the project execution – PLN 30,000,
- h. cost of advertising – PLN 300,000,
- i. salaries of the sales department – PLN 100,000,
- j. salaries of the accounting department – PLN 50,000,
- k. salaries of the management – PLN 150,000,
- l. salary of the site manager – PLN 80,000,
- m. head office rent – PLN 120,000,
- n. obtaining relevant administrative decisions – PLN 15,000,
- o. cost of construction supervisory services – PLN 25,000,
- p. purchase of furniture, including assembly, constituting a permanent fixture of the building walls/structures (e.g., furnishing of closets) and purchase of shutters that are permanently connected to the building – PLN 30,000,
- q. cost of electricity and gas (utilities) used during the construction works – PLN 45,000,
- r. cost of executing connections to the power grid and gas network – PLN 28,000.



**Jak powyższe koszty powinny zostać ujęte w sprawozdaniu finansowym spółki za okres 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2017 r.? Jak powyższe koszty powinny zostać potraktowane z podatkowego punktu widzenia?**

**How should the aforementioned outlays be recognised in the financial statements of the company for a period of 12 months ending December 31, 2017? How should the aforementioned costs be treated from the tax perspective?**



SYMBOL	KOSZT COST	UJĘCIE KSIĘGOWE ACCOUNTING APPROACH	UJĘCIE PODATKOWE TAX APPROACH
<b>A</b>	Zakup projektu budynku – 500 000 PLN <i>Purchase of the architectural design of the building – PLN 500,000.</i>	Bezpośredni koszt związany z realizacją projektu, kapitalizowany w pozycji „Zapasy” – „Produkcja w toku”. <i>Direct cost attributable to the project capitalized in Inventories – “Work in progress.”</i>	Bezpośredni koszt związany z realizacją projektu powiększający koszt uzyskania przychodu ze zbycia budynku. <i>Direct cost related to the execution of the project increasing the tax deductible costs from the sale of the building.</i>
<b>B</b>	Zakup gruntu – 10 000 000 PLN <i>Purchase of land – PLN 10,000,000.</i>	Bezpośredni koszt związany z realizacją projektu, kapitalizowany w pozycji „Zapasy” – „Towary” bądź „Produkcja w toku”. <i>Direct cost attributable to the project capitalized in Inventories as “Goods” or as “Work in progress.”</i>	Bezpośredni koszt związany z realizacją projektu powiększający koszt uzyskania przychodu ze zbycia gruntu. <i>Direct cost related to the execution of the project increasing the tax deductible costs from the sale of the building.</i>
<b>C</b>	Podatek od czynności cywilno-prawnych (zakup gruntu) – 200 000 PLN <i>Tax on civil law transactions (purchase of land) – PLN 200,000.</i>	Bezpośredni koszt związany z realizacją projektu, bezpośrednio zwiększający wartość gruntu, a więc kapitalizowany w pozycji „Zapasy” – „Towary” bądź „Produkcja w toku”, w zależności od tego, gdzie spółka klasyfikuje wspomniany grunt. <i>Direct cost attributable to the project directly increasing the value of the land and thus, capitalized in Inventories as “Goods” or as “Work in progress.”</i>	Podatek od czynności cywilno-prawnych, co do zasady może zostać uznany za koszt uzyskania przychodów. Jednak z uwagi na fakt, iż dotyczy bezpośrednio nabycia gruntu, zostanie on rozpoznany dopiero w dacie uzyskania przychodu ze zbycia inwestycji. <i>Tax on civil law transactions, as a rule, can be deemed as a tax deductible cost. However, due to the fact that it directly concerns the purchase of land, it will be recognized only on the date of earning revenue from the sale of the investment project.</i>
<b>D</b>	Zakup materiałów budowlanych – 2 500 000 PLN (do 31.12.2017 wbudowano materiały o wartości 1 500 000 PLN netto) <i>Purchase of building materials – PLN 2,500,000 (by December 31, 2017, materials in the amount of PLN 1,500,000 have been used).</i>	Kwota materiałów wbudowanych powinna zostać sklasyfikowana w pozycji Zapasy – „Produkcja w toku”. Kwota materiałów niewbudowanych powinna być klasyfikowana jako „Materiały” w linii Zapasów. <i>The amount of used materials should be classified as Inventories – “Work in progress”. The amount of materials not yet used should be classified as Inventories – “Materials.”</i>	Koszt związany z materiałami wykorzystanymi do wzniesienia budynku stanowić będą koszt uzyskania przychodów z jego zbycia. <i>Expenses connected with materials used to erect the building will constitute tax deductible costs from its sale.</i>
<b>E</b>	Zakup usług podwykonawców – 4 000 000 PLN <i>Purchase of subcontractors’ services – PLN 4,000,000.</i>	Bezpośredni koszt związany z realizacją projektu kapitalizowany w pozycji „Zapasy” – „Produkcja w toku”. <i>Direct cost attributable to the project capitalized in Inventories as “Production in progress.”</i>	Koszt uzyskania przychodów ze zbycia nieruchomości. <i>Tax deductible costs from the sale of real property.</i>
<b>F</b>	Koszt agentów pośredniczących w wynajmie powierzchni biurowej – 20 000 PLN <i>Fees of letting agent related to the signing of the tenancy agreement with a specific tenant – PLN 20,000.</i>	Jeżeli dotyczy wynagrodzenia za pozyskanie konkretnego klienta (tzw. „success fee”) to powinien zostać skapitalizowany w pozycji pozostałe aktywa i rozliczany przez okres trwania umowy najmu. <i>Costs associated with finding a specific tenant (success fee) should be capitalized in other assets and expensed through the period of the tenancy agreement.</i>	Prowizja agentów pośredniczących w wynajmie powierzchni biurowej może zostać rozpoznana w kosztach jednorazowo w dacie poniesienia lub uzyskania pierwszego przychodu z tytułu najmu albo w okresie trwania umowy najmu. Kwestia ta wymaga analizy zapisów konkretnej umowy i ewentualnie wniosku o interpretację. <i>Commission of letting agents related to finding a tenant may be recognized as a tax deductible cost, in full, on the date of being incurred or obtaining the first rentals, or also over time – for the duration of the tenancy contract being in force. This issue requires analysis of the contract conditions and potentially application for interpretation.</i>
<b>G</b>	Koszt doradztwa prawnego – 30 000 PLN <i>Costs of legal advisory services related to project execution – PLN 30,000.</i>	Pośredni koszt związany z realizacją projektu kapitalizowany w pozycji „Zapasy” – „Produkcja w toku”. <i>Indirect cost attributable to the project should be capitalized in Inventories as “Production in progress.”</i>	Sposób ujęcia kosztów doradztwa jest uzależniony od charakteru porady. W przypadku gdy miała ona charakter ogólny, koszty należy rozpoznać w dacie poniesienia, jeśli natomiast porada dotyczyła bezpośrednio inwestycji koszt należy rozpoznać odpowiednio w dacie powstania przychodu ze zbycia inwestycji. <i>The method of classifying costs of advisory services depends on the nature of advice. If it had a general character, the costs should be recognized on the date of being incurred. If, however, the advice concerned the investment directly, the costs should be recognized on the date of earning revenue from the sale of the investment project.</i>

SYMBOL	KOSZT COST	UJĘCIE KSIĘGOWE ACCOUNTING APPROACH	UJĘCIE PODATKOWE TAX APPROACH
<b>H</b>	Koszty reklamy/marketingu – 300 000 PLN  <i>Cost of advertising/marketing – PLN 300,000</i>	Kwota powinna zostać odniesiona w wynik, w ciężar kosztów operacyjnych (koszty marketingu i sprzedaży), ponieważ nie można wiarygodnie potwierdzić, czy z tytułu jego poniesienia spółka uzyska korzyści ekonomiczne.  <i>The amount should be recognized in the statement of comprehensive income as operating expenses (costs of marketing and sales), due to the fact that it is difficult to confirm that the economic benefits will flow to the Entity as a result of incurred costs.</i>	Zasadą jest, iż koszty reklamy oraz marketingu nie stanowią kosztów bezpośrednio związanych z przychodem i powinny zostać rozpoznane w dacie poniesienia. Należy jednak zwrócić uwagę na specyfikę konkretnych kosztów, gdy np. dotyczą one działań związanych z konkretną transakcją można twierdzić, iż koszt powinien zostać rozpoznany dopiero w dacie uzyskania przychodów ze zbycia inwestycji.  <i>The rule is that the costs of advertising and marketing do not constitute costs directly related to income and should be recognized on the date of being incurred. Attention must be paid, however, to the nature of particular costs. If, however, they concern actions related to a particular transaction, it can be claimed that the cost should be recognized only on the date of earning revenue from the sale of the investment project.</i>
<b>I</b>	Wynagrodzenia działu sprzedaży – 100 000 PLN  <i>Salaries of the sales department – PLN 100,000</i>	Kwota powinna zostać odniesiona w wynik w ciężar kosztów operacyjnych (koszty sprzedaży), ponieważ nie można wiarygodnie potwierdzić, czy z tytułu jego poniesienia spółka uzyska korzyści ekonomiczne.  <i>The amount should be recognized in the statement of comprehensive income as operating expenses (costs of sales) due to the fact that it is difficult to confirm that the economic benefits will flow to the Entity as a result of incurred costs.</i>	Wynagrodzenia powinny zostać rozpoznane na zasadach ogólnych w rachunku podatkowym.  <i>Salaries should be recognized in the tax account as tax deductible cost in accordance with the general rules.</i>
<b>J</b>	Wynagrodzenia działu księgowego – 50 000 PLN  <i>Salaries of the accounting department – PLN 50,000</i>	Koszt spełnia definicję ogólnych kosztów administracyjnych, które nie przyczyniają się do doprowadzenia zapasów do ich aktualnego stanu i miejsca, dlatego też powinny zostać odniesione w wynik okresu w ciężar kosztów ogólnego zarządu.  <i>The amount should be recognized in the statement of comprehensive income as a general and administrative expense – costs incurred are not associated with bringing the Inventories to their present location and condition.</i>	Wynagrodzenia powinny zostać rozpoznane na zasadach ogólnych w rachunku podatkowym.  <i>Salaries should be recognized in the tax account as tax deductible costs in accordance with the general rules.</i>
<b>K</b>	Wynagrodzenie zarządu – 150 000 PLN  <i>Salaries of the management – PLN 150,000</i>	Koszt spełnia definicję ogólnych kosztów administracyjnych, które nie przyczyniają się do doprowadzenia zapasów do ich aktualnego stanu i miejsca, dlatego też powinny zostać odniesione w wynik okresu w ciężar kosztów ogólnego zarządu.  <i>The costs satisfy the definition of general administrative costs, which do not contribute to bringing the inventories to their current condition and location; hence, they should be classified in the result of the period as both general and administrative costs.</i>	Wynagrodzenia powinny zostać rozpoznane na zasadach ogólnych w rachunku podatkowym.  <i>Salaries should be recognized as tax deductible costs in accordance with the general rules.</i>
<b>L</b>	Wynagrodzenie kierownika budowy – 80 000 PLN  <i>Salary of the site manager – PLN 80,000</i>	Jest to pośredni koszt produkcji związany z zarządzaniem konkretnym projektem. W związku z tym może być kapitalizowany w pozycji „Produkcja w toku” w linii „Zapasy”.  <i>It is an indirect cost of production related to managing a particular project. Thus, it should be classified as “Production in progress” among the Inventories.</i>	Wynagrodzenie kierownika budowy bezpośrednio zaangażowanego w realizację budowy powinno zostać potraktowane dla celów podatkowych jako koszt w dacie powstania przychodu ze zbycia inwestycji.  <i>For tax purposes, the salary of the site manager directly engaged in the execution of the building should be treated as a tax deductible cost on the date of earning revenue from the sale of the investment project.</i>

SYMBOL	KOSZT COST	UJĘCIE KSIĘGOWE ACCOUNTING APPROACH	UJĘCIE PODATKOWE TAX APPROACH
Ł	Wynajem siedziby spółki – 120 000 PLN  <i>Head office rent – PLN 120,000</i>	Koszt spełnia definicję ogólnych kosztów administracyjnych, które nie przyczyniają się do doprowadzenia zapasów do ich aktualnego stanu i miejsca, dlatego też powinny zostać odniesione w wynik okresu, w ciężar kosztów ogólnego zarządu.  <i>The cost satisfies the definition of general administrative costs, which do not contribute to bringing the inventories to their current condition and location; hence, they should be recognized in the income statement as general and administrative costs.</i>	Koszt powinien zostać rozpoznany na zasadach ogólnych w rachunku podatkowym.  <i>The cost should be recognized as tax deductible costs in accordance with the general rules.</i>
M	Uzyskanie odpowiednich decyzji administracyjnych koniecznych dla realizacji projektu – 15 000 PLN  <i>Cost of obtaining relevant administrative permits required for the execution of the project – PLN 15,000</i>	Koszt projektu kapitalizowany w pozycji „Zapasy” – „Produkcja w toku”.  <i>Directly attributable cost of the project capitalized in Inventories as – “Work in progress.”</i>	Wydatki powinny stanowić koszt w dacie powstania przychodu ze zbycia inwestycji.  <i>Expenses should constitute cost on the date of earning revenue from the sale of the investment project.</i>
N	Koszt usługi nadzoru budowlanego – 25 000 PLN  <i>Cost of the property’s security service – PLN 25,000</i>	Jest to pośredni koszt nieprodukcyjny bezpośrednio związany z realizacją projektu w związku z czym powinien zostać skapitalizowany w pozycji „Produkcja w toku” w linii „Zapasy”.  <i>It is an indirect, non-production cost directly related to the project execution and therefore, it should be capitalized in “Inventories” as “Work in progress.”</i>	Wydatki powinny stanowić koszt w dacie powstania przychodu ze zbycia inwestycji.  <i>Expenses should constitute cost on the date of earning revenue from the sale of the investment project.</i>
O	Zakup mebli z montażem stanowiących stały element zabudowy ścian budynku/budowli (tj. np. zabudowa szaf wnękowych) oraz zakup rolet na stałe połączonych z budynkiem – 30 000 PLN  <i>Purchase of furniture, including a ssembly, constituting a permanent fixture of the building walls/structures (i.e., for example furnishing of closets) and purchase of shutters that are permanently affixed to the building – PLN 30,000</i>	Jeżeli jest to koszt poniesiony w ramach tzw. fitoutów specyficznych dla danego najemcy, to koszt ten powinien zostać skapitalizowany w ramach pozostałych aktywów i być rozliczany przez okres trwania umowy najmu. Jeżeli nie dotyczy specyficznego najemcy, to jest kosztem bezpośrednim projektu i powinien zostać sklasyfikowany z pozycji „Produkcja w toku” w linii „Zapasy”.  <i>Specific fit-out designed for a particular tenant should be capitalized in other assets and expenses on a straight line basis for the duration of the contract. A non-specific fit-out is considered to be a direct cost of the project and should be classified as “Inventories” – “Work in progress.”</i>	Wydatki powinny stanowić koszt w dacie powstania przychodu ze zbycia inwestycji.  <i>Expenses should constitute cost on the date of achieving of earning revenue from the sale of the investment project.</i>
P	Koszty energii elektrycznej i gazu (media) zużytych podczas prac budowlanych – 45 000 PLN  <i>Cost of electricity and gas (utilities) used during the construction stage – PLN 45,000</i>	Bezpośredni koszt związany z realizacją projektu kapitalizowany w pozycji „Zapasy” – „Produkcja w toku”.  <i>Direct cost attributable to the project should be capitalized in “Inventories” as “Work in progress.”</i>	Wydatki powinny stanowić koszt w dacie powstania przychodu ze zbycia inwestycji.  <i>Expenses should constitute cost on the date of achieving of earning revenue from the sale of the investment project.</i>
Q	Koszty wykonania przyłączy do sieci elektrycznej oraz dystrybucji gazowej – 28 000 PLN  <i>Cost of works related to connecting the building to the power grid and gas network – PLN 28,000</i>	Bezpośredni koszt związany z realizacją projektu kapitalizowany w pozycji „Zapasy” – „Produkcja w toku”.  <i>Direct cost related to execution of the project capitalized in “Inventories” as “Work in progress.”</i>	Wydatki powinny stanowić koszt w dacie powstania przychodu ze zbycia inwestycji.  <i>Expenses should constitute costs on the date of achieving of earning revenue from the sale of the investment project.</i>

## RÓŻNICE DO PAS

Nie zidentyfikowano istotnych różnic.

## DIFFERENCES WITH RESPECT TO PAS

No significant differences were identified.

## 2.5 Kapitalizacja finansowych kosztów projektu deweloperskiego. Wycena zobowiązania finansowego efektywną stopą procentową

Spółka „Deweloper 3” realizuje projekt budowy biurowca na gruncie, który zakupiła w 2011 r. Z racji tego, że czynsze na rynku warszawskim wyrażane są w EUR, spółka podjęła decyzję o zaciągnięciu pożyczki grupowej w tejże walucie w kwocie 50 000 000 EUR. Podpisanie umowy pożyczki oraz przelew całej kwoty nastąpił 1 stycznia 2017 r. po kursie PLN/EUR 3,8. Oprocentowanie pożyczki w okresie 12 miesięcy od dnia jej wypłaty wyniosło 4%, a oprocentowanie podobnego kredytu denominowanego w złotych wyniosło 6%.

Średni kurs PLN/EUR wyniósł w 2017 r. 4,0, a kurs PLN/EUR na 31 grudnia 2017 r. wyniósł 4,2.

W roku 2017 spółka zapłaciła odsetki w wysokości 2 000 000 EUR.

Dodatkowo, spółka zaciągnęła 1 stycznia 2017 r. kredyt bankowy w wysokości 30 000 000 PLN. Kredyt nie jest przeznaczony na finansowanie konkretnej inwestycji. Termin spłaty kredytu przypada na 31 grudnia 2026 r. Prowizja z tytułu otrzymania kredytu wyniosła 1 000 000 PLN. Kapitał kredytu ma być spłacany w ostatnim dniu każdego z kwartałów w równych transzach w wysokości 750 000 PLN. Dla potrzeb podatku dochodowego od osób prawnych, Spółka rozpoznaje różnice kursowe zgodnie z art. 15a UPDOP (tzw. podatkowa metoda rozpoznawania różnic kursowych).

## Capitalization of the development project's financial costs. Valuation of financial liability using the effective interest rate

Company “Developer 3” is executing an office project development on a plot of land, which was acquired in 2011. Due to the fact that the currency used to express rents on the Warsaw market is in EUR, the company made the decision to take out a group loan in this currency in the amount of EUR 50,000,000. The signing of the loan contract and the transfer of the whole amount took place on January 1, 2017, at the exchange rate of PLN/EUR 3.8. The interest rate on the loan for a period of 12 months from the date of its transfer to “Developer 3” was 4%, and the interest rate of a similarly denominated loan in PLN was 6%.

The average exchange rate PLN/EUR in 2017 was 4.0, and the exchange rate PLN/EUR as of December 31, 2017, was 4.2.

In 2017, the company made a loan interest payment in the amount of EUR 2,000,000.

Additionally, on January 1, 2017, the company took out a bank loan in the amount of PLN 30,000,000. The loan is not intended for financing of a particular investment project. The date of the loan repayment falls on December 31, 2026. The commission for granting the loan was PLN 1,000,000. The loan capital is to be re-paid on the last day of each quarter in equal amounts of PLN 750,000. For the purpose of the corporate income tax, the company recognizes exchange differences according to article 15a of the CIT Act (the so-called tax method of recognizing exchange differences).



1. Czy spółka może kapitalizować różnice kursowe od pożyczki grupowej, a jeśli tak to w jakiej wysokości?
2. Jak będzie wyglądała wycena kredytu bankowego efektywną stopą procentową na każdy z dni bilansowych (31 grudnia) pozostałych do spłaty kredytu?

1. Is the company allowed to capitalize exchange differences resulting from the group loan and if so, in what amount?
2. What will be the valuation of the bank loan, using the effective interest rate as of each balance sheet day (December 31<sup>st</sup>) until the day the loan is repayed?

### KOMENTARZ KSIĘGOWY

#### Ad.1. Kapitalizacja różnic kursowych od pożyczki

MSR 23.6 pozwala na kapitalizację kosztów finansowania w postaci różnic kursowych powstających w związku z finansowaniem zewnętrznym w walucie obcej w stopniu, w jakim uznawane są za korektę kosztu odsetek. W związku

### ACCOUNTING COMMENTARY

#### Ad.1. Capitalization of loan for exchange differences

IAS 23.6 allows for capitalization of borrowing costs in the form of exchange differences appearing in connection with external financing in foreign currency to the extent they are considered an adjustment of the cost of interest. Thus, the company cannot

z tym, spółka nie może kapitalizować różnic kursowych wynikających z wyceny kapitału pożyczki.

Aby wyliczyć maksymalną kwotę różnic kursowych, które spółka może skapitalizować w okresie 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2017 r. należy obliczyć, jaką będzie różnica pomiędzy wartością zapłaconych odsetek w roku bieżącym a wartością odsetek, jaką spółka zapłaciłaby za ten sam okres, gdyby zaciągnęła podobną pożyczkę w walucie lokalnej (PLN).

Taka kalkulacja wygląda następująco:

Różnice kursowe na wycenie pożyczki na 31 grudnia 2017 r.:  $(4,2 \text{ PLN/EUR} - 3,8 \text{ PLN/EUR}) \times 50\,000\,000 \text{ EUR} = 20\,000\,000 \text{ PLN}$

Kwota zapłaconych odsetek wyrażona w PLN:  $2\,000\,000 \text{ EUR} \times 4,0 \text{ PLN/EUR} = 8\,000\,000 \text{ PLN}$

Hipotetyczna kwota pożyczki denominowanej w złotych na 1 stycznia 2017 r.:  $50\,000\,000 \text{ EUR} \times 3,8 \text{ PLN/EUR} = 190\,000\,000 \text{ PLN}$ .

Hipotetyczna kwota odsetek od pożyczki denominowanej w złotych:  $190\,000\,000 \text{ PLN} \times 6\% = 11\,400\,000 \text{ PLN}$

Kwota 11 400 000 PLN jest maksymalną kwotą, jaką jednostka może skapitalizować w ramach kosztów finansowania (obejmująca zarówno odsetki, jak i różnice kursowe) – pod warunkiem, że określiła w swojej polityce rachunkowości traktowanie różnic kursowych jako korekty odsetek.

Maksymalną kwotą różnic kursowych, które spółka może skapitalizować jest więc kwota 3 400 000 PLN (11 400 000 PLN – 8 000 000 PLN).

Pozostała kwota różnic kursowych wynosząca 16 600 000 PLN (20 000 000 PLN – 3 400 000 PLN) powinna zostać odniesiona w ciężar kosztów finansowych w sprawozdaniu z całkowitych dochodów.

Należy jednak zaznaczyć, iż w przypadku, gdyby wycena pożyczki na 31 grudnia 2017 r. okazała się dodatnia i w konsekwencji powstałby zysk z tytułu różnic kursowych, to cała jego kwota powinna zostać odniesiona w wynik bieżącego okresu poprzez uznanie pozycji jako przychodów/kosztów finansowych. Kwota skapitalizowanych odsetek nie może być w takim przypadku korygowana o powstałe różnice kursowe.

## RÓŻNICE DO PAS

Ustawa o rachunkowości nie zabrania kapitalizacji wszystkich różnic kursowych powstałych na wycenie finansowania zewnętrznego, pod warunkiem że jest to finansowanie celowe. W związku z tym, biorąc pod uwagę powyższy przypadek, spółka mogłaby skapitalizować różnice kursowe

capitalize exchange differences resulting from the valuation of the loan capital.

In order to calculate the maximum amount of exchange differences, which the company can capitalize in a period of 12 months ending December 31, 2017, it is necessary to calculate the difference between the value of the paid interests in the current year and the value of interests for which the company would pay during the same period if a similar loan was taken out in the local currency (PLN).

Such a calculation looks as follows:

Exchange differences on loan valuation for December 31, 2017:  $(\text{PLN } 4.2/\text{EUR} - \text{PLN } 3.8 / \text{EUR}) \times \text{EUR } 50,000,000 = \text{PLN } 20,000,000$

Amount of paid interest expressed in PLN:  $\text{EUR } 2,000,000 \times 4,0 \text{ PLN / EUR} = \text{PLN } 8,000,000$

Hypothetical amount of denominated loan in PLN as of January 1, 2017:  $\text{EUR } 50,000,000 \times 3.8 \text{ PLN / EUR} = \text{PLN } 190,000,000$

Hypothetical amount of interest on the denominated loan in PLN:  $\text{PLN } 190,000,000 \times 6\% = \text{PLN } 11,400,000$

The amount of PLN 11,400,000 is the maximum amount that the entity can capitalize as a borrowing cost (covering both interest and exchange differences) – provided it determined in the accounting policy that exchange differences will be treated as an interest adjustment.

The maximum amount of exchange differences that the company can capitalize is therefore PLN 3,400,000 (PLN 11,400,000 – PLN 8,000,000).

The remaining value of the exchange differences amounting to PLN 16,600,000 (PLN 20,000,000 minus PLN 3,400,000) should be charged as financial expenses in the statement of comprehensive income.

However, it must be noted that if the valuation of the loan for December 31, 2017 turned out to be positive, its total value should be recognized as financial income in the income statement of the current period. The amount of capitalized interests cannot be adjusted by the aforementioned exchange differences in this case.

## DIFFERENCES WITH RESPECT TO PAS

The Accounting Act does not prohibit capitalizing all exchange differences, which appeared in the valuation of external financing provided that it is a financing for a specific purpose. Thus, taking into account the case above, the company could capitalize exchange differences in the amount of

w kwocie 20 000 000 PLN przy założeniu, że łączna wartość skapitalizowanych kosztów nie byłaby wyższa niż wartość odzyskiwalna całego projektu.

Ponadto ustawa o rachunkowości nie precyzuje, w jaki sposób traktowane powinny być dodatnie różnice kursowe wynikające z wyceny finansowania zewnętrznego na dzień bilansowy.

#### Ad.2. Wycena kredytu efektywną stopą procentową

Kalkulacja efektywnej stopy procentowej jest zadaniem kompleksowym i bardzo łatwo o popełnienie w nim błędu. W związku z tym, w niniejszym opracowaniu zaprezentujemy uproszczoną metodę wyceny zobowiązania efektywną stopą procentową, która w szybki i przystępny sposób powinna pozwolić na jego wycenę, a przy tym osiągnięty rezultat nie powinien być istotnie różny od tego skalkulowanego przy zastosowaniu kompleksowej kalkulacji.

Wycenę zobowiązania efektywną stopą procentową zaprezentujemy w następujących krokach:

#### Krok 1. Kalkulacja hipotetycznego obciążenia odsetkowego

Dla wartości kapitału kredytu na koniec każdego z okresów kalkulujemy wartość obciążenia odsetkowego w okresie przy założeniu dowolnie wybranej, hipotetycznej stopy procentowej – w poniższym przykładzie posłużymy się stopą w wysokości 5%.

PLN 20,000,000, assuming that the total value of capitalized costs would not be higher than the recoverable amount of the development project.

Additionally, the Accounting Act does not specify how to treat positive exchange differences resulting from the valuation of the external financing as of the balance sheet date.

#### Ad.2. Bank loan valuation using the effective interest rate

The calculation of the effective interest rate is a complex task that can easily result in mistakes being made. Thus, this study presents a simplified method of valuation of the bank loan liability using the effective interest rate. This is a quick and accessible manner that allows for valuation, which achieves a result not significantly different from the one provided by the complex calculation.

The valuation of a liability using the effective interest rate will be presented in the following steps:

#### Step 1. Calculation of a hypothetical interest liability

For the value of the loan capital at the end of each period, we calculate the value of interest charge in the period assuming a randomly selected hypothetical interest rate – in the example below we use the rate of 5%.

Okres 12 m-cy zakończony	Liczba dni w okresie	Kwota kapitału kredytu na koniec okresu	Średnia kwota zadłużenia w okresie	Hipotetyczna stopa procentowa – 5%	Hipotetyczny koszt odsetek	Skumulowany koszt hipotetycznych odsetek
Period of 12 months ended	Number of days in the period	The amount of loan capital at the end of the period	Average debt amount in the period	Hypothetical interest rate – 5%	Hypothetical cost of interest	Cumulative cost of hypothetical interest
A	B	C	D	E	$F=D*(B/365)*E\ 5\%$	G
01.01.2017	0	30 000 000,00	30 000 000,00	5%	0,00	0,00
31.12.2017	365	27 000 000,00	28 500 000,00	5%	1 425 000,00	1 425 000,00
31.12.2018	365	24 000 000,00	25 500 000,00	5%	1 275 000,00	2 700 000,00
31.12.2019	365	21 000 000,00	22 500 000,00	5%	1 125 000,00	3 825 000,00
31.12.2020	365	18 000 000,00	19 500 000,00	5%	975 000,00	4 800 000,00
31.12.2021	365	15 000 000,00	16 500 000,00	5%	825 000,00	5 625 000,00
31.12.2022	365	12 000 000,00	13 500 000,00	5%	675 000,00	6 300 000,00
31.12.2023	365	9 000 000,00	10 500 000,00	5%	525 000,00	6 825 000,00
31.12.2024	365	6 000 000,00	7 500 000,00	5%	375 000,00	7 200 000,00
31.12.2025	365	3 000 000,00	4 500 000,00	5%	225 000,00	7 425 000,00
31.12.2026	365	0,00	1 500 000,00	5%	75 000,00	7 500 000,00

**Krok 2. Określenie wagi każdego z okresów rozliczeniowych**

Dla każdego z okresów określamy wagę jako stosunek hipotetycznego kosztu odsetek w okresie do skumulowanego kosztu odsetek.

**Step 2. Determining the weight of each of the settlement periods**

For each period, we define its weight as a relation of the hypothetical interest charge in the period to the cumulated interest charge.

Okres 12 m-cy zakończony Period of 12 months ended	Hipotetyczny koszt odsetek (patrz pkt 1. kol. F) Hypothetical cost of interest (see point 1, column F)	Skumulowany koszt hipotetycznych odsetek na 31.12.2026 r. Cumulative cost of hypothetical interest on 31.12.2026	Waga Weight
A	B	C	D=B/C
01.01.2017	0,00	7 500 000,00	0,0%
31.12.2017	1 425 000,00	7 500 000,00	19,0 %
31.12.2018	1 275 000,00	7 500 000,00	17,0 %
31.12.2019	1 125 000,00	7 500 000,00	15,0 %
31.12.2020	975 000,00	7 500 000,00	13,0 %
31.12.2021	825 000,00	7 500 000,00	11,0 %
31.12.2022	675 000,00	7 500 000,00	9,0 %
31.12.2023	525 000,00	7 500 000,00	7,0 %
31.12.2024	375 000,00	7 500 000,00	5,0 %
31.12.2025	225 000,00	7 500 000,00	3,0 %
31.12.2026	75 000,00	7 500 000,00	1,0 %

**Krok 3. Kalkulacja wartości prowizji bankowej rozliczanej w czasie w każdym z poszczególnych okresów**

Skalkulowaną w kroku 2 wagę mnożymy przez kwotę prowizji bankowej zapłaconej z tytułu udzielenia kredytu. W rezultacie otrzymujemy kwotowy udział danego okresu w kwocie zapłaconej prowizji.

**Step 3. Calculation of the value of the bank commission settled over time in each of the individual periods**

The weight calculated in step 2 is multiplied by the amount of the bank commission paid for granting the loan. The result is a share of the particular period in the total amount of the paid commission.

Okres 12 m-cy zakończony Period of 12 months ended	Waga (patrz pkt. 2 kolumna D) Weight (see point 2, column D)	Kwota zapłaconej prowizji = PLN 1 000 000 Amount of paid commission = PLN 1,000,000	Alokacji udziału prowizji do danego okresu Allocation of the commission share to the particular period
A	B	C	D=B*C
01.01.2017	0,0 %	1 000 000,00	0,00
31.12.2017	19,0 %	1 000 000,00	190 000,00
31.12.2018	17,0 %	1 000 000,00	170 000,00
31.12.2019	15,0 %	1 000 000,00	150 000,00
31.12.2020	13,0 %	1 000 000,00	130 000,00
31.12.2021	11,0 %	1 000 000,00	110 000,00
31.12.2022	9,0 %	1 000 000,00	90 000,00
31.12.2023	7,0 %	1 000 000,00	70 000,00
31.12.2024	5,0 %	1 000 000,00	50 000,00
31.12.2025	3,0 %	1 000 000,00	30 000,00
31.12.2026	1,0 %	1 000 000,00	10 000,00

#### Krok 4. Kalkulacja wartości zobowiązania z tytułu kredytu na koniec każdego z okresów rozliczeniowych

Zobowiązanie na koniec każdego okresu kalkulujemy jako kwotę kapitału kredytu na dzień bilansowy pomniejszoną o niezamortyzowaną kwotę prowizji z tytułu udzielenia kredytu.

Zamortyzowaną kwotę prowizji w okresie odnosimy w wynik w sprawozdaniu z całkowitych dochodów w ciężar kosztów finansowych.

#### Step 4. Calculation of the value of the loan liability at the end of each settlement period

The liability at the end of each settlement period is calculated as the amount of the loan capital on the balance sheet date, decreased by the non-depreciated amount of the bank commission.

The depreciated amount of the commission in the period is recognized as a financial expense in the statement of comprehensive income.

Okres 12 m-cy zakończony Period of 12 months ended	Kwota kapitału kredytu na koniec okresu (patrz pkt. 1 kolumna C) Amount of loan capital at the end of the period (see point 1, column C)	Alokacji udziału prowizji do danego okresu (patrz pkt. 3 kolumna D) Allocation of the commission share to the particular period (see point 3, column D)	Skumulowana wartość prowizji Cumulative value of the commission	Zobowiązanie na koniec okresu Liability at the end of the period	Koszt finansowy z tytułu rozliczenia prowizji Financial cost arising from settlement of the commission
A	B	C	D	$E=B - (1\ 000\ 000 - D)$	$F=C$
01.01.2017	30 000 000,00	0,00	0,00	29 000 000,00	0,00
31.12.2017	27 000 000,00	190 000,00	190 000,00	26 190 000,00	190 000,00
31.12.2018	24 000 000,00	170 000,00	360 000,00	23 360 000,00	170 000,00
31.12.2019	21 000 000,00	150 000,00	510 000,00	20 510 000,00	150 000,00
31.12.2020	18 000 000,00	130 000,00	640 000,00	17 640 000,00	130 000,00
31.12.2021	15 000 000,00	110 000,00	750 000,00	14 750 000,00	110 000,00
31.12.2022	12 000 000,00	90 000,00	840 000,00	11 840 000,00	90 000,00
31.12.2023	9 000 000,00	70 000,00	910 000,00	8 910 000,00	70 000,00
31.12.2024	6 000 000,00	50 000,00	960 000,00	5 960 000,00	50 000,00
31.12.2025	3 000 000,00	30 000,00	990 000,00	2 990 000,00	30 000,00
31.12.2026	0,00	10 000,00	1 000 000,00	0,00	10 000,00

#### RÓŻNICE DO PAS

Nie zidentyfikowano istotnych różnic w zakresie wyceny zobowiązań efektywną stopy procentową.

#### DIFFERENCES WITH RESPECT TO PAS

No significant differences were identified.



**Jak powyższe różnice kursowe powinny zostać rozliczone z podatkowego punktu widzenia?**

**How should the foreign exchange differences be accounted for from the tax perspective?**

#### KOMENTARZ PODATKOWY

Na gruncie obowiązujących przepisów podatkowych podatnik ma prawo wybrać, czy będzie rozliczał różnice kursowe zgodnie z ustawą o rachunkowości (tj. tzw. metodą rachunkową) czy też zgodnie z ustawą o podatku dochodowym od osób prawnych

#### TAX COMMENTARY

Under the binding tax regulations, taxpayers have the right to choose, if they wish, to settle the foreign exchange differences pursuant to the Accounting Act (i.e., the so-called accounting method) or according to the Corporate Income



(tj. tzw. metodą podatkową). Zasadnicza różnica między obiema metodami polega na tym, że przy metodzie rachunkowej w rachunku podatkowym uwzględniane są wszystkie różnice kursowe (zarówno zrealizowane, jak i niezrealizowane). Natomiast przy wyborze metody podatkowej przy ustalaniu wyniku podatkowego uwzględniane są tylko zrealizowane różnice kursowe.

W przypadku pożyczki w walucie obcej, rozliczanej metodą podatkową, zrealizowane różnice kursowe od kwoty głównej pożyczki powstaną wyłącznie przy spłacie kapitału pożyczki. Spłata odsetek w walucie obcej spowoduje natomiast powstanie różnic kursowych transakcyjnych.

Przy metodzie podatkowej sama wycena bilansowa pożyczki nie skutkuje powstaniem podatkowych różnic kursowych. Co istotne, dla powstania podatkowych różnic kursowych zobowiązanie pożyczkowe musi być zaciągnięte/wyrażone w walucie obcej, jak i w niej spłacone. Gdyby kredyt został spłacony w PLN, różnice kursowe podatkowe zasadniczo nie powstaną.

Tax Act (i.e. the so-called tax method). The major difference between the two methods is that, in case of the accounting method, all exchange rate differences are recognized for the tax purposes (regardless if realized or not). If the tax method is applied, only the realized exchange differences are recognized for tax purposes.

In case of a loan in foreign currency, where the tax method of settling the exchange rate differences applies, the realized exchange differences on the principal amount will arise only upon paying off the loan capital. Paying off the interest in foreign currency will create the transaction exchange rate differences.

When using the tax method, the balance sheet valuation of the loan will not result in tax exchange rate differences. What is important, for the recognition of tax exchange gains/losses, loan liability must be taken out/expressed and also paid in the foreign currency. If the loan was paid off in PLN, tax exchange differences would basically not arise.

## 2.6 Prezentacja finansowania projektu w przypadku uzyskania decyzji o prolongacie po dniu bilansowym

*Spółka „Developer 23” zawarła 1 stycznia 2017 r. umowę kredytową na kwotę 15 000 000 PLN. Umowa została zawarta na okres 12 miesięcy z jednoczesnym zastrzeżeniem, że termin spłaty może być prolongowany w wyniku odrębnych negocjacji. Pod koniec roku kierownictwo spółki zdecydowało, iż będzie ubiegało się o prolongatę spłaty wspomnianego kredytu do 31 grudnia 2019 r.*

*Negocjacje z bankiem w sprawie prolongaty rozpoczęły się w listopadzie 2017 r. Bank wydał zgodę na prolongatę terminu spłaty kredytu 4 stycznia 2018 r. Spółka planuje zatwierdzenie sprawozdania finansowego na 31 marca 2018 r.*

## Presentation of financing of the project in case of obtaining a decision on its prolongation after the end of the reporting period

*On January 1, 2017, company “Developer 23” concluded a loan contract in the amount of PLN 15,000,000. The contract was concluded for the period of 12 months with simultaneous reservation that the date of repayment may be prolonged as a result of separate negotiations. At the end of the year, the company’s management decided to apply for the prolongation of repayment of the loan until December 31, 2019.*

*Negotiations with the bank regarding the aforementioned extension started in November 2017. The bank approved the prolongation of the bank loan repayment date on January 4, 2018. The company is planning to approve the financial statements on March 31, 2018.*



**Czy wspomniany kredyt bankowy może zostać zaprezentowany w sprawozdaniu finansowym jako zobowiązanie długoterminowe?**

**Shall the described bank loan be presented in the financial statements as a long-term liability?**

### KOMENTARZ KSIĘGOWY

MSR 1.72 stwierdza, iż jednostka klasyfikuje swoje zobowiązania finansowe jako krótkoterminowe, gdy są one wymagalne w ciągu dwunastu miesięcy od zakończenia okresu sprawozdawczego

### ACCOUNTING COMMENTARY

According to IAS 1.72 the entity classifies its financial liabilities as short-term when they are due within twelve months from the end of the reporting period, even if an agreement to refinance

nawet wówczas, gdy umowa o refinansowaniu lub umowa modyfikacji terminów spłat zmieniająca charakter zobowiązania na długoterminowy została zawarta po zakończeniu okresu sprawozdawczego, a przed zatwierdzeniem sprawozdania finansowego do udostępnienia.

W związku z tym spółka nie może zaprezentować powyższego zobowiązania jako długoterminowe ze względu na fakt, iż porozumienie dotyczące prolongaty zostało zawarte po zakończeniu okresu sprawozdawczego.

## RÓŻNICE DO PAS

Ustawa o rachunkowości nie reguluje tej kwestii precyzyjnie. W praktyce prezentacja powyższego zobowiązania może być długoterminowa w sprawozdaniach sporządzanych zgodnie z polskimi zasadami rachunkowości, ale w takiej sytuacji dobrą praktyką jest opisanie zdarzenia w dodatkowych informacjach i objaśnieniach w sprawozdaniu finansowym.

or an agreement to modify repayment terms changing the nature of the obligation to a long-term basis, is concluded after the reporting period and before the approval of the financial statements.

Therefore, the company is not allowed to present the liability as long-term, due to the fact that the agreement concerning the prolongation was concluded after the end of the reporting period.

## DIFFERENCES WITH RESPECT TO PAS

The Accounting Act does not regulate this issue explicitly. In practice, the bank loan can be presented as long-term according to Polish Accounting Standards but, in this situation, it is good practice to describe the event with additional information and explanations in the disclosure notes to the financial statements.

## 2.7 Test na utratę wartości przedsięwzięcia deweloperskiego w trakcie budowy

*Spółka „Deweloper 4” jest aktywnym graczem na rynku deweloperów budynków biurowych. Na 31 grudnia 2017 r. spółka jest w trakcie realizacji dwóch inwestycji o charakterze deweloperskim:*

- a. budynek biurowy X realizowany z zamiarem komercjalizacji, jak najszybszej sprzedaży na rynku pierwotnym w celu realizacji „zysku dewelopera”, który jest klasyfikowany jako „Zapas”,
- b. budynek biurowy Y realizowany z zamiarem komercjalizacji i czerpania korzyści z tytułu wynajmu w perspektywie średnioterminowej prowadzącej do wzrostu jego wartości, a następnie sprzedaży, który jest klasyfikowany jako „Nieruchomość inwestycyjna”.

*Budynki X i Y oraz grunty, na których są posadowione, są wyłączną własnością spółki „Deweloper 4”.*

*Wartość księgową budynku X (poniesione do tej pory nakłady wraz z kosztami finansowymi, które można skapitalizować) wynosi 215 000 000 PLN. Wartość godziwa identycznego budynku jak budynek X z powierzchnią biurową wynajętą na poziomie rynkowym wynosi 350 000 000 PLN. Koszty sprzedaży budynku wynoszą 2% ceny sprzedaży. Do ukończenia inwestycji spółka musi ponieść jeszcze nakłady w wysokości 170 000 000 PLN. Marża przewidywana przez kierownictwo do uzyskania na sprzedaży budynku X powinna wynieść 15%.*

## Impairment test of the development project in the course of construction

*Company “Developer 4” is an active player in the office building development market. As of December 31, 2017, the company is in the process of executing two projects:*

- a. office Building X planned for commercialization and quick sale on the market in order to earn “developer’s profit,” which building is classified as “Inventory,”
- b. office Building Y planned for commercialization and rental earnings in the mid-term leading to a growth in value for future sale, which building is classified as an “Investment property.”

*Both buildings and plots of land on which Building X and Building Y are located are the sole property of “Developer 4.”*

*The book value of Building X (outlays incurred so far, including financial costs, which can be capitalized) amounts to PLN 215,000,000. The fair value of a building identical to Building X, with leased out office space, at market price amounts to PLN 350,000,000. The cost of selling the building is 2% of the sales price. To complete the project, the company must still incur outlays in the amount of PLN 170,000,000. The management expects a 15% profit margin earned from the sale of Building X.*

Wartość księgową budynku Y (poniesione do tej pory nakłady wraz z kosztami finansowymi, które można skapitalizować) wynosi 30 000 000 PLN. Wartość godziwa identycznego budynku jak budynek Y z powierzchnią biurową wynajętą na poziomie rynkowym wynosi 300 000 000 PLN. Koszty sprzedaży budynku wynoszą 2% ceny sprzedaży. Do ukończenia inwestycji spółka musi ponieść jeszcze nakłady w wysokości 180 000 000 PLN. Marża przewidywana przez kierownictwo do wygenerowania na sprzedaży budynku Y powinna wynieść 20% (z uwzględnieniem kosztów sprzedaży).

The book value of Building Y (outlays incurred so far, including financial costs, which can be capitalized) amounts to PLN 30,000,000. The fair value of a building identical to Building Y, with leased out office space, at market price amounts to PLN 300,000,000. The cost of selling the building is 2% of the sales price. To complete the investment, the company must still incur outlays in the amount of PLN 180,000,000. The management expects a 20% profit margin earned from the sale of the Building Y (taking into account the cost of sale).



**Czy zachodzi w przypadku któregośkolwiek budynku ryzyko trwałe utraty wartości? Jeśli tak, w jakiej wysokości należy utworzyć odpis aktualizujący na 31 grudnia 2017 r.?**

**Is there a risk of impairment loss with respect to any of the buildings? If so, how much of the impairment write-off should be recognised as of December 31, 2017?**

## KOMENTARZ KSIĘGOWY

### BUDYNEK X.

Szczegółowo kwestię utraty wartości zapasów reguluje MSR 2 „Zapasy”.

Aby stwierdzić, czy zachodzi zjawisko utraty wartości musimy sprawdzić, czy kwota kosztów skapitalizowanych w pozycji „Produkcja w toku” w odniesieniu do Budynku X jest odzyskiwalna, tzn. czy jest wyższa niż wartość sprzedaży netto budynku w obecnym stanie, bądź będzie odzyskiwalna w momencie jego ukończenia.

Zgodnie z MSR 2.30 szacunki wartości netto możliwej do uzyskania opierają się na najbardziej wiarygodnych dowodach, dostępnych w czasie sporządzania szacunków, co do przewidywanej kwoty możliwej do zrealizowania z tytułu sprzedaży zapasów.

Należy też pamiętać aby przy szacowaniu wartości netto możliwej do uzyskania, zgodnie z MSR 2.31, wziąć pod uwagę przeznaczenie zapasów, w tym przypadku funkcję leasingową budynku X oraz fakt jego sprzedaży wkrótce po ukończeniu. W naszym przypadku będzie to o tyle istotne, że wartość sprzedaży netto będziemy określali dla budynku, który ma być przedmiotem wynajmu w momencie ukończenia, a nie być sprzedany w obecnym stanie do kolejnego dewelopera, który byłby odpowiedzialny za proces jego komercjalizacji, a następnie sprzedaży.

W związku z tym wartość sprzedaży netto dla Budynku X na 31 grudnia 2017 r. możemy relatywnie łatwo określić sporządzając wycenę do wartości godziwej dla podobnej nieruchomości (ewentualnie szacując wartość godziwą Budynku X w momencie ukończenia na podstawie oczekiwanych stawek czynszu i rynkowego poziomu wynajmu), która jest ukończona i wynajęta

## ACCOUNTING COMMENTARY

### BUILDING X.

The impairment of inventories is regulated by IAS 2 “Inventories.”

In order to determine whether there is a risk of impairment, we must verify if the amount of cost capitalized as “Work in progress” with reference to Building X is recoverable, i.e., if it is higher than the net sales value of the building in the current stage and condition, or whether it will be recoverable at the time of its completion.

According to IAS 2.30 the estimates of net realizable value are based on the most reliable evidence available at the time of making the estimates concerning the expected realizable amount from the sales of inventory.

It must be remembered that when estimating the net realizable value, according to IAS 2.31, the designation of inventory must be taken into account such as, in this case, the intention to lease Building X and its quick sale after completion. This is particularly important, due to the fact that net sales value used for the test will be determined for the building, which is planned to be rented to tenants rather than be sold in the current condition to another developer, who would be responsible for the process of its commercialization and subsequent sale.

As a result, the net sales value of Building X as of December 31, 2017, can be relatively easily defined by comparing it to the market value of a similar property (or possibly estimating the fair value of Building X at the time of its completion on the basis of the expected rent rates and

na poziomie zbliżonym do rynkowego, pomniejszając jej wartość godziwą o:

- kwotę kosztów do poniesienia w celu zakończenia realizacji Budynku X,
- narzut dewelopera, którym spółka planuje obciążyć jeszcze nie poniesione koszty,
- przygotowania sprzedaży i szacunkowe koszty niezbędne do doprowadzenia.

Kalkulacja wartości sprzedaży netto Budynku X wraz z testem utraty wartości na 31 grudnia 2017 r. będzie wyglądać następująco:

the market vacancy rate), which is completed and rented out at a level similar to the market, decreasing its fair value by:

- amount of costs to be incurred in order to complete the execution of Building X,
- developer's mark-ups, which the company is planning to achieve on the costs not yet incurred,
- estimated cost of preparing the sale and costs necessary to close the sale.

Due to the above, the calculation of the net sales value of Building X, together with the impairment test, as of December 31, 2017, will look as follows:

Oznaczenie Designation	Element kalkulacji Component of calculation	Kwota w PLN / stawka % Amount in PLN / % rate
A	Wartość godziwa budynku identycznego jak Budynek X (ew. wycenionego Budynku X na moment ukończenia metodą dochodową) <i>Fair value of a building identical to Building X (alternatively, expected fair value of Building X at the moment of completion)</i>	350 000 000
B	Wartość kosztów do poniesienia do końca budowy Budynku X <i>Outlays to be incurred until completion of Building X</i>	170 000 000
C	Stawka procentowa narzutu na koszty budowy (narusz dewelopera) <i>Developers margin percentage</i>	15%
$D = C * B$	Narusz kwotowy planowany do uzyskania na kosztach jeszcze nie poniesionych <i>Developers margin with respect to outlays not incurred yet</i>	25 500 000
E	Stawka procentowa kosztów przygotowania sprzedaży i szacunkowe koszty niezbędne do doprowadzenia sprzedaży do skutku <i>Estimated sales transaction cost as percent of the sales price of the Building</i>	2%
$F = (A - (B + D)) * (1 - E)$	Hipotetyczna cena sprzedaży netto Budynku X na 31 grudnia 2017 r. <i>Hypothetical net sales price of Building X as of December 31, 2017</i>	151 410 000
G	Wartość skapitalizowanych kosztów na 31 grudnia 2017 r. <i>Outlays capitalized as of December 31, 2017</i>	250 000 000
$H = F - G$	Odpis z tytułu utraty wartości zapasów <i>Impairment write-off</i>	-98 590 000

W rezultacie powyższej kalkulacji stwierdzamy utratę wartości zapasów w kwocie 98 590 000 PLN, która powinna zostać odniesiona w ciężar kosztów operacyjnych w sprawozdaniu z całkowitych dochodów za okres 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2017 r.

Należy pamiętać także, że MSR 2 daje nam możliwość odwrócenia odpisu aktualizującego wartość zapasów. Zgodnie z MSR 2.33 w każdym kolejnym okresie dokonuje się nowego oszacowania wartości netto możliwej do uzyskania. Jeżeli nie istnieją już okoliczności, które uprzednio spowodowały odpisanie wartości zapasów poniżej ceny nabycia lub kosztu

On the basis of above calculation, we estimated the impairment of "Inventories" in the amount of PLN 98,590,000, which should be recognized as operating expenses in the statement of comprehensive income for a period of 12 months ending December 31, 2017.

However, it should be remembered that IAS 2 offers the possibility of reversing impairment write-offs of the inventories. Pursuant to IAS 2.33, in each subsequent period, a new estimation of the net realizable value should be made. If there are no more circumstances, which previously caused the write-off below the cost of production, or if there is important

wytworzenia, lub gdy istnieją wyraźne dowody na wzrost możliwej do uzyskania wartości netto z uwagi na zmianę warunków ekonomicznych, odpisaną kwotę eliminuje się tak, aby nowa wartość bilansowa równała się cenie nabycia lub kosztowi wytworzenia lub zaktualizowanej wartości netto możliwej do uzyskania, w zależności od tego, która z tych kwot jest niższa.

#### BUDYNEK Y

Budynek Y jest klasyfikowany jako nieruchomość inwestycyjna, więc kwestie związane z testami na utratę wartości są regulowane przez MSR 36, MSR 40 oraz MSSF 13.

W przypadku nieruchomości inwestycyjnych wycenianych w cenie nabycia/koszcie wytworzenia zastosowanie ma MSR 36.

W przypadku nieruchomości inwestycyjnych wycenianych w wartości godziwej zastosowanie ma MSR 40 oraz MSSF 13.

Zakładając, że spółka wybrała politykę rachunkowości wyceny nieruchomości inwestycyjnej do wartości godziwej to jej wycena, będąca równocześnie potwierdzeniem odzyskiwalności skapitalizowanych kosztów będzie wyglądać następująco:

evidence for the growth of the possible net realizable value due to a change in economic conditions, the amount written off is eliminated so that the new balance sheet value equals the acquisition cost, cost of production, or the updated net realizable value, depending on which amount is lower.

#### BUILDING Y

Building Y is classified as an investment property so the issues related to impairment tests are regulated by IAS 36, IAS 40 and IFRS 13.

In the case of an investment property, which is measured on the basis of the cost model, IAS 36 applies.

In case an investment property is valued using the fair value model, IAS 40 and IFRS 13 apply.

Assuming that the company chose the accounting policy based on the fair value model, its valuation is simultaneously the confirmation of recoverability of capitalized costs and looks as follows:

Oznaczenie Designation	Element kalkulacji Component of calculation	Kwota w PLN / stawka % Amount in PLN / % rate
A	Wartość godziwa budynku identycznego jak Budynek Y (ew. wycenionego Budynku Y na moment ukończenia metodą dochodową) <i>Fair value of a building identical to Building Y (alternatively expected fair value of Building Y at the moment of completion)</i>	300 000 000
B	Wartość kosztów do poniesienia do końca budowy Budynku Y <i>Additional outlays to be incurred through completion of Building Y</i>	180 000 000
C	Stawka procentowa narzutu na koszty budowy (narzut dewelopera) <i>Developers margin percentage</i>	20%
D = C * B	Narzut kwotowy planowany do uzyskania na kosztach jeszcze nie poniesionych <i>Developers margin with respect to outlays not yet incurred</i>	36 000 000
F = (A - (B + D)) * (1-E)	Hipotetyczna cena sprzedaży netto Budynku Y na 31 grudnia 2017 r. <i>Hypothetical net sales price of Building Y as of December 31, 2017</i>	84 000 000
G	Wartość skapitalizowanych kosztów na 31 grudnia 2017 r. <i>Outlays capitalized as of December 31, 2017</i>	30 000 000
H = F - G	Odpis z tytułu utraty wartości zapasów <i>Impairment write-off</i>	54 000 000

Z racji tego, że wartość godziwa dotychczasowej nieruchomości inwestycyjnej w budowie jest wyższa od wartość skapitalizowanych kosztów na 31 grudnia 2017 r. o kwotę 54 000 000 PLN (84 000 000 PLN – 30 000 000 PLN), nie występują tutaj przesłanki świadczące o utracie wartości aktywów, a w konsekwencji nie ma konieczności dokonania odpisu.

Due to the fact that the fair value of the existing investment property under construction is higher than the value of capitalized costs as of December 31, 2017 in the amount of PLN 54,000,000 (PLN 84,000,000 – PLN 30,000,000), there is no indication of asset impairment and consequently there is no reason to make a relevant write-off.

Wartość nieruchomości inwestycyjnej w sprawozdaniu z pozycji finansowej zostanie wykazana w wartości godziwej, tj. w kwocie 84 000 000 PLN. W powyższym przypadku spółka rozpozna zysk z tytułu wyceny nieruchomości inwestycyjnej w kwocie 54 000 000 PLN, który zostanie ujęty w wyniku poprzez uznanie pozycji „Wycena nieruchomości inwestycyjnej do wartości godziwej”.

Powyższy test będzie miał także zastosowanie do analizy odzyskiwalności poniesionych nakładów w przypadku, gdy nieruchomość inwestycyjna będzie wyceniana w cenie nabycia/koszcie wytworzenia.

Fundamentalną różnicą będzie jednak to, iż spółka w sprawozdaniu z pozycji finansowej będzie prezentowała nieruchomość inwestycyjną w wartości kosztów budowy (w tym finansowych) i nie będzie jej wyceniała do wartości godziwej, w związku z czym, w powyższym przypadku nie będzie to miało wpływu na wynik z wyceny.

Należy jednak zauważyć, iż gdyby wartość godziwa nieruchomości na 31 grudnia 2017 r. była niższa niż wartość skapitalizowanych kosztów, to spółka musiałaby ująć wspomnianą różnicę w ciężar wyniku w pozycji „Utrata wartości aktywów” w sprawozdaniu z całkowitych dochodów.

## RÓŻNICE DO PAS

W przypadku Budynku X oraz Y spółka może kapitalizować różnice kursowe ze względu na długotrwały okres przygotowywania obydwu budynków. Szczegóły opisano w studium przypadku 2.5.

Ponadto, różnice identyfikujemy w kwestii pozycji, w jakich ujmowane są poszczególne odpisy z tytułu trwałej wartości zapasów oraz efekty wyceny nieruchomości inwestycyjnych do wartości godziwej.

W przypadku zidentyfikowania konieczności dokonania odpisu z tytułu trwałej wartości zapasów, ujmujemy jego efekt pozycji kosztów operacyjnych w rachunku zysków i strat. Odwrócenie odpisu dokonuje się w korespondencji z „Pozostałymi przychodami operacyjnymi”.

W przypadku wyceny nieruchomości inwestycyjnych do wartości godziwej, jej efekt odnosimy odpowiednio w pozycję „Pozostałe przychody operacyjne” rachunku zysków i strat kiedy efekt ten jest dodatni oraz „Pozostałe koszty operacyjne” kiedy jest on ujemny.

The value of the investment property in the statement of financial position will be equal to its fair value, i.e., PLN 84,000,000. In the example above, the company will recognize the profit from the valuation of investment property in the amount of PLN 54,000,000, which will be included in the income statement as “Valuation of investment property at fair value.”

The above test will also be applicable for the purposes of analyzing recoverability of incurred outlays in case the investment property is measured using the cost model.

The fundamental difference is that the company in the statement of financial position will recognise the investment property in the amount of capitalized costs (including financial ones) instead of fair value, hence, eliminating their impact on the valuation result.

However, it must be noted that if the fair value of the property as of December 31, 2017, was lower than the value of capitalized costs, the company would have to recognize the difference as “Impairment of assets” in the statement of comprehensive income.

## DIFFERENCES WITH RESPECT TO PAS

With respect to Building X and Y, the company can capitalize exchange differences due to the long-term construction period of both buildings. Details have been described in case study 2.5.

Additional difference is also identified with respect to position of income statement where the effects of valuation of the investment property to fair value are booked.

In case of “Inventories,” project impairment write-offs are recognised as “Operating expenses” in the profit and loss account. Write off reversals are booked as “Other operating income.”

In case of selecting the fair value model for the investment property, when the effect is positive, the effect of valuation is recognised as “Other operating income” in the profit and loss account, and when the effect is negative, in “Other operating expenses.”

## 2.8 Ujmowanie wpłat klientów spółki deweloperskiej realizującej inwestycję mieszkaniową

Spółka „Deweloper 5” jest podmiotem zajmującym się działalnością deweloperską w zakresie budownictwa mieszkaniowego. Na 31 grudnia 2017 r. spółka realizuje inwestycję mieszkaniową „Przylesie”, która składa się z 40 lokali mieszkalnych. Łączna prognozowana wartość lokali przeznaczonych do sprzedaży wynosi 40 000 000 PLN. Stopień zaawansowania projektu na 31 grudnia 2017 r. wynosi 80%.

Spółka podpisała już 36 umów przedwstępnych (tzw. deweloperskich) na sprzedaż 36 lokali mieszkalnych. Każda umowa przedwstępna zobowiązuje nabywcę lokalu do dokonywania określonych harmonogramem okresowych wpłat odpowiadających stopniowi zaawansowania prac budowlanych.

Na 31 grudnia 2017 r. klienci wpłacili kwotę 32 000 000 PLN z tytułu wpłat określonych w umowie przedwstępnej na mieszkaniowy zamknięty rachunek powierniczy prowadzony przez bank dla spółki „Deweloper 5”. W przypadku rachunku zamkniętego cała zgromadzona suma przekazywana jest Deweloperowi po otrzymaniu odpisu aktu notarialnego, na podstawie którego prawo własności lokalu przeniesione jest na nabywcę.



**Czy wpłaty dokonane w ramach zobowiązań wynikających z umowy deweloperskiej są księgowym bądź podatkowym przychodem dewelopera?**

### KOMENTARZ KSIĘGOWY

Zgodnie z MSR 18 wpłaty klientów nie są traktowane jako przychód do momentu transferu znaczących ryzyk oraz korzyści związanych z posiadaniem mieszkania, czyli zazwyczaj do podpisania umowy sprzedaży w formie aktu notarialnego lub przekazaniu tychże ryzyk w innej formie.

Ponieważ spółka nie podpisała jeszcze notarialnego aktu sprzedaży żadnego z mieszkań oraz wspomniane powyżej ryzyka nie zostały przekazane kupującemu w innej formie, do tego momentu wpłaty takie traktowane są jako przychód przyszłych okresów i wykazywane w sekcji zobowiązań bilansu.

Zasadniczo w taki sam sposób powinny być traktowane wpłaty klientów zgodnie z MSSF 15 od 1 stycznia 2018 r. Rozpoznanie przychodu nastąpi wraz z przekazaniem kontroli klientowi nad mieszkaniem. W praktyce będzie to, podobnie jak dotychczas,

## Accounting recognition of advance payments received by a housing developer

The company “Developer 5” is a residential real estate developer and is currently selling out a residential project called “Przylesie,” which consists of 40 flats. The total forecasted revenue to be generated from the sale of the flats is estimated to be PLN 40,000,000. The project percentage of completion as of December 31, 2017, is estimated at 80%.

The company has already signed 36 preliminary (developer) agreements for the sale of 36 flats. Each buyer is obliged by the contract to make periodic payments according to the percentage of completion of the construction works.

As of December 31, 2017, the clients paid PLN 32,000,000 under the preliminary contract terms and conditions, to the closed escrow account. The closed account enables the bank to transfer gathered funds to the Developer only when an certified copy of a notarial deed is provided. The notarial deed triggers the ownership right of the flat to be transferred to the buyer.

**Do the advance payments, resulting from the presale agreement, constitute accounting or taxable income for the developer?**

### ACCOUNTING COMMENTARY

According to IAS 18, clients’ payments are not treated as revenue until the risks and benefits related to the ownership of the flat are transferred. This is usually at the point of signing the sales contract in the form of a notarial deed or where these risks are transferred in some other form (e.g., handover of key to the flat).

Until that moment, such payments are treated as deferred income and presented in the liabilities section of the statement of financial position.

As of January 1, 2018, in principle, customer payments should be treated in the same way in accordance with IFRS 15. Recognition of income will occur with the transfer to the client of control over the apartment. In practice, this will occur, as it

oznaczać moment podpisania umowy sprzedaży w formie aktu notarialnego.

has thus far, the moment the contract of sale is signed in the form of a notarial deed.

## RÓŻNICE DO PAS

Zgodnie z KSR 8 „Działalność deweloperska” deweloper prezentuje w sprawozdaniu finansowym kwoty zaliczek otrzymanych od nabywcy w pasywach bilansu jako „Zaliczki otrzymane na dostawy”.

## DIFFERENCES WITH RESPECT TO PAS

According to NAS 8 “Developer’s activities,” the developer presents the advance payments as liabilities as “Advance payments received for deliveries.”

## KOMENTARZ PODATKOWY

### PDOP

Na gruncie przepisów UPDOP wpłaty dokonywane przez nabywców lokali zgodnie z umową przedwstępną (tj. przed przeniesieniem prawa do rozporządzania lokalami jak właściciel) powinny być traktowane jako zaliczki. Z kolei samo otrzymanie zaliczki przez dewelopera nie powoduje powstania dla niego przychodu w PDOP.

## TAX COMMENTARY

### CIT

On the grounds of the CIT Act, payments made by flat purchasers under preliminary contracts (i.e., before transferring the right to dispose of the flat as an owner), should be treated as advance payments. In turn, receipt of the advance payment does not create taxable income for the developer.

Przychód podatkowy dla dewelopera powstanie na zasadach ogólnych, tj. w dniu dokonania wydania rzeczy, nie później jednak niż w dniu wystawienia faktury albo uregulowania należności (tj. zwolnienia pełnej kwoty wynagrodzenia z konta powierniczego). W rezultacie do „wydania rzeczy” dojdzie dopiero w dacie ustanowienia odrębnej własności lokalu na rzecz nabywcy w formie aktu notarialnego (np. Interpretacja Dyrektora Izby Skarbowej w Katowicach z 5 maja 2009 r. sygn. IBIP/1/415-157/09/AP).

Taxable income for the developer will arise according to the general rules, i.e., on the day the object is released, however, not later than on the day the invoice is issued or the purchaser settles their liabilities (i.e., releases the full amount of remuneration from the escrow account). Consequently, “the release of the object” will occur on the date a separate ownership of the flat is established in the form of a notarial deed naming the buyer as beneficiary (e.g., the tax ruling of the Director of the Tax Chamber in Katowice on May 5, 2009, case ref. no. IBIP/1/415-157/09/AP).

### VAT

Na gruncie UVAT wpłaty dokonywane przez nabywców lokali zgodnie z umową przedwstępną (tj. przed przeniesieniem prawa do rozporządzania lokalami jak właściciel) powinny być traktowane jako zaliczki podlegające opodatkowaniu podatkiem VAT.

### VAT

Under the VAT Act, payments made by the flat purchasers, under a preliminary contract (i.e., before transferring the right to dispose of the flat as an owner), should be treated as advance payments subject to VAT.

W praktyce wątpliwości budzi kwestia, w którym momencie deweloper powinien odprowadzić podatek VAT należny od wpłat od klientów, tj. czy w dacie dokonania wpłaty przez klienta na zamknięty mieszkaniowy rachunek powierniczy prowadzony dla dewelopera przez bank (do którego deweloper nie ma dostępu aż do momentu podpisania aktu notarialnego przenoszącego własność) czy też w dacie zwolnienia środków z rachunku i przekazania ich deweloperowi do swobodnego korzystania.

In practice, doubts are raised with respect to the moment when the developer should settle the VAT due with regard to clients’ payments: i.e., on the date of making the payment by the client to the developer’s closed residential escrow account managed by a bank (to which the developer has no access until the moment the notarial deed transferring the ownership is signed or on the date the resources from the account are released and transferred to the developer).

Literalne brzmienie przepisów może sugerować, że deweloper powinien odprowadzić VAT należny już w momencie dokonania przez nabywcę wpłaty na rachunek powierniczy. W konsekwencji obowiązek podatkowy powstałby dla dewelopera przed datą faktycznego otrzymania środków pieniężnych z rachunku powierniczego prowadzonego przez bank.

The literal wording of the regulations may suggest that the developer should settle the VAT due, at the time the client makes the payment into the escrow account. Consequently, the developer’s tax obligation would arise before the date the developer actually receives the financial resources from the escrow account managed by the bank.

Zgodnie z linią interpretacyjną prezentowaną obecnie przez organy podatkowe (np. Interpretacja Dyrektora Izby Skarbowej

According to the current approach shared by tax authorities (e.g., the tax ruling of the Director of the Tax Chamber in



w Warszawie z 19 marca 2014 r. sygn. IPPP1/443-209/14-2/Igo lub Interpretacja Dyrektora Izby Skarbowej w Katowicach z 19 maja 2015 r. sygn. IBPP2/4512-164/15/KO) obowiązek podatkowy z tytułu wpłat dokonywanych na mieszkaniowy rachunek powierniczy powinien powstać u posiadacza rachunku (dewelопера) dopiero w momencie wypłaty środków przez bank. Innymi słowy organy podatkowe zgadzają się z korzystną dla deweloperów interpretacją przepisów potwierdzając, że wpłata środków pieniężnych na rachunek powierniczy nie powinna być interpretowana jako „otrzymanie” części lub całości zapłaty na poczet przyszłej dostawy, ponieważ m.in.:

- deweloper nie uzyskuje żadnej możliwości dysponowania środkami zgromadzonymi na rachunku powierniczym w momencie dokonania przez nabywcę wpłaty na ten rachunek,
- wpłata na rachunek powierniczy nie ma charakteru ostatecznego i może podlegać zwrotowi.

Podsumowując, obowiązek podatkowy od wpłat dokonywanych przez klientów na podstawie umów przedwstępnych powstaje dla deweloperów co do zasady dopiero w momencie faktycznego otrzymania przez dewelopera środków z rachunku powierniczego (pod warunkiem, że lokal nie zostanie wcześniej wydany nabywcy).

Warsaw on March 19, 2014, case ref. no. IPPP1/443-209/14-2/Igo or the tax ruling of the Director of the Tax Chamber in Katowice on May 19, 2015, case ref. no. IBPP2/4512-164/15/KO), the VAT obligation related to payments made into a residential escrow account should be realized by the account holder (the developer) no sooner than upon the resources being paid out by the bank. In other words, tax authorities confirm a favorable interpretation of the regulations that the payments made into the escrow account should not be interpreted as a “receipt” of payment, either partial or in whole, towards the supply delivery because, among others:

- the developer does not have any right to dispose of the resources in the escrow account at the time the payment is made by the client,
- the payment into the escrow account is not definite and may be returned.

In summary, real estate developers are not liable for taxes arising from the payments made by customers under preliminary contracts until the real estate developer receives the funds from the escrow account (provided physical possession of the premises is not previously transferred to the buyer).

## 2.9 Rozliczenia z podwykonawcami – kwestie VAT (zasady ogólne versus odwrócony VAT)

*Spółka „Deweloper 6” jest podmiotem zajmującym się działalnością deweloperską w zakresie budownictwa mieszkaniowego. Na 31 grudnia 2017 r. spółka realizuje inwestycję mieszkaniową, w której występuje jednocześnie w roli Inwestora i Głównego Wykonawcy. Deweloper 6 zleca część robót do wykonania innym przedsiębiorcom, czynnym podatnikom VAT.*

## Settlements with subcontractors - VAT issues (general principles versus the reverse charge mechanism)

*The Company “Developer 6” is a residential real estate developer. As of December 31, 2017, the company is realizing a residential project in which it simultaneously fulfills the role of Investor as well as the General Contractor. Developer 6 outsources part of the work to other entrepreneurs that are active VAT payers.*



**Czy Deweloper 6 postępuje prawidłowo odbierając od podwykonawców faktury VAT z wykazaniem na nich podatkiem VAT?**

**Is Developer 6 proceeding properly by accepting from subcontractors invoices with the VAT included?**

### KOMENTARZ PODATKOWY

Na gruncie obowiązujących przepisów podatkowych, od 1 stycznia 2017 r. mechanizm odwróconego obciążenia VAT stosuje się w przypadku transakcji, których przedmiotem jest świadczenie określonych usług budowlanych (wymienionych w Załączniku nr 14 do ustawy o VAT). Warunkiem aby strony transakcji były czynnymi podatnikami VAT, a świadczenia były wykonywane w relacji: podwykonawca-główny wykonawca, przy czym podwykonawca rozumiany jest jako dalszy wykonawca

### TAX COMMENT

Under the applicable tax laws that came into effect on January 1, 2017, the reverse charge mechanism applies to transactions involving the provision of certain construction services (listed in Annex 14 to the VAT Act). This is, of course, conditional on the parties to the transaction being active VAT taxpayers and that the services are rendered by a subcontractor in a subcontractor-general contractor relationship in which the subcontractor is understood as the party responsible for the

prac (częściowych lub całościowych) w ramach zleconej przez inwestora na rzecz głównego wykonawcy inwestycji.

Za objaśnieniami podatkowymi Ministerstwa Finansów z 3 lipca 2017 r., za usługi świadczone przez podwykonawców nie uznaje się usług budowlanych świadczonych bezpośrednio na rzecz inwestora (nawet w przypadku gdy inwestor we własnym zakresie wykonuje usługi budowlane). Dalsze podzlecenie usługi przez wykonawcę kolejnym usługodawcom jest już podzleceniem i usługi te powinny być już rozliczone zgodnie z mechanizmem odwróconego obciążenia.

W rezultacie, aby uznać, że w realizacji inwestycji budowlanej uczestniczy podwykonawca, muszą wystąpić dwa rodzaje zleceń, tj. pierwotne zlecenie udzielone wykonawcy oraz zlecenie udzielone przez tego wykonawcę na rzecz kolejnego podmiotu, który pełni funkcję podwykonawcy. W analizowanej sytuacji wystąpi zatem tylko pierwszy rodzaj zlecenia, czyli zlecenie przez Inwestora będącego Głównym Wykonawcą wykonania prac budowlanych wykonawcy. W związku z tym, podmiot świadczący na rzecz Inwestora będącego jednocześnie Głównym Wykonawcą usługi wymienione w załączniku nr 14 do ustawy o VAT, nie działa jako podwykonawca. Tym samym nie ma w tym przypadku zastosowania mechanizm odwróconego obciążenia, a co za tym idzie faktury wystawiane na rzecz Inwestora powinny zawierać podatek VAT (zasady ogólne). Warto też w tym miejscu zaznaczyć, że instytucja głównego wykonawcy i podwykonawcy określona na gruncie prawa budowlanego powinna być osobno rozpatrywana dla potrzeb ujęcia podatkowego.

work (in part or in its entirety) that the general contractor had initially been contracted to perform by the Investor.

According to the tax explanations provided by the Minister of Finances on July 3, 2017, services that are provided directly to the investor cannot be considered as subcontracted services (even where the Investor performs the construction services on his own behalf). However, if these services are then subcontracted to a subcontractor, then these subcontracted services should be settled according to the reverse charge mechanism.

Consequently, in order to determine that a subcontractor had participated in the realization of a construction investment, two types of orders must have occurred, i.e., the initial order given to the general contractor and the contract awarded by the general contractor to the subcontractor. Therefore, in the analyzed situation, only the first type of order had occurred since the Investor, who is also the General Contractor, had in essence ordered the performance of the construction work for himself. Accordingly, the entity providing the Investor, who is also the General Contractor, services listed in Annex 14 to the VAT Act, does not act as a subcontractor. Therefore, there is no reverse charge mechanism in this case, and the invoices issued to the Investor should include VAT (general rules). It is also worth mentioning here that the definitions of general contractor and subcontractor under the construction law should not factor in to how they are defined for tax purposes.

## 2.10 Opodatkowanie VAT usług budowlanych wykonywanych przez Uczestnika Konsorcjum

*Lider Konsorcjum rozlicza się za Zleceniodawcą (Inwestorem) z całości wykonanych robót, tj. faktury za wykonanie prac wystawia Lider Konsorcjum i to on otrzymuje na swój rachunek bankowy zapłatę od Inwestora. Uczestnik Konsorcjum fakturuje wykonane przez siebie usługi budowlane na Lidera Konsorcjum i od niego otrzymuje wynagrodzenie. Wszystkie podmioty są podatnikami VAT czynnymi.*

## VAT taxation of construction services performed by a Consortium Participant

*The Consortium Leader settles with the Principal (Investor) all of the performed work, i.e., the invoice for the work is issued by the Consortium Leader who then receives onto his/her bank account the payment from the Investor. The Consortium participants invoice the Consortium Leader with their performed construction services and receive remuneration from the Consortium Leader. All entities are active VAT payers.*



**Czy Uczestnik Konsorcjum pełni rolę podwykonawcy, który zobowiązany jest zastosować mechanizm obciążenia odwrotnego, natomiast Lider Konsorcjum dokonując dalszej dostawy usług budowlanych na rzecz Zleceniodawcy (Inwestorem) zobowiązany jest zastosować ogólne zasady rozliczenia podatku VAT?**

#### **KOMENTARZ PODATKOWY**

Konsorcjum samo w sobie nie jest odrębnym podatnikiem VAT. Podatnikami tego podatku są poszczególne podmioty wchodzące w skład Konsorcjum. W opisanym stanie faktycznym Zleceniodawca pełni funkcję Inwestora, Lider Konsorcjum – Generalnego Wykonawcy robót budowlanych, a Uczestnik Konsorcjum – podwykonawcy robót budowlanych. W efekcie, Lider Konsorcjum nabywa usługi od Uczestnika Konsorcjum, aby w następnej kolejności dokonać ich odprzedaży, wraz z samodzielnie świadczonymi usługami, na rzecz Zleceniodawcy (Inwestora). Obowiązek rozliczenia VAT z tytułu usług wykonanych przez Uczestnika Konsorcjum, jako podwykonawcy, będzie ciążył na Liderze Konsorcjum (Generalny Wykonawca) na zasadzie odwrotnego obciążenia. Natomiast Lider Konsorcjum, świadcząc usługi budowlane na rzecz Zleceniodawcy (Inwestora) zobowiązany będzie zastosować zasady ogólne (w tym przypadku podmiot ten nie występuje jako podwykonawca).

Rozstrzygnięcie takie zgodne jest z linią interpretacyjną prezentowaną obecnie przez organy skarbowe (np. Interpretacja Dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej z 26 maja 2017 r. sygn. 0111-KDIB3-1.4012.21.2017.2.IK). Interpretacje organów podatkowych nie uwzględniają jednak stosunków cywilnoprawnych między członkami konsorcjum, których pozycja jest równorzędna i solidarnie odpowiadają za efekty prac przed inwestorem. Brak między nimi faktycznej relacji podzlecenia czy odbioru prac. Organy podatkowe opierają swoje stanowisko zasadniczo wyłącznie na systemie obiegu faktur, przez co nie można wykluczyć, że w przyszłości interpretacje dotyczące rozliczenia członków konsorcjów z odwrotnym obciążeniem będą kwestionowane przed sądami.

***Does the Consortium participant act as a subcontractor, who is obliged to apply the reverse charge mechanism, while the Consortium Leader, who subcontracts the performance of construction services for the Principal (Investor), applies the general principles of VAT settlement?***

#### **TAX COMMENT**

A Consortium itself is not a separate VAT taxpayer. The tax payers are the individual entities comprising the Consortium. In the described hypothetical situation, the Principal is the Investor, the leader of the Consortium is the General Contractor, and the Consortium Participant is the subcontractor. Consequently, the Consortium Leader purchases services from the Consortium Participant and resells them, along with those services he himself performs, to the Principal (Investor). The obligation to settle VAT on services rendered by a Consortium Participant as a subcontractor will be chargeable to the Consortium Leader (General Contractor) on a reverse charge basis. On the other hand, the Consortium Leader, providing construction services to the Principal (Investor), will apply the general rule (in this case, the entity does not act as a subcontractor).

Such settlement conforms with the interpretative line currently favored by the tax authorities (e.g., Interpretation of the Director of the National Tax Information on May 26, 2017, case ref. no. 0111-KDIB3-1.4012.21.2017.2.IK). However, the interpretations of the tax authorities do not take into account the civil law relationships between the members of the consortium, who are equal to one another and who are jointly and severally liable to the investor for claims with respect to the work performed. There is no real subcontractor relationship between them. The tax authorities base their position solely on the system of invoicing; thus, it cannot be ruled out that future interpretations regarding the tax settlement of consortium members, which had settled their invoices by including the reverse charge mechanism, will be challenged before the courts.



# 3

## Rozliczenie projektu deweloperskiego

## Settlement of the development project

### 3.1 Ujęcie przychodów z tytułu realizacji projektu deweloperskiego (w świetle nowych przepisów związanych z implementacją MSSF 15)

### Recognition of revenue related to the execution of the development project (in light of the new regulations related to the implementation of IFRS 15)

1 stycznia 2017 r. deweloper „CWJ” podpisał z inwestorem X umowę na budowę budynku biurowego oraz centrum handlowego. Grunt na którym powstanie budynek biurowy jest własnością wykonawcy i po zakończeniu budowy całość zostanie przekazana zamawiającemu. Budynek biurowy zostanie wybudowany według projektu dewelopera i Inwestor ma prawo jedynie do kosmetycznych zmian w projekcie oraz ma prawo wypowiedzieć umowę w zakresie budowy budynku biurowego bez istotnych kar za zerwanie kontraktu (0,5% wartości kontraktu), a wpłacone zaliczki są zwrotne po potrąceniu kary za zerwanie kontraktu. Wspomniany budynek biurowy jest standardowym budynkiem w swojej klasie i alternatywnym sposobem jego użytkowania może być sprzedaż na otwartym rynku. Budowa budynku będzie trwała 3 lata.

As of January 1, 2017 the developer “CWJ” signed a contract to build an office building and shopping center with Investor X. The land on which the office building will be erected is owned by the contractor. After the construction is completed, the whole will be transferred to the contracting authority. The office building will be built according to the developer’s project and the Investor only has a right to minor changes. The Investor has the right to terminate the agreement for the construction of the office building without significant penalties for breach of contract (0.5% of the contract value) and cash advances are refundable after deducting penalties for breach of contract. That office building is a standard in its class and an alternative efficient use can be its sale on the open market. The construction phase of the building will last 3 years.

Dodatkowo w tej samej umowie deweloper zobowiązał się do wybudowania centrum handlowego. W tym

Additionally, in the same agreement, the developer has committed to building a shopping center. In this

przypadku centrum handlowe zostanie wybudowane na gruncie będącym własnością inwestora X.

Dodatkowo w ramach powyższej umowy deweloper zobowiązał się do przeprowadzenia generalnego remontu centrum handlowego w okresie 10 lat od jego wybudowania.

Łączna kwota za budowę budynku biurowego oraz centrum handlowego wraz z jego remontem po 10 latach ustalona w wyniku negocjacji i potwierdzona umową wynosi 300 000 000 PLN.

Wartość godziwa wybudowanego budynku biurowego wynosi 170 000 000 PLN. Wartość godziwa prac związanych z budową centrum handlowego wynosi 155 000 000 PLN, a wartość godziwa prac remontowych które będą wykonane w okresie kolejnych 10 lat wynosi 15 000 000 PLN.

Dla celów przykładu przyjęto, że umowa pomiędzy zamawiającym a wykonawcą zakłada transfer kontroli nad całym budynkiem biurowym w momencie jego finalnego odbioru, jeżeli ten będzie wykonany zgodnie ze specyfikacją. Ponadto ustalono płatności cząstkowe oraz etapy prac na poziomie wykonania fundamentów i zamknięcia konstrukcji budynku.

W odniesieniu do procesu budowy centrum handlowego i jego remontu po okresie 10 lat ustalono odbiory i płatności zgodnie ze szczegółowym harmonogramem robót.

Na 31 grudnia 2017 r. stopień zaawansowania budowy budynku biurowego oszacowany na bazie zaawansowania poniesionych kosztów wyniósł 10%, a centrum handlowego 15%.

case, the shopping center will be built on land owned by Investor X.

Furthermore, within the framework of the above agreement, the developer committed to carry out a renovation of the shopping center after a period of 10 years.

The total amount of remuneration for the construction of the office building and shopping center (with a renovation after a period of 10 years) amounts to PLN 300,000,000 and is established as a result of negotiations and a confirmed agreement.

The fair value of the constructed office building amounts to PLN 170,000,000. The fair value of works related to the construction of the shopping center amounts to PLN 155,000,00 and the fair value of the renovations, which will be carried out after a period of 10 years amounts to PLN 15,000,000.

For purposes of the example, we assume that the contract between the purchaser and the contractor assumes the transfer of control over the entire office building upon its final receipt (assuming the building is completed in accordance with the specifications). In addition, fixed payments were agreed to be made by the Investor on the completion of specific phases of the construction works being performed on the foundation and the closing of the building structure.

With respect to the process of constructing the shopping center and its renovation after a period of 10 years, acceptance of the work approvals and the subsequent payments will be made in accordance with the detailed work schedule.

As of December 31, 2017, the office building completion percentage amounted to 10%, and the shopping center completion percentage amounted to 15%. The office building and shopping center completion percentage was estimated on the basis of cost incurred.



**W jaki sposób i w którym momencie deweloper powinien rozpoznać przychód z tytułu realizacji zobowiązań zawartych we wskazanych powyżej umowach na 31 grudnia 2017 r. oraz kolejne okresy sprawozdawcze?**

Nowy standard MSSF 15 identyfikuje 5 etapów, które należy zastosować, aby poprawnie oszacować wartość przychodów, które możemy rozpoznać na każdy dzień bilansowy.

**In what manner and at what moment should the developer recognize revenue from the fulfilment of obligations resulting from the above agreements on December 31, 2017 as well as further reporting periods?**

The new IFRS 15 identifies 5 stages to be used to correctly estimate the amount of revenue that should be recognized in the particular reporting period.

### **Etap 1. Identyfikacja umów z klientami**

W powyższym przypadku mamy do czynienia z 1 umową. Jest to umowa zawarta 1 stycznia 2017 r. na wybudowanie budynku biurowego, centrum handlowego oraz remont centrum handlowego po okresie 10 lat.

### **Etap 2. Identyfikacja umownych zobowiązań do wykonania świadczeń**

Według MSSF 15 zobowiązania do realizacji świadczeń to przyręczone w umowie towary lub usługi spełniające łącznie następujące warunki:

- klient może odnieść z nich korzyść niezależnie lub w połączeniu z innymi dostępnymi dla klienta zasobami (tj. towary lub usługi można wydzielić)
- oraz
- przyrzeczenie jednostki dotyczące przeniesienia towarów lub usług na klienta można wyodrębnić spośród innych przyrzeczeń zawartych w umowie (tj. wyróżnia się ono w treści umowy).

Biorąc pod uwagę powyższe kryteria, można wyróżnić następujące usługi, z których klient jest w stanie niezależnie odnieść korzyści, a przy tym można je wyodrębnić spośród innych przyrzeczeń zawartych w umowie:

1. Budowa budynku biurowego,
2. Budowa centrum handlowego,
3. Usługa remontu centrum handlowego.

W związku z tym, Deweloper będzie na koniec każdego dnia bilansowego rozpoznawał przychody z tytułu trzech wyodrębnionych powyżej usług.

### **Etap 3. Określenie ceny transakcji**

Nowy standard przedstawia wytyczne dotyczące określenia ceny transakcji, w szczególności w przypadku gdyby występowało tutaj wynagrodzenie zmienne, zależne np. od rabatów, upustów cenowych, refundacji, zachęt, premii. Co do zasady, jednostka – szacując cenę transakcyjną – powinna uwzględnić zmienność wynagrodzenia, wartość pieniądza w czasie (przy założeniu znaczącego składnika finansowania), wynagrodzenie w formie niegotówkowej oraz wynagrodzenie płatne na rzecz klienta.

W powyższym przykładzie, nie mamy do czynienia z istotnymi elementami zmiennymi wynagrodzenia, ani żadnym innym elementem o którym wspominamy powyżej, który mógłby wpłynąć na wysokość ceny transakcyjnej określonej w umowie. Potencjalnie takim elementem mógłby być element kary umownej dla zamawiającego, ale ze względu na fakt, że jest on nieistotny, nie jest brany pod uwagę w naszych rozważaniach. W związku z tym kwota wynagrodzenia, czyli cena transakcji (łącznie) wynosi 300 000 000 PLN.

### **Step 1. Identification of contracts with customers**

In the case at hand, we are dealing with 1 agreement. This is the agreement signed as of January 1, 2017 for the construction of the office building, shopping center, and renovation of the shopping center after a period of 10 years.

### **Step 2. Identification of the contractual performance obligations**

In accordance with IFRS 15, the contractual performance obligations are contractually promised goods or services that meet the following conditions jointly:

- the customer can benefit from them independently or in conjunction with other resources available to the customer (i.e., the goods or services can be separated)
- and
- the promise concerning the transfer of goods or services to the customer can be distinguished from other promises contained in the agreement (i.e., it is divided from the rest of the contract).

With respect to the above criteria, the following services can be distinguished as services from which the customer is able to independently benefit as well as those that can be distinguished from other promises contained within the contract:

1. Construction of the office building,
2. Construction of the shopping center,
3. Renovation of the shopping center.

Accordingly, at the end of each balance sheet date, the developer will recognize revenue from the three separate services outlined above.

### **Step 3. Determination of the transaction price**

The new standard provides guidance on how to determine the price of a transaction, particularly if the remuneration is flexible as a result of, for example, rebates, discounts, refunds, incentives, or bonuses. Generally, an entity, when estimating the transaction price, should take into account the flexibility of the remuneration, the time value of money (assuming it's a significant financing component), non-cash remuneration, as well as the remuneration paid to the client.

In the example above, there are no significant variables affecting the remuneration nor any of the other elements mentioned above that could affect the transaction price, which was specified in the contract. Potentially, this element could be a non-performance penalty on the purchaser, but because it is immaterial, it is not considered in the analysis. Accordingly, the amount of remuneration, i.e., the transaction price (total) is PLN 300,000,000.

#### **Etap 4. Alokacja ceny transakcji do umownych zobowiązań do realizacji świadczeń**

Jeżeli umowa zawiera kilka zobowiązań do realizacji świadczeń, z czym mamy do czynienia w tym przypadku, powinniśmy alokować cenę transakcji do poszczególnych zobowiązań na podstawie ich indywidualnej ceny sprzedaży.

Najlepszą podstawą do ustalenia takiej ceny indywidualnej jest cena za jaką można sprzedać każdą z wymienionych usług indywidualnie.

W przypadku gdyby nie było możliwości ustalenia takiej ceny, powinna być ona oszacowana przy użyciu metody maksymalizującej wykorzystanie możliwych do zaobserwowania danych (np. metoda rezidualna, koszt powiększony o marżę).

W naszym przypadku wiemy ile wynoszą ceny rynkowe każdej z poszczególnych usług, które będzie świadczył deweloper.

Sumaryczna cena świadczonych usług (300 000 000 PLN) jest niższa niż suma cen każdej z poszczególnych usług (170 000 000 PLN + 155 000 000 PLN + 15 000 000 PLN = 340 000 000 PLN). Udzielonego upustu w wysokości 40 000 000 PLN nie można przypisać do konkretnego zobowiązania do świadczenia usługi, więc według nowego standardu należy go alokować na wszystkie zobowiązania umowne.

Biorąc pod uwagę powyższe, cena alokowana do każdej z usług kształtuje się następująco:

1. Budowa biurowca:  $300\,000\,000\text{ PLN} / 340\,000\,000\text{ PLN} \times 170\,000\,000\text{ PLN} = 150\,000\,000\text{ PLN}$
2. Budowa centrum handlowego:  $300\,000\,000\text{ PLN} / 340\,000\,000\text{ PLN} \times 155\,000\,000\text{ PLN} = 136\,760\,000\text{ PLN}$
3. Remont centrum handlowego:  $300\,000\,000\text{ PLN} / 340\,000\,000\text{ PLN} \times 15\,000\,000\text{ PLN} = 13\,240\,000\text{ PLN}$ .

#### **Etap 5. Ujęcie przychodów w chwili wypełnienia zobowiązań przez jednostkę**

W celu ujęcia i rozliczenia przychodów spółka powinna rozważyć kryteria nowego standardu pozwalające na rozliczenie przychodów w czasie (rozliczenie stopniem zaawansowania) lub ujęcie przychodów w momencie wykonania zobowiązania do realizacji świadczenia.

Zobowiązanie do realizacji świadczeń uznaje się za spełnione w chwili przeniesienia na klienta kontroli nad towarami lub usługami będącymi jego przedmiotem. Kontrolę definiuje się jako „możliwość bezpośredniego wykorzystania i czerpania zasadniczo wszystkich pozostałych korzyści z danego składnika aktywów”, czyli towaru lub usługi.

#### **Ujęcie przez określony przedział czasu**

Standard wskazuje, że zobowiązanie uznaje się za wykonywane (a w konsekwencji przychód podlega ujęciu) przez określony

#### **Step 4: Allocation of the transaction price to the contractual performance obligations.**

If the contract contains a number of contractual performance obligations, as in this case, we should allocate the transaction price to the particular obligations on the basis of their individual sales price.

The best basis for determining the individual sales price is the price at which each of the listed services can be sold individually.

In the event that establishing such a price is not possible, it should be estimated by using a method that maximizes the use of observable data (e.g., the residual method or the cost plus margin.)

In our case, we know the market price for each individual service that the developer promised to provide.

The total price of the services provided (PLN 300,000,000) is lower than the sum of each individual price of service (PLN 170,000,000 + PLN 155,000,000 + PLN 15,000,000 = PLN 340,000,000). A discount in the amount of PLN 40,000,000 cannot be assigned to a specific service obligation, so according to the IFRS 15, it should be allocated to all contractual obligations.

Given the above, the value allocated to each service is as follows:

1. Construction of the office building:  $300,000,000 / 340,000,000 \times 170,000,000 = 150,000,000$
2. Construction of the shopping center:  $300,000,000 / 340,000,000 \times 155,000,000 = 136,760,000$
3. Renovation of the shopping center:  $300,000,000 / 340,000,000 \times 15,000,000 = 13,240,000$ .

#### **Step 5. Revenue recognition the moment the entity satisfies its obligations**

In order to recognize and account for the revenue, the company should consider the criteria as set out by the new standard, which allows for the settlement of revenue over time (on the basis of percentage of completion method) or at the time when the performance obligation is satisfied.

The performance obligation is considered to be satisfied at the moment the control over a good or service is transferred to the customer. Control is defined as “the ability to directly use and derive substantially all of the other benefits from an asset,” that is, a product or service.

#### **Recognition for a specified period of time**

Standard indicates that the obligation is considered to be satisfied (and consequently the revenue must be recognized)

przedział czasu, gdy co najmniej jeden z następujących warunków jest spełniony:

- klient otrzymuje i konsumuje korzyści z prac w czasie ich wykonywania przez jednostkę,
  - prace jednostki przyczyniają się do wytworzenia lub powiększenia aktywów (np. w trakcie prac w toku) w taki sposób, że klient kontroluje te aktywa w danym momencie,
  - prace jednostki nie przyczyniają się do utworzenia aktywów „alternatywnego zastosowania” dla jednostki,
- oraz
- jednostka ma prawo do zapłaty za prace wykonane w danym momencie.

Jeśli którekolwiek z powyższych kryteriów jest spełnione, Deweloper powinien rozpoznawać przychody przez określony przedział czasu w taki sposób, który najlepiej odzwierciedla sposób przekazywania usługi na rzecz klienta.

Jeżeli zobowiązanie do świadczenia nie jest wykonywane przez określony przedział czasowy, należy rozważyć poniższe przesłanki w celu określenia momentu, w którym kontrola aktywów została przeniesiona na klienta:

- jednostka przekazała na rzecz klienta fizyczne posiadanie aktywów,
- jednostka ma bieżące prawo żądać zapłaty za aktywa,
- klient zaakceptował aktywa,
- klient posiada znaczące ryzyko i korzyści związane z posiadaniem składnika aktywów,
- klient ma tytuł prawny do aktywów.

Biorąc pod uwagę powyższe założenia standardu oraz warunki umowne można stwierdzić, że w przypadku realizacji budynku biurowego nie mamy do czynienia z zobowiązaniem wykonywanym przez określony przedział czasu. Ponieważ budynek wraz z gruntem zostanie przekazany fizycznie inwestorowi po ukończeniu procesu, przychód z tego tytułu w wysokości 150 000 000 PLN powinien być rozpoznany jednorazowo w momencie transferu kontroli (prawa własności do gruntu i związanej z nim nieruchomości). Płatności otrzymane w okresie, w którym będzie realizowany proces budowlany, mają charakter zaliczkowy i tak powinny być traktowane w sprawozdaniu finansowym.

W związku z tym Deweloper nie rozpozna przychodów na 31 grudnia 2017 r., a koszty poniesione z tytułu budynku biurowego powinny być kapitalizowane w pozycji „Zapasy”.

W przypadku budowy centrum handlowego, Deweloper nie jest właścicielem gruntu, ponieważ usługa budowy centrum handlowego ma charakter prac przyczyniających się do wytworzenia aktywów, które inwestor jest w stanie kontrolować (ze względu na częściowy odbiór oraz posiadane prawo własności gruntu). Przychody alokowane do części umowy związanej z budową centrum handlowego powinny być zatem ujęte zgodnie ze stopniem zaawansowania prac.

for a specified period of time, if at least one of the following conditions is met:

- the customer receives and consumes the benefits from the work at the time of their execution by the entity,
  - the work of the entity contributes to the creation or increase of assets (e.g., during the work in progress) in such a way that the customer controls the asset at the moment,
  - the work of the entity does not contribute to the creation of the asset's "alternative use" for the developer,
- and
- the developer has the right to receive payment for work done in a given time.

If any of these criteria are met, the developer should recognize revenue for a specified period of time in a way that best reflects the transfer of services to the client.

If the obligation for the provision of service is not being satisfied for a certain period of time, the following evidence should be considered in determining the moment when control of the asset had transferred to the customer:

- the entity transferred to the client physical possession of the asset,
- the entity has a current right to request payments for the asset,
- the client accepted the asset,
- the client bears a significant portion of the risks and rewards associated with ownership of the asset,
- the client holds a legal title to the asset.

Taking into account the above criteria as set out by the standard and the contractual terms, with respect to the realization of the office building, we are not dealing an obligation being satisfied for a specified period of time. Since the building and the land will be physically transferred to the investor after the completion of the construction process, the revenue in the amount of PLN 150,000,000 should be recognized the moment control is transferred (ownership rights to the land and the buildings thereon). Payments received during the implementation period are pre-payments and should be treated as such in the financial statements.

Therefore, on December 31, 2017, the developer will not recognize revenue and the costs incurred for the office building should be capitalized as "Inventories."

With respect to the construction of the shopping center, the developer does not own the land because the construction service contributes to the creation of assets over which the investor has control (due to the approval process being divided into phases as well as the Investor's ownership of the land). Therefore, the revenue allocated to the part of the contract related to the construction of the shopping center should be recognized in accordance with the percentage of completion.



W związku z tym Deweloper na 31 grudnia 2017 r. rozpozna przychody w wysokości 20 510 000 PLN (15% x 136 760 000 PLN).

Przychody związane z remontem centrum handlowego również będą rozliczane i ujęte zgodnie ze stopniem zaawansowania prac ze względu na fakt, że będą one na bieżąco realizowaną korzyścią dla zamawiającego. Niemniej będą one odzwierciedlone w przyszłości, kiedy będą realizowane faktyczne roboty.

W związku z tym, z tego tytułu spółka nie rozpozna przychodów na 31 grudnia 2017 r.

Consequently, on December 31, 2017, the developer will recognize revenue amounting to PLN 20,510,000 (15% x PLN 136,760,000).

Revenues related to the renovation of the shopping center will also be accounted for and recognized in accordance with the degree of completion due to the fact that they will be an ongoing benefit provided to the Investor. However, they will be reflected in the future, when the work is performed.

Consequently, in this regard, on December 31, 2017, the company will not recognize revenue.

### 3.2 Rozliczenie kosztu wyrobów sprzedanych przez dewelopera mieszkaniowego

Spółka „Deweloper 10” zrealizowała inwestycję mieszkaniową „Apartamentowiec” i uzyskała pozwolenie na jej użytkowanie 31 grudnia 2017 r. Spółka nie planuje ponosić dodatkowych kosztów, które podlegałyby kapitalizacji.

W ramach projektu mieszkaniowego wybudowano następujące elementy:

- 150 mieszkań o powierzchni 40 m<sup>2</sup>, 60 m<sup>2</sup> oraz 80 m<sup>2</sup> (po 50 w każdym rozmiarze) – łączny PUM części mieszkalnej i części wspólnych to 9 000 m<sup>2</sup>
- 20 lokali użytkowych o powierzchni 50 m<sup>2</sup> oraz 100 m<sup>2</sup> (po 10 w każdym rozmiarze) – łączny PUM części użytkowej to 1 500 m<sup>2</sup>
- 160 miejsc parkingowych – łączny PUM części parkingowej to 1 500 m<sup>2</sup>
- 140 komórek lokatorskich – łączny PUM części dedykowanych komórek wyniósł 1 000 m<sup>2</sup>.

Suma planowanych przychodów do uzyskania ze sprzedaży całego asortymentu wynosi 85 000 000 PLN, w tym z mieszkań 63 000 000 PLN, lokali użytkowych 15 000 000 PLN, miejsc parkingowych 5 000 000 PLN oraz komórek lokatorskich 2 000 000 PLN.

Skapitalizowany koszt całej inwestycji wyniósł 70 000 000 PLN.

### Settlement of COGS for a residential developer

Company “Developer 10” executed a residential project “Apartamentowiec” and received the occupancy permit on December 31, 2017. The company is not planning to incur additional costs that would be subject to capitalization.

The development project consist of the following elements:

- 150 flats with 50 of each size 40 m<sup>2</sup>, 60 m<sup>2</sup>, and 80 m<sup>2</sup> – total usable area of the residential part and shared areas is 9,000 m<sup>2</sup>
- 20 commercial premises 10 of each size 50 m<sup>2</sup> and 100 m<sup>2</sup> – total usable area is 1,500 m<sup>2</sup>
- 160 parking spaces – total usable space of the parking area is 1,500 m<sup>2</sup>
- 140 residential storage spaces – total usable space of the storage space area is 1,000 m<sup>2</sup>.

The sum of planned revenues to be generated from the sale of the aforementioned goods is PLN 85,000,000, including PLN 63,000,000 from the sale of flats, PLN 15,000,000 from the sale of commercial premises, PLN 5,000,000 from the sale of parking places, and PLN 2,000,000 from the sale of resident storage places.

The total capitalized outlays for the project’s development amounts to PLN 70,000,000.



**Jak należy obliczyć koszt własny sprzedaży dla pojedynczego elementu asortymentu oferowanego przez spółkę z perspektywy rachunkowej oraz podatkowej?**

**How should the Entity calculate the cost of goods sold of a part of the whole sold by the Entity from an accounting and tax perspective?**

### KOMENTARZ KSIĘGOWY

MSR 2 nie wskazuje precyzyjnie, jak należy rozliczać koszty inwestycji deweloperskich. Niemniej jednak w par. 14 wyraźnie stwierdza, że jeżeli kosztów wytworzenia każdego produktu nie można odrębnie określić, koszty te przypisuje się w sposób racjonalny i spójny wszystkim produktom. Przypisanie kosztów może opierać się na przykład na względnej wartości sprzedaży każdego produktu, czy to na etapie procesu produkcyjnego, kiedy każdy z produktów można odrębnie wydzielić, czy też po zakończeniu produkcji.

W praktyce rozliczenie kosztów inwestycji deweloperskiej może odbywać się na podstawie klucza opartego na wartości godziwej każdego z oferowanych przez dewelopera produktów i może przyjmować w powyższym przypadku następującą postać:

#### Krok 1. Przypisanie kosztów inwestycji do poszczególnego rodzaju asortymentu.

Powyższe ćwiczenie polega na przypisaniu każdemu z asortymentów będących przedmiotem sprzedaży udziału w łącznym koszcie poniesionym na realizację danej inwestycji. Takie przypisanie następuje na podstawie klucza opartego o przychodowy udział danej grupy asortymentowej w całkowitych budżetowanych przychodach, które spółka zamierza uzyskać z jego sprzedaży.

Wyliczenie to, prezentuje poniższa tabela:

Asortyment Group of goods	Prognozowany przychód ze sprzedaży na dzień oddania do użytkowania Forecasted revenues on the date of obtaining the occupancy permit	Udział % w całkowitym przychodzie % share in the total revenues	Przypisany koszt wytworzenia Allocated cost of production	Marża Profit margin	Marża procentowa Percentage profit margin
	A	B	C	D=A-C	E=D/A
Mieszkania Flats	63 000 000,00	74,1%	51 882 352,94	11 117 647,06	18%
Lokale użytkowe Commercial premises	15 000 000,00	17,6%	12 352 941,18	2 647 058,82	18%
Miejsca parkingowe Parking spaces	5 000 000,00	5,9%	4 117 647,06	882 352,18	18%
Komórki lokatorskie Resident storage spaces	2 000 000,00	2,4%	1 647 058,02	352 941,18	18%
Razem Total	85 000 000,00	100,0%	70 000 000,00	15 000 000,00	18%

### ACCOUNTING COMMENTARY

IAS 2 does not clearly indicate how to settle the costs of development projects. However, paragraph 14 clearly states, that if the costs of conversion of each product are not separately identifiable, they are allocated between the products on a rational and consistent basis. The allocation may be based, for example, on the relative sales value of each product either at the stage in the production process when the products become separately identifiable, or at the completion of production.

Therefore, in practice, the settlement of costs of goods sold related to a development project may be accomplished by establishing a ratio based on the fair value of goods offered by the developer. With respect to the above case, the settlement may take the following form:

#### Step 1. The assignment of the investment cost for the particular type of product intended to be sold.

The exercise above consists of allocating to each separate group of goods subject to the sales process, a share of the total cost incurred with respect to the execution of the development project. Such an allocation is based on a ratio of forecasted revenue expected to be generated from the sale of each group of goods to the total forecasted revenues from the sale of all goods being part of the development project.

Such calculation is presented in the table below:

**WAŻNE:** Udział procentowy danego asortymentu w przychodach określamy tylko raz. Kalkulacja powinna zostać sporządzona w momencie oddania budynku do użytkowania. Późniejsze zmiany przychodów nie powinny wpływać na zmianę klucza rozliczeniowego.

### **Krok 2. Rozliczenie kosztów sprzedaży na poszczególne elementy danego asortymentu.**

Następnie koszt danego elementu asortymentu rozliczamy wzorem: Przychody ze sprzedaży danego elementu x (100% – marża procentowa projektu).

Zakładając więc, że przedmiotem sprzedaży notarialnej jest mieszkanie o wartości 500 000 PLN netto rozpoznanej w przychodach, to koszt wyrobów sprzedanych powinien zostać obciążony kwotą 410 000 PLN netto, czyli (500 000 PLN x (100%–18%)). W konsekwencji spółka rozpozna wynik na sprzedaży w kwocie 90 000 PLN (500 000 PLN – 410 000 PLN). O kwotę 410 000 PLN pomniejszona zostanie także pozycja Zapasy-Wyroby gotowe.

Ten sposób rozliczenia kosztu wytworzenia asortymentu umożliwia liniowe rozpoznanie marży ze sprzedaży elementów danej inwestycji deweloperskiej, co pozwala uniknąć jej wahań pomiędzy poszczególnymi okresami.

Należy jednak zauważyć, iż w praktyce, biorąc pod uwagę specyfikę danej inwestycji, zastosowane mogą być inne metody (choć nadal powinny być oparte o wartość godziwą przedmiotu sprzedaży), które będą rzetelnie odzwierciedlać koszt danego asortymentu. Ważnym jest by dobrać odpowiednią metodę do rozliczenia danej inwestycji i stosować ją konsekwentnie przez cały okres w którym realizowana jest sprzedaż.

**UWAGA:** Wszelkie koszty związane bezpośrednio tylko i wyłącznie z konkretnym lokalem (np. koszt wykończenia mieszkania, jeżeli taką usługę oferuje deweloper) powinny stanowić koszt sprzedaży tego mieszkania i nie być przedmiotem rozliczenia przy użyciu powyższej metody.

### **RÓŻNICE DO PAS**

Ustawa o rachunkowości nie precyzuje, w jaki sposób rozliczyć koszt wyrobów sprzedanych w przypadku inwestycji deweloperskiej. W związku z tym możemy uznać, że rozwiązanie zaproponowane powyżej jest dopuszczalne do zastosowania w sprawozdaniach finansowych sporządzanych zgodnie z zasadami rachunkowości obowiązującymi w Polsce.

### **KOMENTARZ PODATKOWY**

Należy podkreślić, że regulacje podatkowe nie wskazują szczególnie metodologii rozpoznania kosztów wytworzenia inwestycji deweloperskiej. Nie ulega wątpliwości, iż z praktycznej

**IMPORTANT:** The percentage share of each group of goods subject to the sales process is identified only once in total revenues. The calculation should be made at the moment the occupancy permit is obtained. Subsequent revenue changes should not effect a change in the settlement ratio.

### **Step 2. Settlement of the cost of sale with respect to a particular type of product subject to sale.**

After that, the cost of the particular type of product subject to sale is calculated according to the formula: revenues from the sale of each type of product x (100% – percentage profit margin of the project).

Assuming that the subject of the notarial sale is a flat with the value of PLN 500,000 net recognized in revenues, the cost of goods sold should be equal to PLN 410,000 net, i.e., (PLN 500,000 x (100%-18%)). Consequently the company will recognize the margin on sale in the amount of PLN 90,000 (PLN 500,000 – PLN 410,000). Also the position "Inventory-Finished Goods" will be decreased by the amount of PLN 410,000.

This method of accounting for the cost of goods sold enables a straight-line recognition of the margin on the sale of an element of the investment property, thus, avoiding its fluctuations between reporting periods.

However, it should be noted that in practice, given the specifics of the investment, other methods may be used (although they should still be based on their fair value) that may more accurately reflect the cost of the type of product. It is important to choose the appropriate method to account for the investment and use it consistently throughout the sales period.

**NOTE:** All costs directly related to a particular flat (e.g., flat fit out – assuming such a service is offered by the developer) should constitute the cost of sale of this particular flat and should not be subject to settlement using the aforementioned method.

### **DIFFERENCES WITH RESPECT TO PAS**

The Accounting Act does not specify how to settle the cost of goods sold with respect to the development project. Thus, we can assume that applying the solution proposed above in the financial statements prepared according to the Polish Accounting Standards would be acceptable.

### **TAX COMMENTARY**

It should be emphasized that the tax regulations do not clearly indicate, which method should be applied to recognize the cost of developing an investment property. There is no doubt that,

perspektywy dobrym rozwiązaniem jest złożenie wniosku o interpretację w celu potwierdzenia metodologii rozpoznawania kosztów. Zasadniczo w pierwszym kroku należałoby ustalić, czy istnieją koszty, które można alokować bezpośrednio do sprzedawanego mieszkania, np. został zainstalowany klimatyzator na życzenie Klienta. W kolejnym kroku koszty, których alokować nie możemy, należy przypisać w oparciu o ustaloną proporcję, np. według powierzchni lub wartości danego mieszkania.

Często praktykowanym rozwiązaniem jest przyjęcie podejścia analogicznego do rachunkowego i potwierdzenie go poprzez uzyskanie interpretacji przepisów podatkowych.

from a practical perspective, it would be advisable to obtain an individual tax interpretation to confirm the methodology of cost recognition. Basically, in the first step, it would be necessary to determine whether there are costs that can be allocated directly to the apartment that is being sold, e.g., an air conditioner that had been installed by request. In the next step, those costs that cannot be so allocated, can be allocated based on a fixed proportion, e.g., by the apartment's area or price/value.

A common practice is to take the same approach as for accounting purposes and validate it by obtaining an individual tax interpretation.

### 3.3 Niezafakturowane i niezapłacone koszty inwestycji deweloperskiej dotyczące produkcji sprzedanej

*Deweloper zakończył realizację inwestycji mieszkaniowej w czerwcu 2017 r. W lipcu i sierpniu sprzedano około 50% mieszkań w budynku. W trakcie wstępnych prac nad sprawozdaniem finansowym za rok 2017 zidentyfikowano szereg niezaksięgowanych i nieuregulowanych faktur dotyczących wykonania instalacji elektrycznej w budynku, montażu okien oraz poprawki tynkarskie w dwóch z mieszkań, które zostały już sprzedane.*

### Non-invoiced and unpaid costs of a development project concerning sold production

*A developer completed the execution of a residential project in June 2017. In July and August, approximately 50% of the flats in the building were sold. During preliminary works on the financial statements for 2017, a number of unrecorded and unpaid invoices were identified concerning the execution of the electrical installation in the building, installation of windows, as well as plastering corrections in two flats that had already been sold.*



**Jak powyższe koszty powinny zostać ujęte z rachunkowego punktu widzenia?**

**How should the aforementioned costs be treated for accounting purposes?**

#### KOMENTARZ KSIĘGOWY

Powyższe koszty powinny zostać ujęte jako element zapasów w momencie poniesienia, który nie jest równoznaczny z otrzymaniem oraz zaplaceniem faktury. O momencie ujęcia zobowiązania decyduje moment, w którym deweloper potwierdził dostawę danego materiału lub dokonał odbioru określonych prac.

Zakładając więc, że spółka ujęła powyższe zobowiązania w poprawnej wysokości w prawidłowym okresie, powinny one stanowić bądź koszt skapitalizowany w pozycji zapasów, bądź element kosztu wyrobów sprzedanych odniesionych w rachunku zysków i strat w przypadku gdyby w części bądź całości dotyczyły sprzedanego asortymentu.

W przypadku, gdyby spółka takich kosztów nie ujęła, to zakładając, że ich wartość byłaby nieistotna, powinny one jak najszybciej zostać odniesione w odpowiednie pozycje zobowiązań w korespondencji z zapasami bądź kosztem wyrobów sprzedanych w sprawozdaniu z całkowitych dochodów obecnego okresu.

#### ACCOUNTING COMMENTARY

Each of these costs should be accounted for as a component of inventory the moment they are incurred, although it may not be accompanied by a receipt and payment of invoices. Liability arises at the moment when the developer confirms delivery of the material or has accepted specific work.

Assuming, therefore, that the company has recognized the above liabilities in the correct amount and in the correct period, they should be capitalized in inventory or, if they were covered by a type of product in part or entirely, they should be included as a part of the cost of goods sold in the income statement.

Should the company not include such costs, then assuming their value is negligible, they should be recognized as soon as possible in the appropriate liabilities that correspond to the Inventory or as the cost of goods sold in the statement of comprehensive income for the current period.

W przypadku, gdyby wartość kosztów była istotna, należałoby ustalić, jakiego okresu dotyczą, w celu potwierdzenia czy nie mamy do czynienia z błędem, który powinno się skorygować retrospektywnie poprzez korektę okresu porównawczego. Sytuacja taka miałaby miejsce w przypadku, gdyby faktury dotyczyły dostaw zrealizowanych w poprzednich okresach rozrachunkowych.

## RÓŻNICE DO PAS

Nie zidentyfikowano istotnych różnic.

If the value of the costs was significant, it should be determined, which period they refer to in order to confirm if it is not an accounting error, which should be corrected retrospectively by adjusting the comparative period. This would be the case if the invoices concerned deliveries made in previous settlement periods.

## DIFFERENCES WITH RESPECT TO PAS

No significant differences were identified.



### *W jaki sposób fakt nieuregulowania zobowiązań wpłynie na rozliczenia podatku PDOP i VAT?*

### *How will the non-payment of liabilities influence the settlement of CIT and VAT?*

## KOMENTARZ PODATKOWY

### PDOP

Wskazane koszty instalacji, jako koszty bezpośrednie, powinny zostać rozpoznane jako koszt uzyskania przychodu dopiero w dacie rozpoznania dla celów podatkowych odpowiadających im przychodów, tj. w dacie sprzedaży.

Od stycznia 2016 r. na mocy nowelizacji ustaw o podatku dochodowym z 5 sierpnia 2015 r., w przypadku nieuregulowania należności wynikających z otrzymanych faktur, deweloper nie jest już zobowiązany do korygowania uprzednio rozpoznanych kosztów uzyskania przychodów.

Obecnie niezależnie od ustalonych terminów płatności, rozpoznanie kosztów podatkowych nastąpi na zasadach ogólnych, bez konieczności dokonywania korekt.

### VAT

W przypadku nieuregulowania należności wynikających z otrzymanych faktur w terminie 150 dni od dnia upływu terminu płatności określonego w umowie lub na fakturze, deweloper jest zobowiązany do skorygowania uprzednio odliczonego podatku VAT wynikającego z otrzymanych faktur, przy czym korekty należy dokonać w rozliczeniu za okres, w którym upłynął 150. dzień od dnia upływu terminu płatności.

Powyższa reguła nie ma zastosowania, gdy dłużnik ureguluje należność najpóźniej w ostatnim dniu okresu rozliczeniowego, w którym upłynął 150. dzień od dnia upływu terminu płatności tej należności lub gdy dłużnik (deweloper) w ostatnim dniu miesiąca, w którym upływa 150. dzień od dnia upływu terminu płatności, jest w trakcie postępowania upadłościowego lub w trakcie likwidacji.

W przypadku uregulowania należności po dokonaniu korekty, deweloper ma prawo do zwiększenia kwoty podatku naliczonego w rozliczeniu za okres, w którym należność

## TAX COMMENTARY

### CIT

For tax purposes, the installation costs, being direct costs, should be recognized no sooner than on the date of recognizing their corresponding taxable income, i.e., on the date of sale.

From January 2016, as a result of the amendment to the Income Tax Acts of August 5, 2015, with respect to a non-settlement of liabilities incurred as a result of received invoices, the developer is no longer obliged to correct previously recognized tax deductible costs.

Nowadays, regardless of the agreed terms of payment, recognition of tax deductible costs takes place according to the general rules, without the obligation to make any corrections.

### VAT

With respect to non-payment of liabilities, incurred as a result of received invoices within 150 days from the date of payment as defined in the contract or on the invoice, the developer is obliged to correct any previously deducted VAT resulting from the received invoices. The corrections must be made in the settlement period in which the 150th day from the payment date elapsed.

The above rule is not applicable if the debtor settles the liability no later than on the last day of the settlement period, which expires 150 days from the payment due date of that liability or if the debtor (the developer) is in the process of bankruptcy proceedings or is being liquidated on the last day of the month in which the 150th day from the liability payment date elapsed.

With respect to satisfying liabilities after the correction is made, the developer has the right to increase the amount of input VAT in the settlement for the period in which the liability payment was made.

uregulowano. W przypadku częściowego uregulowania należności, obowiązek korekty dotyczy podatku naliczonego przypadającego na nieuregulowaną część należności.

Naruszenie obowiązku korekty wiąże się z negatywnymi konsekwencjami dla dewelopera. Mianowicie, w przypadku stwierdzenia naruszenia obowiązku korekty, naczelnik urzędu skarbowego lub organ kontroli skarbowej ustala dodatkowe zobowiązanie podatkowe w wysokości 30% kwoty podatku wynikającego z nieuregulowanych faktur, które nie zostały skorygowane. Sankcji tej nie nakłada się na osoby fizyczne, które za ten sam czyn ponoszą odpowiedzialność za wykroczenie lub przestępstwo skarbowe.

With respect to partial payment of the liabilities, the correction obligation concerns the input tax related to the unpaid portion of the liability.

Breaching the correction obligation results in negative consequences for the developer. Namely, if it is found that the obligation to correct had been breached, the head of the tax office or the tax inspection authority shall assess an additional tax liability in the amount of 30% of the tax liability that had resulted from the unsettled invoices that had not been corrected. This sanction is not imposed on natural persons who, for the same act, are liable for a minor offense or a fiscal crime.

### 3.4 Księgowe aspekty rozliczenia budowy wieloetapowego projektu deweloperskiego

*Spółka „Deweloper 17” realizuje inwestycję biurową, składającą się z dwóch etapów: Etap 1 – budowa budynku A oraz Etap 2 – budowa budynku B. W pierwszej kolejności spółka realizuje budowę budynku A. W momencie, kiedy dział najmu spółki „Deweloper 17” potwierdzi, iż zakontraktowany został wynajem co najmniej 70% powierzchni w budynku A, spółka rozpocznie realizację Etapu 2, czyli budowę budynku B. Spółka planuje najpierw skomercjalizować budynki A i B, a następnie sprzedać je w perspektywie średnioterminowej, co jest zbieżne z jej modelem biznesowym mającym praktyczne zastosowanie w przeszłości.*

*1 kwietnia 2017 r. dział najmu spółki potwierdził, że podpisał umowy najmu przekraczające 70% powierzchni budynku A. Spełnienie powyższego warunku spowodowało rozpoczęcie realizacji Etapu 2 procesu budowlanego, czyli budowy budynku B. Spółka 1 grudnia 2017 r. uzyskała pozwolenia na użytkowanie budynku A, co umożliwiło wprowadzenie się wcześniej zakontraktowanym najemcom. Na 31 grudnia 2017 r. budowa budynku B była zaawansowana w 30%.*

### Accounting aspects of settling a multi-phase development project

*Company “Developer 17” is executing an office development project consisting of two phases: Phase 1 – construction of Building A and Phase 2 – construction of Building B. First, the company is executing the construction of Building A. The moment at which the tenancy department of company “Developer 17” confirms that tenancy agreements had been concluded for at least 70% of the office space in Building A, the company will commence executing Phase 2, i.e., the construction of Building B. The company is planning to commercialize buildings A and B and then sell them in the mid-term perspective, as is consistent with its established business model having previous practical application.*

*On April 1, 2017, the tenancy department of the company confirmed that tenancy agreements had been concluded for more than 70% of the office space of Building A. In consequence, the condition triggered the commencement of executing Phase 2 in the construction process, i.e., the construction of Building B. On December 1, 2017, the company received an occupancy permit for Building A that allowed the previously contracted tenants to move in. As of December 31, 2017, Building B was 30% constructed.*



**Jakie implikacje księgowo niesie ze sobą ukończenie budowy, uzyskanie pozwolenia na użytkowanie oraz podpisanie umów najmu na znaczącą powierzchnię budynku A?**

#### KOMENTARZ KSIĘGOWY

Na pierwotną klasyfikację budynku będzie miała wpływ intencja kierownictwa w zakresie wykorzystania budynku A i B w kontekście modelu biznesowego, w ramach którego operuje spółka „Deweloper 17”.

Ze względu na fakt, iż planowane wykorzystanie nieruchomości A i B to w pierwszej kolejności najem, co jest zbieżne z modelem biznesowym spółki, to nieruchomość ta będzie od początku klasyfikowana jako nieruchomość inwestycyjna. W związku z tym spółka powinna określić model, w jakim wyceniana będzie nieruchomość na dzień bilansowy: model wartości godziwej zgodnie z MSR 40.30 bądź model kosztowy zgodnie z MSR 16.16-22.

**UWAGA:** Należy podkreślić, iż kwestia klasyfikacji danego budynku w sprawozdaniu dewelopera jako zapas czy nieruchomość inwestycyjna jest bardzo często kwestią kontrowersyjną i trudną do rozstrzygnięcia. Co do zasady spółki deweloperskie bardzo często wnosząc budynek mają w planach jego jak najszybszą sprzedaż, niemniej jednak budynek ten w okresie poszukiwania nabywcy jest już wynajmowany najemcom. Powstaje więc pytanie, czy to jeszcze zapas czy już nieruchomość inwestycyjna?

Naszym zdaniem, w takim przypadku jak powyższy, o tym, czy spółka powinna klasyfikować daną nieruchomość przeznaczoną na sprzedaż jako zapas bądź nieruchomość inwestycyjną, powinna decydować zarówno specyfika modelu biznesowego stosowanego przez spółkę jak i przeznaczenie budynku.

W związku z tym, jeżeli spółka jest typowym deweloperem nastawionym na realizację „zysku dewelopera” w jak najszybszym okresie, to wnoszone nieruchomości z przeznaczeniem na sprzedaż powinny być klasyfikowane jako zapas.

W przypadku, kiedy spółka opiera swój model biznesowy na realizacji procesu budowlanego, a następnie wynajmie i wzroście jego wartości (z czym mamy do czynienia w niniejszym studium), a sprzedaje budynek przede wszystkim w przypadku, kiedy znajdzie zmotywowanego nabywcę oferującego okazjonalną cenę, to taka nieruchomość powinna być klasyfikowana jako nieruchomość inwestycyjna.

Kwestia klasyfikacji nieruchomości w sprawozdaniu dewelopera jest zatem także w niektórych przypadkach kwestią osądu kierownictwa, który powinien zostać wyraźnie ujawniony w informacji dodatkowej do sprawozdania finansowego.

**What are the accounting implications of completing the construction process, obtaining an occupancy permit, and signing tenancy contracts for a significant percentage of the office space in Building A?**

#### ACCOUNTING COMMENTARY

The primary classification of the building will be influenced by the intention of the management concerning the usage of buildings A and B in the context of the business model in which company “Developer 17” operates.

Due to the fact that the intended use of buildings A and B is office space for lease, which is consistent with the company’s business model, the buildings will be recognised as an investment properties. Therefore, the Entity’s management should define the model of measuring the investment properties’ value on the balance sheet date, i.e., the fair value model pursuant to IAS 40.30 or the cost-based model pursuant to IAS 16.16-22.

**NOTE:** It should be underlined that classifying a particular building in the developer’s financial statements as either inventory or investment property is very often controversial and difficult to determine. As a rule, project development companies often plan for the quickest possible sale, although the building may be rented to tenants during the period of time that a purchaser is being sought. The question arises, therefore, whether the building is still considered inventory or if, by virtue of renting it out, it should be reclassified as an investment property?

In our view, in the above case, the business model of the company and its intended use of the building should establish whether a particular property intended for sale should be classified as either inventory or an investment property.

Accordingly, if the company is a typical developer focused on earning “developer’s profit” as quickly as possible, the executed property intended for sale should be classified as inventory.

If the company’s business model is based on the execution of the building process and then renting the building for the purpose of capital appreciation (as in this case), selling only in the event it finds a motivated buyer offering a good price, such real estate should be classified as an investment property.

The question of identifying the property in the developer’s financial statement is therefore dependent on the judgement of the management, which should be disclosed in additional information accompanying the financial statements.

### Model wartości godziwej

Zakończenie procesu budowlanego oraz uzyskanie pozwolenia na użytkowanie nie będzie miało wpływu na wycenę budynku A oraz budynku B. Z księgowego punktu widzenia wartość księgowa netto nieruchomości A i B nie ma znaczenia. Obydwa budynki będą wyceniane w wartości godziwej niezależnie od etapu, na którym ich budowa i późniejsza eksploatacja się znajdują.

### Model kosztowy

Przyjęcie modelu kosztowego niesie za sobą szereg istotnych implikacji dla prezentacji i późniejszej wyceny nieruchomości inwestycyjnej. Od momentu uzyskania pozwolenia na użytkowanie, wartość księgowa budynku A powinna zacząć być amortyzowana przez okres ekonomicznej użyteczności budynku. Koszt amortyzacji będzie obciążał wynik bieżącego okresu. Należy także zauważyć, iż wstrzymaniu powinna ulec także kapitalizacja kosztów finansowych zgodnie z MSR 23, ale tylko w części finansowania wydatków związanych z nakładami na budowę budynku A. Koszty finansowe w tym zakresie powinny zostać odnoszone w ciężar kosztów finansowych w sprawozdaniu z całkowitych dochodów.

Dalszej kapitalizacji podlegać będą natomiast koszty finansowe związane z finansowaniem nakładów na budowę budynku B, który również będzie prezentowany jako nieruchomość inwestycyjna. Wartość księgowa netto budynku B w trakcie procesu budowy nie będzie podlegać amortyzacji do momentu uzyskania dla niego pozwolenia na użytkowanie.

**UWAGA:** Ważne jest, aby spółka posiadała szczegółową ewidencję kosztów poniesionych na budowę wspomnianego powyższej kompleksu budynków A oraz B, w szczególności kosztów których przypisanie nie jest oczywiste – np. kosztów energii, nadzoru oraz innych materiałów i usług, których koszty były poniesione w okresie jednoczesnej realizacji budynku A i B. Takie koszty powinny być przypisywane na podstawie racjonalnie określonego klucza.

Precyzyjna ewidencja kosztów jest o tyle istotna, iż na koniec każdego dnia bilansowego, spółka powinna dokonać oceny odzyskiwalności poniesionych kosztów w celu potwierdzenia, że nie zachodzą przesłanki dotyczące utraty wartości. Niepoprawna alokacja kosztów może doprowadzić do sytuacji, w której wystąpi konieczność dokonania odpisu z tego tytułu w ciężar kosztów operacyjnych w sprawozdaniu z całkowitych dochodów.

### Fair value method

The completion of the construction process and obtaining an occupancy permit will not have an impact on the valuation of Building A and Building B. From an accounting standpoint, the carrying amount of Building A and B is not important. Both buildings will be valued at fair value, regardless of the phase of their construction or later use.

### Cost-based model

Adopting the cost-based model brings a number of important implications for the identification and subsequent valuation of the investment property. The moment the building permit is obtained, the carrying amount of Building A should start to be depreciated according to its useful economic life. The cost of depreciation will be recognized as an expense in the statement of comprehensive income. Also, the capitalization of financial costs should be withheld according to IAS 23. This concerns only the part related to borrowing costs with respect to outlays incurred for the purpose of executing Building A. At this point in time, the borrowing costs related to Building A should be recognized as financial expenses in the statement of comprehensive income.

Further capitalization will apply to financial expenses with respect to borrowing cost related to outlays for executing Building B, which will also be presented as an investment property. The carrying amount of Building B during the construction process will not be subject to depreciation until the moment the occupancy permit is obtained.

**NOTE:** It is important for the company to have a detailed record of expenses incurred with respect to Building A and B separately, such as, when the allocation of costs is not obvious, e.g., the cost of electricity, supervision, and other materials and services incurred in the period of simultaneous execution of Buildings A and B. Such costs should be allocated on the basis of a rationally defined ratio.

A precise record of expenses is important due to the fact that at the end of each balance sheet date, the company should assess the recoverability of incurred costs in order to confirm if there are any indications of impairment. Improper allocation of project costs may lead to a situation in which it will be necessary to make an impairment write-off, which will have a negative impact on the Entity's statement of comprehensive income.

## 3.5 Rezerwy projektowe (specyficzne) w sprawozdaniu dewelopera mieszkaniowego

*Spółka „Deweloper 13” realizuje inwestycję mieszkaniową składającą się z 40 mieszkań o identycznym rozmiarze, rozkładzie i cenie. Na 31 grudnia 2017 r. spółka sprzedała*

## Project reserves (specific) in the financial statements of a residential development company

*Company “Developer 13” is executing a residential development project consisting of 40 flats of identical size, layout, and price. As of December 31, 2017,*



notarialnie 24 mieszkania. W trakcie realizacji inwestycji spółka zidentyfikowała usterki dotyczące instalacji wodnej, których koszt przeprojektowania i naprawy wyceniła na 3 000 000 PLN.

the company had sold 24 flats. During the project's execution, the company identified faults in the water installation; the cost of re-design and repair was estimated at PLN 3,000,000.



**W jakiej wysokości spółka „Deweloper 13” powinna rozpoznać rezerwę z tego tytułu w sprawozdaniu finansowym na 31 grudnia 2017 r.?**

**To what extent should the “Developer 13” recognize a provision with respect to the above faults in the financial statements on December 31, 2017?**

## KOMENTARZ KSIĘGOWY

Powyższa rezerwa projektowa, podobnie jak inne rezerwy, powinna zostać utworzona w oparciu o MSR 37, który stwierdza, że rezerwę tworzy się wówczas gdy:

- na jednostce ciąży obecny obowiązek (prawny lub zwyczajowo oczekiwany) wynikający ze zdarzeń przeszłych,
- prawdopodobne jest konieczność wydatkowania środków zawierających korzyści ekonomiczne w celu wypełnienia obowiązku

oraz

- można dokonać wiarygodnego szacunku kwoty tego obowiązku.

Biorąc powyższe pod uwagę, a w szczególności punkt a), należy zauważyć, iż na spółce „Deweloper 13” ciąży obowiązek prawny usunięcia usterki tylko w zakresie dotyczącym już sprzedanych mieszkań. Spółka nie ma obowiązku utworzenia specyficznej rezerwy w części w jakiej dotyczy ona jeszcze niesprzedanych lokali ze względu na fakt, iż Spółka nie jest związana umową, która wymagałaby dokonania takiej naprawy.

Ponieważ do tej pory spółka podpisała jedynie umowy na 60% (24 z 40 identycznych lokali) łącznej liczby lokali, więc w takiej też proporcji powinna utworzyć rezerwę projektową na naprawę usterek dotyczących instalacji wodnej.

W konsekwencji spółka powinna rozpoznać na 31 grudnia 2017 r. rezerwę projektową w kwocie 1 800 000 PLN (60% x 3 000 000 PLN) w sprawozdaniu z sytuacji finansowej.

Spółka powinna powiększać wspomnianą rezerwę, za każdym razem, gdy podpisuje umowę sprzedaży z klientem. Zwiększenie rezerwy powinno odbywać się w korespondencji ze zwiększeniem kosztów wyrobów sprzedanych spółki w danym okresie.

Rezerwa będzie też ulegała pomniejszeniu w miarę ponoszenia kosztów w celu usunięcia wspomnianej powyżej usterki.

## ACCOUNTING COMMENTARY

The aforementioned project provision, similar to other provisions, should be recognised pursuant to IAS 37, which states that a provision shall be recognised if:

- an entity has a present obligation (legal or constructive) as a result of a past event,
- it is probable that an outflow of resources embodying economic benefits will be required to settle the obligation,

and

- a reliable estimate of the obligation amount can be made.

Taking the above into consideration, in particular point a), it should be noted that company “Developer 13” has a present obligation to remove the faults only in the case of the flats that have already been sold. There is no obligation to recognise a specific provision with respect to flats that have not yet been sold, as there is no agreement in place that would obligate the Entity to do so.

So far, the company signed contracts only for 60% (24 out of 40 identical flats) of the total number of flats. In consequence, this ratio should be applied to calculate the specific project provision with respect to the faults in the water installation.

As of December 31, 2017, the company should recognize a project provision in the amount of PLN 1,800,000 (60% x PLN 3,000,000).

The company should increase the above mentioned provision each time it signs a sales contract with a client. The increase should be booked in correspondence with the cost of goods sold in the same period that the particular flat is sold.

On the other hand, the provision will be decreased, as the expenses related to the removal of the defect will be incurred and invoiced to the Entity.

# 4

## Komercjalizacja projektu deweloperskiego

## Commercialization of the development project

### 4.1 Rozliczenia kosztu pośrednika w wynajmie powierzchni w centrum handlowym

### Remuneration of the letting agent's fee with respect to the commercial space leases in the shopping centre

*Spółka „Deweloper 7” oddała 31 grudnia 2016 r. do użytkowania wybudowane centrum handlowe, którego jest właścicielem. Spółka ma w planach komercjalizację nieruchomości w celu wzrostu jej wartości. Do pomocy przy poszukiwaniu najemców spółka zatrudniła brokera powierzchni komercyjnych, spółkę „LLJ”.*

*Company “Developer 7” is an owner of a shopping centre. On December 31, 2016, “Developer 7” obtained an occupancy permit for this property. The company is planning to lease out the property with the aim of capital appreciation. The company hired a letting agent, a company called “LLJ,” to help with finding tenants.*

*15 grudnia 2017 r. spółka podpisała umowę z nowym najemcą na okres 5 lat. Nowy najemca został zidentyfikowany przez brokera.*

*On December 15, 2017, the company signed a tenancy agreement with a new tenant for a period of 5 years. The new tenant had been secured by the letting agent.*

*Koszt wynagrodzenia należnego spółce LLJ za znalezienie najemcy wyniósł 200 000 PLN.*

*The remuneration for the services provided by the letting agent (LLJ) amounted to PLN 200,000.*



*Jak spółka powinna ująć, a następnie rozliczać koszt zapłacony „LLJ” w przypadku dwóch scenariuszy:*

- a) Spółka „Developer 7” stosuje model wyceny nieruchomości inwestycyjnej oparty o cenę nabycia/koszt wytworzenia zgodnie z MSR 16,*
- b) Spółka „Developer 7” stosuje model wyceny nieruchomości inwestycyjnej oparty o wartość godziwą nieruchomości zgodnie z MSR 40.*

*Jakie aspekty podatkowe wiążą się z ewidencją powyższego kosztu?*

*How should the company recognize and then settle the aforementioned cost paid to “LLJ” in the case of the following two scenarios:*

- a) Company “Developer 7” applies the cost-based model for estimating the value of the investment property,*
- b) Company “Developer 7” applies the fair value model for estimating the value of the investment property.*

*What are the tax implications regarding the aforementioned cost?*

## KOMENTARZ KSIĘGOWY

Nieruchomość ze względu na intencję kierownictwa polegającą na dalszym wynajmie centrum handlowego, będzie klasyfikowana jako nieruchomość inwestycyjna.

MSSF-y nie precyzują jednoznacznie, jak ująć koszty pośrednictwa z tytułu najmu. O kosztach dotyczących negocjacji wspomina MSR 17.4 który stwierdza, że początkowy koszt bezpośredni to krańcowy koszt, który można przypisać bezpośrednio procesowi negocjowania najmu i działaniom zmierzającym do zawarcia umowy najmu. Zgodnie z MSR 17.52 początkowe koszty bezpośrednie poniesione przez leasingodawców w związku z negocjacjami i działaniami służącymi doprowadzeniu do zawarcia umowy leasingu operacyjnego zwiększają wartość bilansową przedmiotu leasingu i są ujmowane jako koszty w okresie leasingu na tej samej podstawie co przychody z tytułu leasingu.

MSR 17 nie ma jednak zastosowania do wyceny nieruchomości inwestycyjnych oddawanych w najem przez leasingodawców na podstawie umów leasingu operacyjnego. W związku z tym, w takim przypadku wykształciła się praktyka ujmowania kosztu z tytułu pośrednictwa jako odrębnej pozycji w pozostałych aktywach.

**UWAGA:** Obowiązujący od 1 stycznia 2019 roku MSSF 16 nie zmienia ujęcia księgowego w księgach leasingodawcy, dlatego powyższe rozwiązanie będzie nadal aktualne.

### Model kosztowy

W przypadku nieruchomości inwestycyjnej wycenianej w modelu kosztowym, ujęte w pozostałych aktywach koszty pośrednictwa w wynajmie nieruchomości są amortyzowane przez okres trwania umowy najmu, czyli 5 lat.

W wyniku tego zabiegu, spółka będzie odnosiła każdego roku w ciężar wyniku koszt w wysokości 40 000 PLN w pozycji kosztów operacyjnych.

## ACCOUNTING COMMENTARY

The shopping centre will be classified as investment property due to the intention of the management to earn rentals.

IFRS does not precisely clarify how to recognize the cost of the letting agent. However, the cost related to negotiations is mentioned in IAS 17. IAS 17.4 states that the initial direct costs are incremental costs that are directly attributable to negotiating and arranging a lease. Pursuant to IAS 17.52, the initial direct costs incurred by lessors in negotiating and arranging an operating lease shall be added to the carrying amount of the leased asset and recognised as an expense over the lease term on the same basis as the lease income.

However, IAS 17 does not apply to the valuation of the investment property leased out by lessors on the basis of operating leases. Consequently, the practice to recognize the cost of the letting agent as the lessor's “Other assets” has emerged.

**NOTE:** The new IFRS 19, effective January 1, 2019, does not change the accounting approach with respect to the above case, hence, the presented solution is still valid.

### Cost-based model

In the case of an investment property recognized on the basis of the cost-based model, costs related to the letting agent should be recognized in “Other assets” and depreciated over the lease term, i.e., 5 years.

In consequence, each year, the company will recognize a charge of PLN 40,000 as an operating expense in the income statement.

### Model wyceny do wartości godziwej

W przypadku, kiedy spółka wycenia nieruchomości w modelu wartości godziwej, to koszt prowizji brokera powinien zostać początkowo ujęty podobnie jak w powyższym przypadku, jako element pozostałych aktywów. W momencie przeszacowania nieruchomości do wartości godziwej na koniec okresu sprawozdawczego, koszt ten zostanie spisany w wynik w pozycji „Zysk/straty z wyceny nieruchomości inwestycyjnej” i będzie pomniejszał zysk/powiększał stratę na wycenie nieruchomości w danym okresie.

Obrazuje to poniższy przykład:

- Wartość godziwa nieruchomości na 31.12.2016 r.: 10 000 000 PLN
- Koszt prowizji brokera poniesiony w okresie 1.01.–31.12.2017: 2 000 000 PLN
- Wartość godziwa nieruchomości na 31.12.2017 r.: 12 000 000 PLN
- Zysk na wycenie: 12.000.000 – 10.000.000 – 200.000 = 1 800 000 PLN.

Kwota prowizji nie będzie amortyzowana przez okres umowy najmu, ale od razu pomniejszy zysk na wycenie nieruchomości w sprawozdaniu z całkowitych dochodów.

**UWAGA:** W przypadku kiedy nieruchomość biurowa została zaklasyfikowana jako zapas, koszt pośrednictwa stanowiłby koszt bezpośredni zgodnie z definicją w MSR 17.52 i zwiększałby wartość leasingowanego środka wykazywanego jako „Zapasy”.

### RÓŻNICE DO PAS

Koszt pośrednictwa wynajmu, gdy nieruchomość inwestycyjna jest wyceniana w modelu kosztowym, powinien być odnoszony w pozycję rozliczenia międzyokresowe czynne w bilansie.

### KOMENTARZ PODATKOWY

Koszty związane z wynagrodzeniem brokerów i agentów były przedmiotem licznych dyskusji z organami podatkowymi. W pewnym okresie organy stały na stanowisku, że taki koszt należało rozłożyć w czasie na okres trwania umowy. Ostatnio ukazują się jednak pozytywne interpretacje, zgodnie z którymi koszt ten można rozpoznać jednorazowo w rachunku podatkowym w dacie jego poniesienia (zgodzamy się z tym drugim podejściem). Przy czym wiele zależy od konkretnego stanu faktycznego. Jeśli np. deweloper realizuje duże projekty budowlane i angażuje pośredników do stałego wyszukiwania najemców, zaś wynagrodzenie pośrednika jest niezależne od okresu trwania umowy najmu czy ewentualnych upustów dla najemcy, wskazuje to na możliwość rozpoznania takich wydatków jako koszt pośredni – niezwiązany z konkretnym przychodem (i możliwością ich jednorazowego rozpoznania jako koszt podatkowy). Istnieją

### Fair value model

In the case of investment property recognised on the basis of the fair value model, the cost with respect to the letting agent, should be initially recognized as in the previous example, in other words as a component of “Other assets.” The moment the property is revalued at the fair value at the end of the reporting period, the cost will be recognized in the income statement as “Profit/loss from valuation of investment property” and will decrease the profit /increase the loss on the valuation of the property in the current period.

This is illustrated in the example below:

- Fair value of the investment property as of 31.12.2016: PLN 10,000,000
- Cost of the letting agent’s commission incurred in the period 1.01–31.12.2017: PLN 2,000,000
- Fair value of the investment property on 12.31.2017: PLN 12,000,000
- Investment property valuation profit: PLN 12,000,000–PLN 10,000,000 – PLN 200,000 = PLN 1,800,000.

The letting agent’s commission will not be depreciated for the duration of the tenancy but will instead immediately decrease the valuation result of the investment property in the statement of comprehensive income.

**NOTE:** If the office building was classified as inventory, the cost of the letting agent would constitute direct costs according to the definition in IAS 17.52 and would increase the value of the leased property recognized as “Inventories.”

### DIFFERENCES WITH RESPECT TO PAS

Assuming the investment property is measured using the cost-based model, the cost of the letting agent should be recognized as “Prepaid expenses” on the balance sheet.

### TAX COMMENTARY

Costs related to a broker’s or agent’s remuneration have been the subject of extensive discussions with tax authorities. At some point in time, the authorities held the opinion that such costs should be recognized throughout the period of the lease contract. However, recently there have been some positive tax rulings according to which such costs can be recognized, in full, as of the date of being incurred (we agree with this latter approach). Nevertheless, a lot depends on the relevant facts with respect to each individual case. If, for example, the developer develops projects with significant transaction volume and commissions a broker, whose remuneration is independent of the term of the lease or any discounts to the tenant, such expenditure may be recognized as indirect and non-revenue related with the possibility of recognizing it as a one-off tax expense. There

również interpretacje, zgodnie z którymi takie wynagrodzenie jest kosztem bezpośrednio związanym z przychodem z najmu i należy je rozpoznać w momencie uzyskania pierwszego wynagrodzenia z tytułu najmu. W przypadku, gdy inwestycja zostanie sprzedana przed uzyskaniem takiego przychodu, koszt należy rozpoznać w dacie uzyskania przychodu ze zbycia. Z uwagi na zmieniające się podejście organów podatkowych do tej kwestii dobrym rozwiązaniem jest uzyskanie interpretacji podatkowej w celu potwierdzenia prawidłowości wybranego rozwiązania. Co więcej, warto także zadbać o zgromadzenie dokumentów potwierdzających faktyczne wykonanie usług (umowy z pośrednikami, faktury, sprawozdania z poszukiwań najemców, korespondencja mailowa), gdyż organy podatkowe bardzo rygorystycznie podchodzą do obowiązków dokumentacyjnych związanych z usługami niematerialnymi.

are also tax rulings according to which such remuneration is a cost directly related to income from rent that should be recognized at the moment the first remuneration is obtained. If the investment project is sold before obtaining such income, the cost should be recognized on the date of obtaining income from sales. Due to the unstable approach of tax authorities to this question, it is advisable to obtain an individual tax ruling in order to confirm the correctness of the chosen solution. Furthermore, because the tax authorities are very strict about verifying documentation that proves intangible services, we also suggest gathering any documents that confirm services rendered by the broker (e.g., agreements with brokers, invoices, reports from looking for tenants, e-mail correspondence).

## 4.2 Rozliczenie okresów beczynszowych, okresów obniżonego czynszu oraz zachęt gotówkowych wynikających z umów najmu powierzchni biurowej

*Spółka „Deweloper 8” jest w trakcie komercjalizacji budynku biurowego w Warszawie który jest jej własnością. Ze względu na wysoką podaż powierzchni biurowych w stolicy, spółka, aby pozyskać najemców, zmuszona jest zaoferować okresy beczynszowe (tzw. rent-free periods) i okresy obniżonego czynszu (tzw. step rents). Dodatkowo, w celu pozyskania kluczowych najemców, spółka „Deweloper 8” oferuje także tzw. cash incentives, czyli bonus pieniężny za zawarcie umowy najmu na określony okres czasu.*

*W związku z powyższym spółka podpisała 1 czerwca 2017 r. trzy następujące umowy najmu:*

- *Umowa z najemcą „Alfa” na powierzchnię 5000 m<sup>2</sup> na okres 5 lat. Stawka wynajmu za 1 m<sup>2</sup> powierzchni wyniosła 80 PLN. Faktury będą wystawiane przez spółkę w okresach miesięcznych z góry począwszy od 1 lutego 2018 r.,*
- *Umowa z najemcą „Beta” na wynajem powierzchni 3000 m<sup>2</sup> na okres 5 lat. Stawka wynajmu 1 m<sup>2</sup> powierzchni wyniosła 40 PLN za okres pierwszych dwunastu miesięcy, 80 PLN za okres kolejnych dwunastu miesięcy, a następnie 90 PLN przez pozostałe 36 miesięcy. Faktury będą wystawiane przez spółkę w okresach miesięcznych z góry począwszy od 1 czerwca 2017 r.,*
- *Umowa z najemcą „Gamma” na wynajem powierzchni 8000 m<sup>2</sup> na okres 5 lat. Stawka wynajmu 1 m<sup>2</sup> powierzchni wyniosła 60 PLN. Dodatkowo spółka „Deweloper 8” wypłaciła Gammie zachętę gotówkową w kwocie 350 000 PLN.*

## Settlement of rent-free periods, step rents, and cash incentives resulting from the office space operating lease contracts

*Company “Developer 8” is the owner of an office building in Warsaw and is in the process of its commercialization. Due to the high supply of office space in the capital city, in order to attract tenants, the company is forced to offer rent-free periods, step rents, and cash incentives. Additionally, in order to attract key tenants, the company “Developer 8” offers cash incentives, i.e., cash bonuses for concluding the tenancy agreement for a specific period of time.*

*On June 1, 2017, the company signed the following three tenancy agreements:*

- *Contract with tenant “Alfa” for the lease of 5,000 m<sup>2</sup> of office space for a period of 5 years. Rent rate of PLN 80 per 1 m<sup>2</sup> of space. Beginning February 1, 2018, the company will issue monthly invoices in advance,*
- *Contract with tenant “Beta” for the lease of 3,000 m<sup>2</sup> of office space for a period of 5 years. Rent rate of PLN 40 per 1 m<sup>2</sup> of space for the first twelve months, PLN 80 for the following twelve months, and then PLN 90 for the remaining 36 months. Beginning June 1, 2017, the company will issue monthly invoices in advance,*
- *Contract with tenant “Gamma” for the lease of 8,000 m<sup>2</sup> of office space for a period of 5 years. Rent rate of PLN 60 per 1 m<sup>2</sup> of space. Additionally, company “Developer 8” paid Gamma a cash incentive in the amount of PLN 350,000.*



*Jak spółka powinna ująć przychody oraz zachęty czynszowe wynikające z powyższych trzech umów na każdy dzień bilansowy w okresie ich trwania w sprawozdaniu z całkowitych dochodów i sprawozdaniu z sytuacji finansowej spółki, w przypadku gdy:*

- a) Spółka „Developer 8” stosuje model wyceny nieruchomości inwestycyjnej oparty o wartość godziwą nieruchomości,*
- b) Spółka „Developer 8” stosuje model wyceny nieruchomości inwestycyjnej oparty o cenę nabycia/koszt wytworzenia?*

#### **KOMENTARZ KSIĘGOWY**

Kwestię rozpoznania przychodów z tytułu umów leasingowych reguluje MSR 17 „Leasing” oraz Interpretacja SKI-15.

Zgodnie z MSR 17.50 przychody z tytułu leasingu operacyjnego, z którym mamy tutaj do czynienia, ujmujemy jako przychód metodą liniową przez okres leasingu, chyba że zastosowanie innej systematycznej metody lepiej odzwierciedla sposób rozłożenia w czasie zmniejszania się korzyści czerpanych z oddanego w leasing składnika aktywów.

Ponadto, według interpretacji SKI-15, specjalne oferty promocyjne dotyczące nowej lub przedłużanej umowy leasingu operacyjnego, niezależnie od ich charakteru, formy lub terminu płatności, ujmuje się jako integralną część zapłaty netto uzgodnionej z tytułu użytkowania przedmiotu leasingu.

Leasingodawca w oparciu o metodę liniową ujmuje łączny koszt specjalnych ofert promocyjnych jako zmniejszenie przychodu z tytułu opłat uzyskiwanych w okresie leasingu, chyba że inna systematyczna metoda odzwierciedla sposób rozłożenia w czasie zmniejszania się korzyści płynących z tytułu oddanego w leasing składnika aktywów.

Biorąc pod uwagę, że mamy do czynienia ze standardowymi umowami najmu powierzchni biurowej, uznajemy, że dla celów rozpoznania przychodów metoda liniowa wydaje się najbardziej odpowiednia.

Niezależnie, którą metodę wyceny nieruchomości inwestycyjnej wybrała w swojej polityce rachunkowości spółka „Developer 8”, zasada liniowości rozpoznawania przychodów z tytułu leasingu jest tutaj dominująca.

**UWAGA:** Obowiązujący od 1 stycznia 2019 roku MSSF 16 nie zmienia istotnie rachunkowości leasingodawcy, dlatego nie należy oczekiwać zmian w ujęciu księgowym powyższego przypadku.

*How will the company recognise rent revenues and lease incentives (rent-free periods, step-rents, lease incentives) resulting from the aforementioned three tenancy agreements on each balance sheet date throughout their duration in the statement of comprehensive income and statement of the financial position if:*

- a) Company “Developer 8” applies the fair value model,*
- b) Company “Developer 8” applies the cost-based model?*

#### **ACCOUNTING COMMENTARY**

The issue regarding revenue recognition resulting from tenancy contracts is regulated by IAS 17 “Leasing” and interpretation SIC-15.

According to IAS 17.50, revenues from an operating lease are recognized on a straight-line basis over the lease term, unless the application of another systematic method better represents the distribution of the decreasing benefits drawn from the leased out assets over time.

Additionally, according to SIC-15, special promotional offers for a new or extended operating lease, irrespective of their nature, form, or maturity, are recognized as an integral part of the net rent agreed for the use of the leased asset.

Based on the straight-line method, the lessor recognizes the cost of the special promotional offers as a decrease in rental income, unless the application of another systematic method better represents the distribution of the decreasing benefits drawn from the leased out assets over time.

Taking into account that we are dealing with standard office space tenancy contracts, we consider that the straight-line method seems the most appropriate for the purpose of recognizing the revenue.

Regardless of the valuation method the company “Developer 8” chose for the investment property in its accounting policy, the principle of straight-line recognition of the lease income is most appropriate in this case.

**NOTE:** The new IFRS 19, effective January 1, 2019, will not change the accounting approach with respect to the above case, hence, the presented solution is still valid.

## UMOWA Z NAJEMCĄ „ALFA”

### Model wartości godziwej

Zaoferowanie spółce „Alfa” zachęty czynszowej ma formę okresu beczynszowego tzw. rent-free przez okres 6 miesięcy.

Aby wyliczyć kwotę przychodu, którą należy rozpoznać w konkretnym okresie, należy skalkulować przychody spółki z umowy przez cały okres jej trwania, czyli 5 lat.

- Łączna długość umowy: 60 miesięcy
- Liczba miesięcy fakturowania: 52 miesiące (od lutego 2018 r. do maja 2022 r.)
- Kwota miesięcznego fakturowania: 5 000 m<sup>2</sup> x 80 PLN = 400 000 PLN
- Łączny przychód do zafakturowania w okresie umowy: 400 000 PLN x 52 miesiące = 20 800 000 PLN
- Kwota miesięcznego przychodu: 20 800 000 PLN / 60 miesięcy = 346 667 PLN.

W okresie od 1 czerwca 2017 do 31 grudnia 2017 r. spółka rozpozna w sprawozdaniu z całkowitych dochodów przychody w wysokości 2 473 333 PLN (7 miesięcy x 346 667 PLN) w korespondencji z pozycją „Pozostałe aktywa” w sprawozdaniu z pozycji finansowej.

W kolejnych okresach przychody, zafakturowanie oraz aktywa z tytułu niezafakturowanych przychodów będą kształtowały się w następujący sposób:

Dzień bilansowy	Kwota rozpoznanych przychodów w okresie	Kwota rozpoznanych przychodów narastająco	Zafakturowanie	Zafakturowanie narastająco	Niezafakturowane przychody	Wpływ na wynik na wycenie
Balance sheet date	Amount of recognized revenues in the period	Cumulative amount of recognized revenues	Invoicing	Cumulative invoicing	Not-invoiced revenues	Impact on the valuation of investment property
A	B	C	D	E	F=C-E	G
31.12.2017	2 426 667	2 426 667	0	0	2 426 667	- 2 426 667
31.12.2018	4 160 000	6 586 667	4 400 000	4 400 000	2 186 667	240 000
31.12.2019	4 160 000	10 746 667	4 800 000	9 200 000	1 546 667	640 000
31.12.2020	4 160 000	14 906 667	4 800 000	14 000 000	906 667	640 000
31.12.2021	4 160 000	19 066 667	4 800 000	18 800 000	266 667	640 000
31.05.2022	1 733 333	20 800 000	2 000 000	20 800 000	0	266 667
RAZEM	20 800 000		20 800 000			

W przypadku, gdy nieruchomości inwestycyjną będziemy wyceniali do wartości godziwej, powstałe aktywo z tytułu niezafakturowanych przychodów powinno zostać wykazane odrębnie od wartości nieruchomości w sprawozdaniu z sytuacji finansowej i w momencie dokonania wyceny na 31 grudnia

## CONTRACT WITH TENANT “ALFA”

### Fair value method

The rent incentive offered to company “Alfa” involves a rent-free period of 6 months.

In order to calculate the amount of revenues to be recognized in a particular period, one should calculate the revenues of the company from the aforementioned contract for its whole duration, i.e., 5 years.

- Total duration of the contract: 60 months
- Number of invoicing months: 52 months (from February 2018 through May 2022)
- Monthly invoiced amount: 5,000 m<sup>2</sup> x PLN 80 = PLN 400,000
- Total revenues to be invoiced during the contract: PLN 400,000 x 52 months = PLN 20,800,000
- Monthly revenues amount: PLN 20,800,000 / 60 months = PLN 346.667.

In the period from June 1, 2017 to December 31, 2017, the company will recognize in its statement of comprehensive income the revenues in the amount of PLN 2,473,333 (7 months x PLN 346,667), corresponding to “Other assets” in the statement of the financial position.

In the following periods, the revenues, invoices, and assets related to non-invoiced revenues will look as follows:

If the investment property is measured on the basis of the fair value model, the created asset from the non-invoiced revenues should be recognized separately from the value of the investment property in the statement of financial position. At the moment the valuation is made on December 31, 2017,

2017 r. powinno zostać spisane w pozycję wynik na wycenie nieruchomości inwestycyjnej czyli pomniejszyć zysk na wycenie/powiększyć stratę w sprawozdaniu z całkowitych dochodów spółki. W związku z tym, wynik na wycenie nieruchomości inwestycyjnej do wartości godziwej zostanie pomniejszony o kwotę 2 426 667 PLN.

W kolejnych okresach sprawozdawczych spółka będzie powiększała wynik na wycenie nieruchomości o kwotę różnicy pomiędzy wartością aktywa z tytułu niezafakturowanych przychodów na początek i koniec okresu.

#### Model kosztowy

W przypadku wyceny nieruchomości w modelu kosztowym, kwota niezafakturowanych przychodów jest wykazana w sprawozdaniu z pozycji finansowej oddzielnie od nieruchomości inwestycyjnej i nie podlega spisaniu na żaden z dni bilansowych. Zamiast tego, ulega stopniowemu zmniejszeniu z okresu na okres w miarę jak pomniejsza się różnica pomiędzy kwotą zafakturowania narastająco, a narastająco rozpoznany przychodami.

### UMOWA Z NAJEMCĄ „BETA”

#### Model wartości godziwej

Analogicznie jak w powyższym przykładzie, spółka „Developer 8” zawarła umowę z najemcą, która zawiera kwotę obniżonego czynszu w poszczególnych okresach. Utworzone w pierwszym okresie aktywo z tytułu niezafakturowanych przychodów jest wykazywane jako aktywo odrębne od nieruchomości inwestycyjnej w pozycji „Pozostałe aktywa” w sprawozdaniu z sytuacji finansowej i w momencie przeszacowania nieruchomości do wartości godziwej na 31 grudnia 2017 r. pomniejsza zysk na wycenie/powiększa stratę.

Kwota zafakturowania w kolejnych okresach wynosić będzie:

- Okres 1 – do 31.12.2017 r.:  $3\ 000\ m^2 \times 40\ PLN/m^2 \times 7\ \text{miesiący} = 840\ 000\ PLN$
- Okres 2 – do 31.12.2018 r.:  $(3\ 000\ m^2 \times 40\ PLN/m^2 \times 5\ \text{miesiący}) + (3\ 000\ m^2 \times 80\ PLN/m^2 \times 7\ \text{miesiący}) = 2\ 280\ 000\ PLN$
- Okres 3 – do 31.12.2019 r.:  $(3\ 000\ m^2 \times 80\ PLN/m^2 \times 5\ \text{miesiący}) + (3\ 000\ m^2 \times 90\ PLN/m^2 \times 7\ \text{miesiący}) = 3\ 090\ 000\ PLN$
- Okres 4 – do 31.12.2020 r.:  $3\ 000\ m^2 \times 90\ PLN/m^2 \times 12\ \text{miesiący} = 3\ 240\ 000\ PLN$
- Okres 5 – do 31.12.2021 r.:  $3\ 000\ m^2 \times 90\ PLN/m^2 \times 12\ \text{miesiący} = 3\ 240\ 000\ PLN$
- Okres 6 – do 31.05.2022 r.:  $3\ 000\ m^2 \times 90\ PLN/m^2 \times 5\ \text{miesiący} = 1\ 350\ 000\ PLN$
- Łącznie przychód do zafakturowania wyniesie 14 040 000 PLN
- Przychód rozpoznany w miesiącu wyniesie 14 040 000 PLN /60 miesięcy = 234 000 PLN.

the above mentioned asset should be written-off in the position “Profit/loss from valuation of investment property,” i.e., it should decrease the profit/increase the loss on valuation in the company’s statement of comprehensive income. Thus, the investment property’s valuation profit will be decreased by PLN 2,426,667.

In the subsequent reporting periods, the company will increase the investment’s valuation result by the amount of the difference between the value of the asset from non-invoiced revenues at the beginning and at the end of the period.

#### Cost-based model

If we measure the investment property using the cost-based model, the amount of non-invoiced revenues is recognized in the statement of the financial position separately from the investment property and is not subject to be written-off on any of the balance sheet dates. Instead, it gradually decreases from period to period as the difference between the amount of invoicing increases cumulatively and the revenue is cumulatively recognized.

### CONTRACT WITH TENANT “BETA”

#### Fair value method

Similar to the above example, company “Developer 8” concluded a contract with a tenant that involved reduced rent rates in particular periods. The asset created in the first period related to the non-invoiced revenues is recognized as a separate asset from the investment property as “Other assets” in the statement of the financial position and, at the moment the property is revalued according to its fair value as of December 31, 2017, decreases the profit/increases the loss on valuation.

The invoiced amount in the following periods will amount to:

- Period 1 – through 31.12.2017:  $3,000\ m^2 \times PLN\ 40 / m^2 \times 7\ \text{months} = PLN\ 840,000$
- Period 2 – through 31.12.2018:  $(3,000\ m^2 \times PLN\ 40 / m^2 \times 5\ \text{months}) + (3,000\ m^2 \times PLN\ 80 / m^2 \times 7\ \text{months}) = PLN\ 2,280,000$
- Period 3 – through 31.12.2019:  $(3,000\ m^2 \times PLN\ 80 / m^2 \times 5\ \text{months}) + (3,000\ m^2 \times PLN\ 90 / m^2 \times 7\ \text{months}) = PLN\ 3,090,000$
- Period 4 – through 31.12.2020:  $3,000\ m^2 \times PLN\ 90 / m^2 \times 12\ \text{months} = PLN\ 3,240,000$
- Period 5 – through 31.12.2021:  $3,000\ m^2 \times PLN\ 90 / m^2 \times 12\ \text{months} = PLN\ 3,240,000$
- Period 6 – through 31.05.2022:  $3,000\ m^2 \times PLN\ 90 / m^2 \times 5\ \text{months} = PLN\ 1,350,000$
- Total revenues to be invoiced will amount to PLN 14,040,000
- Monthly revenues to be recognized will amount to  $PLN\ 14,040,000 / 60\ \text{months} = PLN\ 234,000$ .



W konsekwencji w Okresie 1 spółka rozpozna przychód w wysokości 1 638 000 PLN (234 000 PLN x 7 miesięcy). W kolejnych okresach dwunastomiesięcznych przychody wyniosą 2 808 000 PLN, a w okresie ostatnim 1 170 000 PLN (234 000 PLN x 5 miesięcy).

W kolejnych okresach przychody, zafakturowanie oraz aktywa z tytułu niezafakturowanych przychodów będą kształtowały się w następujący sposób:

Consequently, in Period 1, the company will recognize revenues in the amount of PLN 1,638,000 (234,000 x 7 months). In the following 12-month period, revenues will amount to PLN 2,808,000, and in the last period, revenues will amount to PLN 1,170,000 (PLN 234,000 x 5 months).

In subsequent periods, revenue, invoices, and non-invoiced revenues will be as follows:

Dzień bilansowy	Kwota rozpoznanych przychodów w okresie	Kwota rozpoznanych przychodów narastająco	Zafakturowanie	Zafakturowanie narastająco	Niezafakturowane przychody	Wpływ na wynik na wycenie
Balance sheet date	Amount of recognized revenues in the period	Cumulative amount of recognized revenues	Invoicing	Cumulative invoicing	Not-invoiced revenues	Impact on the valuation of investment property
A	B	C	D	E	F=C-E	G
31.12.2017	1 638 000	1 638 000	840 000	840 000	798 000	-798 000
31.12.2018	2 808 000	4 446 000	2 280 000	3 120 000	1 326 000	-528 000
31.12.2019	2 808 000	7 254 000	3 090 000	6 210 000	1 044 000	282 000
31.12.2020	2 808 000	10 062 000	3 240 000	9 450 000	612 000	432 000
31.12.2021	2 808 000	12 870 000	3 240 000	12 690 000	180 000	432 000
31.05.2022	1 170 000	14 040 000	1 350 000	14 040 000	0	180 000
RAZEM	14 040 000		14 040 000			

#### Model kosztowy

Podejście jest analogiczne, jak w przykładzie powyżej. Spółka wykazuje w pozycji aktywów niezafakturowany przychód, który maleje wraz ze zmniejszeniem różnicy pomiędzy przychodami rozpoznany narastająco a zafakturowaniem narastająco.

#### Cost-based model

The approach is the same as in the example above. The company recognizes assets with respect to non-invoiced revenues, which decreases together with the decrease in the difference between cumulative recognized revenues and the cumulative invoicing.

#### UMOWA Z NAJEMCĄ „GAMMA”

##### Model wartości godziwej

W przypadku umowy z najemcą „Gamma” czynsz fakturowany jest w takiej samej wysokości przez cały okres umowy. W związku z tym, spółka będzie ujmować w pozycji przychodów kwotę równą tej wskazanej na fakturze. Nie powstaną zatem tutaj różnice pomiędzy wartością skumulowanych przychodów oraz skumulowanego zafakturowania, które byłyby przesłanką do utworzenia w sprawozdaniu z pozycji finansowej aktywa z tytułu niezafakturowanego przychodu.

Niemniej jednak, należy zauważyć, iż spółka w celu podpisania umowy najmu z najemcą Gamma zapłaciła jednorazowo kwotę 350 000 PLN.

Kwota ta w momencie zapłacenia zostanie wykazana w sprawozdaniu z sytuacji finansowej w linii „Pozostałe aktywa”, a na dzień wyceny nieruchomości zostanie spisana w wynik

#### CONTRACT WITH TENANT “GAMMA”

##### Fair value method

In the case of the contract with tenant “Gamma,” the rent is invoiced in the same amount each month for the whole duration of the contract. Thus, the company will recognize revenues equal to the amounts invoiced in the period. Thus, there will be no difference between the value of cumulative revenue and the cumulative invoicing that would be the basis for creating an asset as a result of non-invoiced revenues in the statement of financial position.

However, it should be noted that the company, in order to sign a contract with tenant “Gamma,” made a one-time cash payment in the amount of PLN 350,000.

At the moment the payment is made, the amount will be recognized in the statement of financial position as “Other assets.” At the end of the reporting period, it will be written off

okresu, pomniejszając zysk/powiększając stratę na wycenie nieruchomości inwestycyjnej.

W każdym kolejnym okresie przychody z tytułu najmu będą pomniejszane o kwotę 70 000 PLN (350 000 PLN/5 lat) w korespondencji z powiększeniem wyniku na wycenie. Operacja ta nie będzie miała wpływu na wynik kolejnych okresów.

#### **Model kosztowy**

W modelu kosztowym, kwota 350 000 PLN zostanie wykazana w pozycji „Pozostałe aktywa” i będzie amortyzowana przez okres umowy najmu, czyli 5 lat.

W związku z tym, rokrocznie spółka obciąży z tego tytułu swój wynik poprzez pomniejszenie przychodów operacyjnych w kwocie 70 000 PLN (350 000 PLN/5 lat).

#### **RÓŻNICE DO PAS**

Kwoty zachęt wykazywane w pozycji „Pozostałe aktywa” powinny być wykazywane w sprawozdaniu finansowym sporządzonym zgodnie z PAS w pozycji „Rozliczenia międzyokresowe czynne”.



*Jaki jest wpływ zachęt gotówkowych/wakacji czynszowych na rozpoznanie przychodów i kosztów podatkowych w Spółce Deweloper 8?*

#### **KOMENTARZ PODATKOWY**

##### **PDOP**

##### **Okresy beczynszowe**

Zgodnie z pozytywną linią interpretacyjną w tym zakresie, udzielenie przez Spółkę Deweloper 8 „wakacji czynszowych” (rent free periods) w związku z zawarciem z najemcą (podmiotem niepowiązanym) długoterminowej umowy najmu obiektu nie wiąże się dla Spółki z powstaniem przychodu podatkowego na gruncie UPDOP, a w szczególności nie wiąże się z powstaniem dodatkowego przychodu z tytułu otrzymania nieodpłatnego bądź częściowo odpłatnego świadczenia po stronie najemcy. Aby można było mówić o otrzymaniu przez którąś ze stron umowy nieodpłatnego świadczenia (lub świadczenia częściowo odpłatnego) w wyniku skorzystania z wakacji czynszowych, musiałoby dojść do przysporzenia majątku jednej spółki kosztem majątku drugiej spółki. Analogiczne konsekwencje podatkowe powstaną w przypadku udzielenia przez wynajmującego okresu obniżonego czynszu (step-rent) będącego jedynie przyjętą formą rabatu.

Bez względu na pozytywne podejście organów podatkowych należy pamiętać o uzasadnieniu, z którego jasno będzie wynikać, że łączna kwota czynszu za cały

in the income statement, decreasing profit/increasing loss on the valuation of investment property.

In each following period, rent revenues will be decreased by PLN 70,000 (PLN 350,000/5 years) with corresponding booking of the valuation result in the income statement. This operation will not have an impact on the result of the entity in the subsequent periods.

#### **Cost-based model**

In the cost-based model, the amount of PLN 350,000 will be recognized as “Other assets” and will be depreciated for the duration of the contract, i.e., 5 years.

Thus, the company will decrease operating revenues on a yearly basis in its income statement by PLN 70,000 (PLN 350,000/5 years).

#### **DIFFERENCES WITH RESPECT TO PAS**

Amounts of incentives recognized as “Other assets” should be recognized in the financial statements prepared in accordance with PAS as “Prepaid expenses.”

*What is the impact of lease incentives/rent-free periods on recognizing taxable income and tax deductible costs by “Developer 8”?*

#### **TAX COMMENTARY**

##### **CIT**

##### **Rent-free periods**

According to the positive interpretation approach in this matter, granting rent-free periods by the company “Developer 8” with respect to concluding a long-term tenancy contract with a tenant (non-related entity), does not generate taxable income in terms of the CIT Act. Particularly, it does not create additional income for the tenant from the receipt of free-of-charge or partially paid services for the tenant. In order for one of the parties to be identified as receiving free-of-charge services (or partially paid services) resulting from a rent-free period, one of the assets of the other company would have to be paid at the expense of the other company’s assets. Similar tax consequences arise if the lessor agrees to a reduced rent (step-rent), which is only an acceptable form of discount.

Regardless of the positive approach of the tax authorities, one should remember about the justification from which it will

okres obowiązywania umowy najmu nie odbiega od warunków rynkowych.

Warto także wspomnieć o planowanej nowelizacji ustawy o CIT, zakładającej opodatkowanie nieodpłatnych świadczeń (zbycia rzeczy, praw, nieodpłatnego świadczenia usług). W świetle projektowanych zmian tym bardziej warto odpowiednio ukształtować zapisy umowy, w sposób wskazujący na rynkowy poziom czynszu.

### **Zachęty gotówkowe**

W przypadku rozliczenia w kosztach podatkowych jednorazowej kwoty stanowiącej zachętę do zawarcia długoterminowej umowy najmu ponownie pojawia się wątpliwość, czy wydatek ten stanowi koszt bezpośredni, czy też pośredni. Jeżeli koszt pośredni, to rozpoznawany jednorazowo, czy też w czasie? Przepisy nie dają jasnej odpowiedzi, które podejście jest słuszne. Niemniej jednak w naszej ocenie oraz obserwując przyjętą praktykę organów podatkowych w tym zakresie, najbezpieczniejszym podejściem jest uznanie tego rodzaju wydatku za koszt pośredni, który powinien być rozliczony w czasie, proporcjonalnie do trwania umowy najmu.

Mając na uwadze projektowane zmiany ustawy o CIT odnośnie daty poniesienia kosztu pośredniego (dla celów podatkowych koszty pośrednie mają być rozliczane na zasadach analogicznych jak dla celów rachunkowych), rozliczenie w czasie, proporcjonalnie do trwania umowy najmu, wydaje się tym bardziej bezpieczniejszym podejściem.

### **VAT**

#### **Okresy beczynszowe**

W przypadku udzielenia „wakacji podatkowych” czy też okresu obniżonego czynszu nie dochodzi do wyświadczenia dodatkowej usługi (poza usługą samego najmu), dlatego też tego typu bonusy dla najemców nie będą generowały dodatkowych konsekwencji w podatku VAT.

#### **Zachęty gotówkowe**

W praktyce skutki w VAT wypłaty jednorazowej kwoty stanowiącej zachętę do zawarcia długoterminowej umowy najmu zależą od tego, czy jest możliwe wskazanie, że dochodzi do świadczenia wzajemnego. W oczach organów podatkowych tego typu bonus jest uznawany za wynagrodzenie za świadczenie usług przez najemcę na rzecz wynajmującego, a w konsekwencji najemca powinien wystawić wynajmującemu fakturę z podstawową stawką VAT. Organy podatkowe twierdzą obecnie, że w takiej sytuacji występuje wyraźny związek wypłaconej przez spółkę zachęty finansowej ze wzajemnym zachowaniem kontrahenta – przyjęciem zaproponowanych przez spółkę warunków dotyczących zawarcia nowej umowy najmu (przykładowo Dyrektor Izby Skarbowej w Warszawie w interpretacji indywidualnej z 7 czerwca 2016 r., sygn. IPPP1/4512-283/16-2/JL).

be obvious that the total value of rent for the whole duration of the agreement does not differ from the market rent rate.

It is also worth mentioning that the proposed amendment to the CIT Act provides for taxation of free-of-charge benefits (sale of goods, rights and provision of services). In light of the proposed changes, it is more appropriate to shape the contractual terms accordingly and in such a way as to indicates the market rent.

### **Lease incentives**

With respect to recognizing, as a tax deductible cost, the one-time cash payment incentive offered for entering into a long-term tenancy agreement, it is again questionable whether the expenditure is direct or indirect. If it is an indirect cost, should it be recognized at once or over a period of time? Regulations do not give a clear answer as to which approach is correct. However, in our opinion, supported by the adopted line of reasoning provided by the tax authorities in this regard, the safest approach is to consider this type of expenditure as an indirect cost, which should be settled over time and proportionally for the duration of the tenancy agreement.

That the above is the safest approach is further supported by the proposed amendments to the CIT Act addressing the date on which indirect costs are incurred (for tax purposes, indirect costs are to be settled on the same basis as for accounting purposes).

### **VAT**

#### **Rent-free periods**

In case of granting rent-free periods or step-rents, an additional service is not rendered (except the service of rent itself); hence, offering these type of benefits to tenants will not generate additional VAT consequences.

#### **Lease incentives**

In practice, the VAT consequences of the one-time cash payment incentive offered for entering into a long-term tenancy agreement, depend on whether it is possible to indicate a mutual benefit. According to the tax authorities, a bonus of this type is deemed a remuneration for rendering services by the tenant to the lessor and, consequently, the tenant should issue an invoice to the lessor at the standard VAT rate. Tax authorities currently claim that, in this situation, there is a clear relationship between the lease incentive paid by the company and the corresponding behaviour of the client – accepting the terms of the new tenancy contract offered by the company (e.g., the individual interpretation of the Director of the Tax Chamber in Warsaw on June 7, 2016, case ref. no. IPPP1/4512-283/16-2/JL).

## 4.3 Rozliczenie kosztów wykończenia wnętrza

Spółka z siedzibą w Polsce zajmuje się działalnością deweloperską i najmem powierzchni komercyjnych. W ramach prowadzonej działalności gospodarczej buduje budynek o wysokim standardzie użytkowym, a następnie przeznaczają go na wynajem.

Z podatkowego punktu widzenia, budynek stanowi środek trwały spółki. Wysoki standard budynku umożliwia przystosowanie wynajmowanych powierzchni do konkretnych potrzeb przyszłych najemców. Po etapie budowy spółka zawiera umowy z przyszłymi najemcami, w których strony określają zakres prac wykończeniowych wykonywanych według potrzeb przyszłego najemcy (tzw. fitoutów). Wartość realizowanych prac, z uwagi na wysoki standard budynku i oferowanych wykończeń, jest znaczna.

82



**W jaki sposób, z perspektywy podatkowej, spółka powinna rozliczyć wydatki poniesione na realizację fitoutów po ukończeniu budowy budynku w przypadku ich częściowego zwrotu przez najemców?**

### KOMENTARZ PODATKOWY

#### PDOP

Z perspektywy podatkowej wydatki o charakterze modernizacyjnym na realizację fitoutów (po ukończeniu budowy budynku) nie mogą być rozliczone na bieżąco w momencie ich poniesienia. Podatnik powinien rozliczyć takie wydatki poprzez odpisy amortyzacyjne, zwykle zwiększając wartość początkową budynku w przypadku, gdy prace typu fitout mają charakter trwałe i nierozdzielnie związane z inwestycją (głównie instalacje elektryczne i inne, ścianki działowe, witryny, oświetlenie, wykończenie ścian i podłóg).

Koszty poniesione na ich wykonanie po oddaniu budynku do użytkowania stanowią jego ulepszenie i podwyższą jego wartość początkową. Istnieje jednak możliwość obniżenia przychodu podatkowego o koszty prac w lokalu w momencie ich poniesienia w przypadku, gdy prace te mają charakter remontu (np. odświeżenie/odmalowanie ścian). Inną kategorią wydatków są również koszty poniesione na aranżację wnętrza w postaci odrębnych środków trwałych (lady, szafy, regały), które co do zasady są amortyzowane lub jednorazowo zaliczone w koszty podatkowe ze względu na określoną wartość.

Gdy najemca współfinansuje wydatki poniesione przez wynajmującego na potrzeby aranżacji wnętrza, płaci spółce

## Settlement of fit-out costs

A company headquartered in Poland deals with development activities and the lease of commercial space. The company is in the process of developing a building with a high standard that it intends to lease out to tenants.

From the tax perspective, the building is classified as a fixed asset of the company. The high standard of the building makes it possible to adapt the rented space to the particular needs of future tenants. After the construction phase, the company enters into contracts with future tenants in which the parties define the scope of the finishing works according to the needs of the future tenant (also known as the fit-outs). Due to the high standard of the building and the offered fit-outs, the value of the executed works is significant.

**How should the expenses incurred with respect to fit-outs be treated from the tax perspective?**

### TAX COMMENTARY

#### CIT

From the tax perspective, expenses for fit-outs aimed at modernizing the building (after finishing the construction of the building), cannot be settled as incurred. The tax payer should settle such expenses through depreciation write-offs. This is usually the case when the fit-out increase the initial value of the building, as when the fit-outs are affixed to the building (mainly electrical or other installations, partition walls, display windows, lighting, wall treatments, and flooring).

Costs incurred for the provision of these fit-outs after the occupation permit for the building has been issued and received, will be regarded as improvements that will increase the building's initial value. However, there is a possibility to reduce the taxable income by the cost of such work, if the work performed is a repair/renovation (e.g., refreshing/painting the walls). Another category of expenses involve the costs incurred for interior design that constitute separate fixed assets (counters, cabinets, bookcases), which in principle are depreciated or expensed in full as tax deductible costs due to their specified individual value.

When the tenant co-finances the expenses incurred by the lessor for interior design purposes, he pays the company

ustaloną z góry kwotę za wykonanie przez wynajmującego określonych prac, niezależnie od faktycznie poniesionych na ich wykonanie nakładów może dojść do sytuacji, w której poniesione przez spółkę wydatki na wykończenie będą niższe/wyższe lub równe kwocie otrzymanej od najemcy.

W sytuacji, gdy otrzymana od najemcy kwota będzie niższa, bądź równa poniesionym przez spółkę nakładom, otrzymane środki nie powinny efektywnie stanowić dla spółki dochodu podatkowego. Jednocześnie wartość faktycznie poniesionych na aranżację nakładów, jako wydatków poniesionych po oddaniu budynku do użytkowania, tj. wpływających na jego ulepszenie, będzie składać się na wartość początkową budynku. Odpisy amortyzacyjne dokonywane od tej części wartości początkowej, która odpowiadać będzie kwocie otrzymanego od najemcy zwrotu, nie powinny stanowić kosztów uzyskania przychodu spółki (art. 16 ust. 1 pkt 48 UPDOP).

W przypadku, gdy Spółka otrzyma od najemcy tytułem zwrotu nakładów na prace związane z wykończeniem wynajmowanej powierzchni kwotę wyższą niż wartość wydatków faktycznie poniesionych na aranżację pomieszczeń, nadwyżka ta będzie stanowić dla spółki dochód do opodatkowania.

Jeżeli to z kolei najemcy wypłacana jest jednorazowa gratyfikacja przeznaczona na wykonanie prac aranżacyjnych (jednak nieskonkretyzowanych), wówczas wynajmujący stoi przed dylematem, czy jest to koszt jednorazowy odliczany w dacie poniesienia (jako de facto związany z zawarciem/przedłużeniem umowy najmu) lub odliczany w czasie trwania okresu / przedłużonego okresu najmu. Przez biura rachunkowe najczęściej stosowane jest podejście drugie (poniekąd bezpieczniejsze) – jednak naszym zdaniem prawidłowe jest ujęcie takiego kosztu w dacie poniesienia. Linia interpretacyjna organów podatkowych w tym zakresie jest niejednolita i zmienna w czasie.

Warto przy tym pamiętać o wspomnianych już planach nowelizacji ustawy o CIT, tzn. zamiarze uzależnienia momentu rozpoznania kosztu pośredniego dla celów podatkowych od sposobu rozliczenia takiego kosztu dla celów rachunkowych. W świetle ww. planów, w przyszłości rozliczenie jako koszt jednorazowy może być niemożliwe (warto monitorować przebieg prac legislacyjnych w tym zakresie).

#### **VAT**

W przypadku częściowego zwrotu wydatków przez najemców, co do zasady wynajmującemu przysługuje prawo do obniżenia kwoty podatku należnego o kwotę podatku naliczonego, wykazanego na fakturach wystawionych z tytułu wykonanych prac aranżacyjnych w wynajmowanych lokalach użytkowych. Jeśli jednak faktury wystawiona na wynajmującego dokumentują usługi budowlane wymienione w poz. 2-48 załącznika nr 14 do UVAT, zaś częściowy zwrot wydatków przez najemców został dokonany na podstawie refaktury (a nie np. rozliczony w czynszach), wówczas – w świetle wyjaśnień Ministerstwa Finansów – w stosunku do kosztów zrefakturowanych na najemców powinien zostać zastosowany mechanizm odwrotnego obciążenia. W konsekwencji, wynajmujący

a predetermined amount to execute specific works. Regardless of the outlays actually incurred for their execution, there may be a situation in which the outlays incurred by the company on fit-outs may be either higher, lower, or equal to the amount received from the tenant.

If the amount received from the tenant is lower or equal to the outlays borne by the company, the received funds should not be regarded as the company's taxable income. At the same time, the value of the outlays actually incurred with respect to the fit-outs after the building is occupied, i.e., for improvements, will be included in the initial value of the building. Depreciation write-offs of the initial value, which will correspond to the amount of the reimbursement received from the tenant, should not be considered as the company's tax deductible costs (article 16, clause 1, point 48 of the CIT Act).

If, however, the company receives from the tenant, as a reimbursement of the outlays, an amount higher than the value of the actually incurred outlays for the furnishing of the premises, the surplus will constitute the company's taxable income.

If, however, the tenant receives a one-off bonus for the execution of fit-out works (but unspecified), then the lessee faces a dilemma whether it is a one-off tax deductible cost the moment it is incurred (as actually connected to the concluded/prolonged tenancy agreement), or whether it should be deducted over the lease term. In practice, when facing this dilemma, most will choose the second approach (somehow safer). In our opinion, however, the recognition of such costs when incurred is correct. The tax authorities interpretations are inconsistent in this regard and vary often.

It is worth mentioning that the proposed amendment to the CIT Act cited above, i.e., the plans to make the moment of indirect cost recognition for tax purposes dependent on the method of accounting for such expenses. In light of the aforementioned plans, in the future, the settlement as a one-off cost may not be possible (in this regard, monitoring the course of legislative work is advisable).

#### **VAT**

In case of partial reimbursement of expenses by tenants, for the most part, the lessor has the right to lower the value of the VAT payable by the amount of the calculated VAT receivable indicated on the invoices issued for the executed fit-out works in leased commercial premises. However, if invoices issued by the lessor document construction services listed in 2-48 of Appendix No. 14 of the VAT Act, and the partial reimbursement of expenses by tenants has been made on the basis of an invoice (and not, for example, settled in the rent), then, in light of the explanations provided by the Ministry of Finance, the reverse charge mechanism should be applied to the invoices issued to the tenants. Consequently, the lessor will not be able to deduct the VAT from the invoices. In practice, there is a tendency to



*W jaki sposób spółka powinna ujmować koszty prac wykończeniowych niezwracanych przez najemców (tzw. fitoutów) w przypadku gdy:*

- a) wycenia nieruchomość według modelu wartości godziwej,*
- b) wycenia nieruchomość według modelu kosztowego?*

## KOMENTARZ KSIĘGOWY

### Model wartości godziwej

Powyższa nieruchomość spełnia definicję nieruchomości inwestycyjnej dla celów księgowych zgodnie z MSR 40.5.

Ponoszone przez właściciela koszty wykończenia lokali będących przedmiotem wynajmu można potraktować jako zachętę do wynajęcia powierzchni komercyjnej i należy ująć ją zgodnie z Interpretacją SKI-15, która mówi, że leasingodawca w oparciu o metodę liniową ujmuje łączny koszt specjalnych ofert promocyjnych jako zmniejszenie przychodu z tytułu opłat uzyskiwanych w okresie leasingu, chyba że inna systematyczna metoda odzwierciedla sposób rozłożenia w czasie zmniejszania się korzyści płynących z tytułu oddanego w leasing składnika aktywów. W związku z tym koszt wykończenia powinien zostać początkowo ujęty w sprawozdaniu finansowym jako „Pozostałe aktywa”, a następnie w momencie wyceny nieruchomości inwestycyjnej do wartości godziwej na dzień bilansowy powinien pomniejszyć zysk/powiększać stratę z wyceny nieruchomości komercyjnej na dzień bilansowy.

W każdym kolejnym okresie przychody operacyjne spółki z tytułu najmu powinny zostać pomniejszone o proporcjonalną do upływu czasu część kosztów wykończenia, w korespondencji z powiększeniem pozycji „Zysk/strata na wycenie nieruchomości inwestycyjnej” w sprawozdaniu z całkowitych dochodów. Zastosowane podejście nie będzie miało więc wpływu na wynik spółki w kolejnych okresach.

inform companies providing construction services about the role of the contracting authority (e.g., a statement on whether or not the tenant will be invoiced). Although such statements are not regulated (they do not have any protective power), in practice, construction firms usually express their willingness to settle using the reverse charge mechanism (i.e., they do not charge VAT on the work reinvoiced to the tenants).

*How should the company recognize the cost of fit-out works from the accounting perspective if:*

- a) the investment property is measured using the fair value method,*
- b) the investment property is measured using the cost-based method?*

## ACCOUNTING COMMENTARY

### Fair value method

The aforementioned building meets the definition of an investment property for accounting purposes according to IAS 40.5.

Expenses with respect to fit-outs incurred by the owner of the building should be treated as an incentive to leasing commercial space and should be recognized according to the SIC-15 interpretation, which states that the lessor shall recognise the aggregate cost of incentives as a reduction of rental income over the lease term, on a straight-line basis, unless another systematic basis is representative of the time pattern over which the benefit of the leased asset is diminished. Due to this fact, the cost of fit-out should be initially recognized in the financial statements as “Other assets.” Then, at the time of valuation of the investment property at fair value at the end of the reporting period, the asset should be written down in the income statement decreasing the profit/increasing the loss as a result of the investment property valuation.

In each subsequent period, rental income should be decreased by a percentage of the fit-out costs proportional to the time left on the lease and accounted for as “Valuation of investment property” in the statement of comprehensive income. The applied approach will not impact the company’s result in the abovementioned periods.

**UWAGA:** Obowiązujący od 1 stycznia 2019 roku MSSF 16 będzie zawierał w swoich przepisach wymogi dotychczasowego SKI-15 dlatego w tym przypadku podejście księgowe nie ulegnie zmianie.

#### **Model kosztowy**

W przypadku zastosowania modelu kosztowego, koszty wykończenia kapitalizowane są w pozycji „Pozostałe aktywa” i amortyzowane przez okres trwania umowy najmu.

#### **RÓŻNICE DO PAS**

Koszty wykończenia w sprawozdaniach finansowych sporządzonych zgodnie z polskimi standardami rachunkowości powinny zostać wykazane w pozycji „Rozliczenia międzyokresowe czynne”.

**NOTE:** Effective January 1, 2019, IFRS 16 will include in its provisions the requirements of the current SIC-15, thus, the accounting approach will remain unchanged.

#### **Cost-based model**

When the cost-based method applies, the cost of fit-outs are capitalized as “Other assets” and depreciated for the duration of the tenancy agreement.

#### **DIFFERENCES WITH RESPECT TO PAS**

Costs of fit-outs in financial statements prepared in accordance with Polish Accounting Standards should be recognized as “Prepaid expenses.”

## **4.4 Księgowe i podatkowe ujęcie kosztów przedłużenia umowy najmu**

*Spółka z siedzibą w Polsce w ramach prowadzonej działalności oferuje powierzchnie biurowe na wynajem. Zgodnie z postanowieniami umowy najmu zawartej z jednym z kluczowych klientów, najemcy przysługuje dodatkowe wynagrodzenie z tytułu faktu zawarcia umowy najmu (skutkującym przedłużeniem okresu użytkowania wynajmowanych powierzchni) określone ryczałtowo.*

## **Accounting and tax recognition of costs of extending a tenancy agreement**

*A company headquartered in Poland, as part of its business activity, offers office space for rent. Under the provisions of the rental agreement, entered into with one of the company's key clients, the tenant is entitled to additional remuneration for renewing the agreement.*



**W jaki sposób spółka powinna ujmować koszt wynagrodzenia najemcy wynikającego z przedłużenia umowy najmu w przypadku gdy:**

- a) wycenia nieruchomość wg modelu wartości godziwej,
- b) wycenia nieruchomość wg modelu kosztowego?

**How should the company recognize the costs of extending the tenancy agreement assuming that:**

- a) the investment property is measured using the fair value model,
- b) the investment property is measured using the cost-based model?

#### **KOMENTARZ KSIĘGOWY**

Wynagrodzenie wypłacone najemcy z tytułu przedłużenia umowy traktuje się jako element specjalnej oferty promocyjnej. Szczegóły jego ujęcia i rozliczenia w kolejnych okresach reguluje Interpretacja SKI-15, która wskazuje, że leasingodawca w oparciu o metodę liniową ujmuje łączny koszt specjalnych ofert promocyjnych jako zmniejszenie przychodu z tytułu opłat uzyskiwanych w okresie leasingu, chyba że inna systematyczna metoda odzwierciedla sposób rozłożenia w czasie zmniejszania się korzyści płynących z tytułu oddanego w leasing składnika aktywów.

#### **ACCOUNTING COMMENTARY**

The remuneration paid to the tenant for extending the contract is treated as an element of a special promotional offer. The details of this approach and accounting in the following periods are regulated by Interpretation SIC-15, which indicates that the lessor shall recognise the aggregate cost of incentives as a reduction of rental income over the lease term, on a straight-line basis, unless another systematic method better represents the distribution of the decreasing benefits drawn from the leased out assets over time.

Takie koszty, w przypadku zastosowania modelu wyceny nieruchomości inwestycyjnej do wartości godziwej, powinny początkowo zostać skapitalizowane odrębnie od nieruchomości inwestycyjnej w pozycji „Pozostałe aktywa”.

**UWAGA:** Obowiązujący od 1 stycznia 2019 roku MSSF 16 będzie zawierał w swoich przepisach wymogi dotychczasowego SKI-15 dlatego w tym przypadku podejście księgowe nie ulegnie zmianie.

#### **Model wyceny do wartości godziwej**

W przypadku zastosowania modelu wyceny nieruchomości opartego o wartość godziwą zgodnie z MSR 40, wspomniane koszty powinny pomniejszyć zysk bądź powiększyć stratę z tego tytułu w momencie przeszacowania nieruchomości do wartości godziwej.

W każdym kolejnym okresie, przychody operacyjne spółki z tytułu najmu powinny zostać pomniejszone o proporcjonalną do upływu czasu część kosztów wykończenia, w korespondencji z powiększeniem pozycji „Zysk/strata na wycenie nieruchomości inwestycyjnej” w sprawozdaniu z całkowitych dochodów. Zastosowane podejście nie będzie miało więc wpływu na wynik spółki w kolejnych okresach.

#### **Model kosztowy**

W przypadku zastosowania modelu kosztowego wspomniany wydatek będzie amortyzowany przez okres trwania umowy najmu począwszy od momentu jej przedłużenia.

### **RÓŻNICE DO PAS**

W przypadku zastosowania modelu kosztowego, koszty poniesione z tytułu prolongaty umowy najmu z najemcą powinny zostać odniesione w pozycję rozliczeń międzyokresowych czynnych.



***W jaki sposób rozpoznać wydatek z tytułu prolongaty umowy dla celów podatkowych?***

### **KOMENTARZ PODATKOWY**

#### **PDOP**

Wydatki poniesione na wypłatę wynagrodzenia z tytułu zachęty dla kluczowego najemcy na podpisanie umowy najmu i zgodę na warunki najmu przedstawione przez spółkę stanowią w naszej opinii koszty uzyskania przychodów, poniesione w celu osiągnięcia przychodów podlegających opodatkowaniu. Poniesienie tego typu wydatku ma fundamentalne znaczenie dla utrzymania kluczowego najemcy, skutecznego wynajęcia powierzchni komercyjnej, pozyskania nowych najemców oraz jest zgodne z obowiązującą praktyką rynkową. Ponadto tego typu wydatek nie jest wymieniony wprost w art. 16 ust. 1 UPDOP jako niestanowiący kosztów uzyskania przychodów.

Consequently, such costs, regardless of the investment property measurement model applied, should be initially capitalized as “Other assets”.

**NOTE:** Effective January 1, 2019, IFRS 16 will include in its provisions the requirements of the current SIC-15, thus, the accounting approach will remain unchanged.

#### **Fair value**

With respect to the fair value model, under IAS 40, these costs should decrease the profit/increase the loss at the time of the revaluation of the investment property at its fair value as of the balance sheet date.

In each subsequent period, the rental income should be reduced by a percentage of the extension costs incurred proportional to the time left on the lease and accounted for as “Profit/loss of investment property” in the statement of comprehensive income. The applied approach will not impact the company’s results in the abovementioned periods.

#### **Cost-based model**

With respect to the cost-based model, the expense will be depreciated for the remaining duration of the tenancy agreement from the moment it is renewed.

### **DIFFERENCES WITH RESPECT TO PAS**

With respect to using the cost-based model, the costs incurred as a result of renewing the tenancy agreement should be recognized as “Prepaid expenses.”

***How to recognize the expense related to the renewal of a contract for tax purposes?***

### **TAX COMMENTARY**

#### **CIT**

Expenses incurred with respect to payment of remuneration to a key tenant as an incentive for renewing a tenancy contract and agreeing to the tenancy conditions presented by the company constitute, in our opinion, tax deductible costs incurred in order to achieve taxable income. Incurring such expenses is paramount for retaining a key tenant, effectively renting out the commercial space, attracting new tenants, and is compliant with existing market practice. Moreover, an expense of this type is not explicitly identified in article 16, clause 1 of the CIT Act as one that does not constitute tax deductible costs.



Wynagrodzenie, jakie spółka zapłaci najemcy z tytułu zachęty dla kluczowego klienta za podpisanie umowy najmu i zgodę na warunki najmu przedstawione przez spółkę, nie powinno stanowić kosztu bezpośrednio związanego z uzyskiwanymi przychodami z tytułu najmu. Konsekwentnie należy je zakwalifikować do kosztów pośrednich. Wynika to z tego, że brak jest bezpośredniego związku pomiędzy poniesieniem tych kosztów a uzyskaniem konkretnych przychodów (tj. konkretnych kwot z tytułu najmu za poszczególne miesiące). Prawdopodobnie takiego stanowiska potwierdza część interpretacji organów podatkowych, m.in. interpretacja indywidualna Dyrektora Izby Skarbowej w Warszawie z 28 stycznia 2014 r., sygn. IPPB5/423-902/13-2/MW, wydana w odniesieniu do analogicznych wydatków tj. kosztów z tytułu przedłużenia umowy najmu.

W praktyce organy podatkowe, przy rozliczaniu tego kosztu w czasie, zasadniczo nakazują przyjmować podejście memoriałowe, zakładające rozkładanie kosztu na okres trwania umowy, powołując się przy tym na przepisy bilansowe. Niemniej jednak nie jest to stanowisko do końca aprobowane przez sądy administracyjne, które zwracają uwagę, że o uznaniu danego wydatku za koszt uzyskania przychodów decydują wyłącznie ustawy podatkowe. Z drugiej jednak strony zdarzają się także przypadki klasyfikowania przez organy opłaty za przedłużenie umowy najmu jako kosztu bezpośrednio związanego z przyszłymi przychodami z tytułu najmu. Obecnie trwają prace nad nowelizacją UCIT, która zakłada m. in. że datą poniesienia kosztu pośredniego dla celów podatkowych będzie moment jego rozliczenia księgowego. Jeśli zmiany wejdą w życie w tym kształcie, podatnicy rozliczający wydatki z tytułu przedłużenia umów w czasie dla celów rachunkowych będą musieli stosować analogiczne zasady także dla celów podatkowych.

#### **VAT**

W przypadku opłaty za zawarcie umowy można by twierdzić, że nie dotyczy ona żadnego konkretnego świadczenia wykonanego przez najemcę na rzecz wynajmującego. Można jednak argumentować, że skoro w związku z wypłatą wynagrodzenia Spółka uzyska ze strony najemcy świadczenie ekwiwalentne (w postaci zaakceptowania warunków umowy najmu w kształcie zaproponowanym przez Wynajmującego i zawarcia z nim umowy najmu), to wynagrodzenie będzie stanowiło zapłatę za podlegającą opodatkowaniu podatkiem VAT usługę świadczoną przez najemcę. To drugie podejście jest obecnie częściej spotykane zarówno w praktyce, jak i w linii interpretacyjnej organów i judykaturze.

Remuneration, which the company will pay to a key tenant as an incentive for entering into a tenancy agreement and agreeing to the tenancy terms presented by the company, should not constitute costs directly related to income earned from the rent. Consequently, they should be classified as indirect costs and as a result, there is no direct connection between incurring such costs and gaining specific income (i.e., specific amounts from rent for particular months). This position is confirmed by certain interpretations issued by tax authorities, including, among others, the individual interpretation of The Director of the Tax Chamber in Warsaw issued on January 28, 2014, case ref. no. IPPB5/423-902/13-2/MW issued with reference to analogous expenses, i.e., costs of renewing a tenancy agreement.

In practice, tax authorities generally apply the accrual-based method, which assumes a recognition of the cost over the duration of the contract and indicating accounting regulations as a point of reference. Nevertheless, this position is not always approved by administrative courts, which draw attention to the fact that only tax regulations can decide whether a particular expense is tax deductible or not. On the other hand, there are also cases when the cost of renewing the tenancy agreement is classified by tax authorities as an expense that is directly connected with the future rental income. Currently, an amendment to the CIT Act is being worked on; this amendment establishes, among other things, that the date of incurring indirect costs, for tax purposes, will be the moment it is settled in the accounting books. If the changes enter into force, taxpayers who renew contracts and settle expenses over time for accounting purposes, will have to apply similar rules for tax purposes as well.

#### **VAT**

With respect to the payment for entering into the tenancy agreement, it can be stated that such payment does not arise from any specific service rendered by the lessor to the lessee. However, it can be argued that, since the remuneration payment is made in consideration for the lessee's promise to accept the terms of the tenancy agreement as proposed by the lessor and enter into the tenancy agreement with him, the remuneration will constitute a payment subject to VAT for a service rendered by the tenant. The latter approach is currently the more frequently applied method in practice as well as in the line of interpretation of authorities and in the jurisprudence.

## **4.5 Kapitalizacja dodatkowych kosztów poniesionych po okresie oddania nieruchomości do użytkowania**

*Spółka „Developer 9” wybudowała budynek biurowy z planem jego jak najszybszej komercjalizacji oraz sprzedaży. Spółka uzyskała pozwolenie na użytkowanie budynku 1 lipca 2017 r. Od tamtego momentu spółka*

## **Capitalization of additional costs incurred after the commencement of occupancy**

*Company “Developer 9” constructed an office building planning a quick commercialization and sale. The company obtained an occupancy permit on July 1, 2017. Since then, the company incurred additional*



*Jak powyższe koszty powinny zostać ujęte w sprawozdaniu finansowym spółki „Deweloper 9” na 31 grudnia 2017 r. oraz okresy późniejsze w przypadku, gdy:*

- a) spółka „Deweloper 9” stosuje model wyceny nieruchomości inwestycyjnej oparty o wartość godziwą nieruchomości,*
- b) spółka „Deweloper 9” stosuje model wyceny nieruchomości inwestycyjnej oparty o cenę nabycia/koszt wytworzenia?*

#### **KOMENTARZ KSIĘGOWY**

Dodatkowe koszty poniesione na modernizację i adaptację poszczególnych części budynku (nie będące fitoutami), powinny być traktowane jako koszty niezbędne do poniesienia w celu dostosowania budynku/jego części do wynajmu i kapitalizowane na wartości nieruchomości w momencie poniesienia.

##### **Model wyceny do wartości godziwej**

W momencie wyceny nieruchomości inwestycyjnej do wartości godziwej na dzień bilansowy, koszty te pomniejszą zysk/powiększą stratę z tego tytułu w sprawozdaniu z całkowitych dochodów.

##### **Model kosztowy**

Koszty dodatkowej adaptacji części budynku powinny zostać skapitalizowane na wartości nieruchomości inwestycyjnej i być amortyzowane przez okres ich ekonomicznej użyteczności. Jeżeli poniesione koszty dotyczyły tylko i wyłącznie adaptacji, z której będzie mógł skorzystać specyficzny najemca, to koszty te powinny być amortyzowane przez okres trwania jego umowy najmu.

W przypadku, gdyby adaptacja była na tyle uniwersalna, że umożliwiałaby korzystanie ze wspomnianej powierzchni przez większą liczbę najemców, okres amortyzacji powinien odzwierciedlać okres użyteczności ekonomicznej dokonanych zmian.

*costs adapting the last floor of the building for the food service activities of a popular restaurant chain, whose rent rate per square meter was almost twice that of any other tenant in the building. The cost of modernizing and adapting the last floor of the building from August 1, 2017 to December 31, 2017 amounted to PLN 1,500,000.*

*How should the aforementioned costs be recognized in the financial statement of the company “Developer 9” for December 31, 2017, and the following periods if:*

- a) the investment property is measured using the fair value model,*
- b) the investment property is measured using the cost-based model?*

#### **ACCOUNTING COMMENTARY**

Additional costs incurred for the modernization and adaptation of particular parts of the building (which are not fit-outs) should be treated as costs necessary to adapt the building/ its part for rental activity and be capitalized as a part of the investment property.

##### **Fair value model**

At the time of valuation of the investment property on the balance sheet date, the costs incurred will decrease the profit/increase the loss from the valuation of the investment property in the statement of comprehensive income.

##### **Cost-based model**

Costs of additional adaptations made to a part of the building should be capitalized as a part of the investment property and depreciated over their economic useful life. If the incurred costs relate to an adaptation, which will be used by a specific tenant, the costs should be depreciated over the lease term.

If the adaptation is universal enough that more tenants would be able to use the adapted area, the period of depreciation should reflect the economic useful life of the adaptations made.

## KOMENTARZ PODATKOWY

Analizując przedmiotową kwestię należy w pierwszej kolejności rozstrzygnąć, czy mamy do czynienia z modernizacją, czy też z remontem. Wydatki poniesione na remont podlegają bezpośredniemu rozpoznaniu w kosztach uzyskania przychodów, podczas gdy koszty modernizacji należy amortyzować.

Modernizacja środka trwałego wymieniana jest przez UPDOP w art. 16g ust. 13 jako przykład ulepszenia skutkującego zwiększeniem jego wartości początkowej. Zgodnie z powszechnie akceptowanym stanowiskiem organów podatkowych jest to ulepszenie polegające na jego unowocześnieniu, poprawieniu stanu i zmiany jego cech bądź przystosowaniu danego środka trwałego w celu zmiany jego przeznaczenia i pełnionej funkcji. Należy pamiętać, iż obok modernizacji UPDOP wymienia inne kategorie ulepszeń, tzn. przebudowa, rozbudowa, rekonstrukcja i adaptacja.

Efekt modernizacji jest zwiększenie wartości użytkowej składnika majątku w stosunku do stanu z dnia przyjęcia do użytkowania. Przykładami takich działań są: założenie klimatyzacji w pomieszczeniach, zamontowanie windy w budynku, w którym wcześniej jej nie było, czy przekształcenie pomieszczenia biurowego na restaurację.

Tak więc za modernizację środka trwałego należy uznać wydatki poniesione w celu podniesienia standardu składnika majątku, poprawy jego funkcjonalności, jego rozbudowy (powiększenia w przypadku budynków), a także zmiany jego cech i właściwości poprzez np. adaptację do pełnienia innej, nowej funkcji, co w efekcie prowadzi do zwiększenia wartości.

Zgodnie z UPDOP koszty poniesione przez podatnika na ulepszenie należy rozpoznać przez odpisy amortyzacyjne jeśli spełnione są następujące warunki:

- działania wymieniane jako ulepszenia powodują wzrost wartości użytkowej w stosunku do wartości z dnia przyjęcia środków trwałych do użytkowania, mierzonej w szczególności okresem użytkowania, zdolnością wytwórczą, jakością produktów uzyskiwanych za pomocą ulepszonych środków trwałych i kosztami ich eksploatacji
- wartość ulepszeń przekracza 3 500 PLN. (zgodnie z planowanymi zmianami próg ma zostać podniesiony do 5 000 PLN, obecnie projekt jest na etapie prac w komisji sejmowej).

Z remontem mamy natomiast do czynienia, gdy prace zmierzają do zachowania pierwotnego stanu składnika majątku.

W przedmiotowym stanie faktycznym mamy do czynienia z pracami zmierzającymi do poprawy funkcjonalności obiektu pod kątem konkretnego najemcy, w związku z czym poniesione koszty należy rozpoznać poprzez odpisy amortyzacyjne.

Z perspektywy rozliczenia tej kwestii istotne są również planowane zmiany w zakresie możliwości zastosowania tzw.

## TAX COMMENTARY

When analysing the subject in question, we must determine whether we are dealing with a modernization or a renovation. Expenses incurred on renovations are subject to direct recognition as tax deductible costs, whereas the cost of modernizations should be depreciated.

Article 16g clause 13 of the CIT Act defines fixed asset modernization as an improvement resulting in the increased initial value of the fixed asset (property). According to the generally accepted approach of tax authorities, this is an improvement consisting of upgrading and improving its condition or changing its characteristics or adapting a given asset to alter its purpose and function. It should be noted that apart from modernization, the CIT Act also mentions other categories of improvements such as rebuilding, extension, redevelopment, and adaptation.

The result of the modernization is the increased useful value of the asset relative to its condition on the day it was approved for use. Examples of such actions are: installation of air conditioning in rooms, installation of an elevator in the building (wherein one did not exist before) or the transformation of an office space into a restaurant.

Thus, the modernization of a fixed asset is considered to be an expense borne in order to increase the standard of an asset, improve its functionality, its extension (enlargement in the case of building), as well as change its features and properties through, for example, adaptation to fulfil another new function, which consequently leads to increasing the value.

Pursuant to the CIT Act, costs incurred by the tax-payer for improvement should be recognized as depreciation write-offs if the following conditions are met:

- activities listed as improvements increase the value in use relative to its value on the day the fixed asset was approved for use, measured by the period of use, the productive capacity, the quality of the products obtained with the improved fixed assets, and the cost of their use,
- the value of improvements exceeds PLN 3,500 (with respect to the planned changes, this threshold is slated to be raised to PLN 5,000; the project is currently before the Sejm committee).

On the other hand, when works are aimed at maintaining the original condition of the asset, we are dealing with a renovation.

In the case at hand, the construction work is aimed at improving the functionality of the building for the purpose of a particular tenant; thus, the incurred expenses should be recognized as depreciation write-offs.

The planned changes regarding the application of a "one-off depreciation" are also relevant with respect to settling this type

jednorazowej amortyzacji. Zgodnie z planowanymi zmianami będzie istniała możliwość zastosowania jednorazowego odpisu amortyzacyjnego do wysokości 100 000 PLN.

of issue. According to the proposed changes, it will be possible to apply a one-time depreciation write-off up to PLN 100 000.

# 5

## Sprzedaż projektu deweloperskiego

## Sale of the development project

### 5.1 Rozpoznanie wyniku na sprzedaży w kontekście dodatkowych umów (rental guarantee agreement)

### Recognizing the result on sale in the context of additional contracts – rental guarantee agreement

*Spółka „Deweloper 12” 1 października 2017 r. sprzedała budynek biurowy spółce „Fundusz Inwestycyjny 1” za kwotę 100 000 000 PLN. Koszty wybudowania budynku wraz z gruntem wyniósł 80 000 000 PLN. W ramach transakcji fundusz inwestycyjny przełał na rachunek bankowy spółki „Deweloper 12” kwotę 95 000 000 PLN, a kwota 5 000 000 PLN została zatrzymana przez kupującego jako depozyt zabezpieczający tzw. umowę „rental guarantee agreement”. Depozyt zostanie zwrócony w okresie 5 lat od dnia transakcji pomniejszony o rozliczenie wynikające z umowy „rental guarantee agreement”.*

*On October 1, 2017, company “Developer 12” sold an office building to the company “Investment Fund 1” for the amount of PLN 100,000,000. The costs of constructing the building together with the cost of land amounted to PLN 80,000,000. To conclude the transaction, the investment fund transferred to the bank account of “Developer 12” PLN 95,000,000. The buyer withheld PLN 5,000,000 as a deposit to secure the rental guarantee agreement. The deposit will be returned within a period of 5 years from the date of the transaction and will be decreased by the settlements resulting from the rental guarantee agreement provisions.*

*Umowa „rental guarantee agreement” zakłada, że spółka „Deweloper 12” będzie zobowiązana do pokrycia w okresie 5 lat całkowitego kosztu niewynajętej powierzchni w sprzedanym budynku (w tym opłaty service charge).*

*The rental guarantee agreement assumes that after 5 years, company “Developer 12” will be obliged to cover the total cost of vacant space in the sold building (including service charges).*

*Spółka „Deweloper 12” szacuje na bazie analizy rynkowej, iż wartość nominalna kosztów do poniesienia w okresie 5 lat objętych umową wyniesie łącznie 3 500 000 PLN.*

*Based on market analysis, Company “Developer 12” estimates that the nominal value of the expenses to be incurred after the period of 5 years will amount to PLN 3,500,000.*

Dla celów niniejszego przykładu zakładamy, że wartość bieżąca kwoty 1 500 000 PLN, którą spółka otrzyma po okresie 5 lat, wynosi 1 200 000 PLN.

For the purpose of this example, we assume that the present value of the PLN 1,500,000 that the company will receive after 5 years, is equal to PLN 1,200,000.



**Jak powinny zostać ujęte w sprawozdaniu finansowym spółki „Deweloper 12” skutki sprzedaży budynku na dzień dokonania transakcji, ze szczególnym uwzględnieniem umowy rental guarantee?**

**How should the consequence of selling the building be recognized in the financial statements of company “Developer 12” on the date of entering into the transaction, with particular reference to the rental guarantee agreement?**

### KOMENTARZ KSIĘGOWY

Zgodnie z MSR 18.14 przychody ze sprzedaży dóbr ujmuje się, jeżeli spełnione zostały następujące warunki:

- jednostka przekazała nabywcy znaczące ryzyko i korzyści wynikające z praw własności do dóbr,
- jednostka przestaje być trwale zaangażowana w zarządzanie sprzedanymi dobrami w stopniu, w jakim zazwyczaj funkcję taką realizuje się wobec dóbr, do których ma się prawo własności, ani też nie sprawuje nad nimi efektywnej kontroli,
- kwotę przychodów można wycenić w wiarygodny sposób,
- istnieje prawdopodobieństwo, że jednostka uzyska korzyści ekonomiczne z tytułu przeprowadzonej transakcji oraz
- koszty poniesione oraz te, które zostaną poniesione przez jednostkę gospodarczą w związku z transakcją, można wycenić w wiarygodny sposób.

W obecnym przypadku transakcja sprzedaży nieruchomości i ustalenie jej ceny oparta jest o dwie umowy, które były negocjowane jako jeden pojedynczy pakiet.

Na bazie dwóch umów (sprzedaży oraz tzw. rental guarantee) można stwierdzić, iż spółka „Deweloper 12” przekazała w ramach transakcji znaczące ryzyka i korzyści wynikające z praw własności do budynku.

Spółka nie będzie także zaangażowana w zarządzanie nieruchomością w sposób, w jaki była w momencie posiadania do niej praw własności.

Ponadto, otrzymanie korzyści ekonomicznych przez spółkę jest prawdopodobne – spółka w momencie podpisania umowy otrzyma w gotówce kwotę 95 000 000 PLN.

Nie istnieją też przeszkody, aby wiarygodnie oszacować przychody, które spółka uzyska oraz koszt poniesiony w ramach tej transakcji, pomimo niepewności wynikającej z natury samej transakcji. Kwota przychodów określona jest umownie, a spółka jest w stanie określić bez problemu także koszt sprzedawanego budynku na bazie posiadanych informacji księgowych. Pomimo istniejącej niepewności, spółka jest także

### ACCOUNTING COMMENTARY

Pursuant to IAS 18.14 revenues from the sale of goods are recognized, if the following conditions have been met:

- the entity transferred to the buyer a significant portion of the risk and benefits resulting from the ownership of the goods,
- the entity is no longer permanently engaged in managing the goods intended for sale to the extent it normally performs this function with reference to goods to which it continues to hold ownership rights nor does it hold any effective control over them,
- the amount of the revenues can be estimated reliably,
- there is a likelihood that the entity will obtain an economic benefit from the transaction and
- costs incurred and those that will be incurred by the entity with respect to the transaction can be estimated in a reliable manner.

In the case at hand, the transaction involving the sale of the property and establishing its price is based on two contracts, which were negotiated jointly.

On the basis of the two contracts (of sale and rental guarantee), it can be stated that the company “Developer 12” transferred to the seller substantially all of the significant risks and benefits resulting from the ownership right to the building.

The company will not be engaged in managing the real estate in the same manner as at the time it held the ownership rights to the real estate.

The company will likely obtain an economic benefit– the company received PLN 95,000,000 in cash at the time of signing the contract.

There are no obstacles to reliably measure the revenues and the cost despite some uncertainty resulting from the nature of the transaction. The amount of the revenues is set contractually. The company is able to easily determine the cost of the sold building on the basis of the accounting records. Despite some uncertainty, the company is also able to reliably estimate the cost that will have to be incurred with respect to the vacant

w stanie wiarygodnie oszacować koszt, jaki będzie musiała ponieść z tytułu niewynajętej powierzchni budynku w okresie kolejnych 5 lat. W związku z tym nie ma wątpliwości co do tego, że sprzedaż budynku doszła do skutku i spółka musi rozpoznać z tego tytułu przychód oraz koszt, które wpłyną na jej wynik wykazany w sprawozdaniu finansowym.

W przypadku kosztu sprzedaży budynku sytuacja jest o tyle nieskomplikowana, iż spółka rozpozna go w wartości bilansowej nieruchomości, w jakiej była wyceniona na moment transakcji.

Dużo trudniejszym wyzwaniem może być jednak określenie kwoty przychodów z tytułu sprzedaży. MSR 18.14 stwierdza, że kwotę przychodów wynikających z transakcji określa się zazwyczaj w drodze umowy między jednostką gospodarczą a kupującym, bądź użytkownikiem składnika aktywów. Jej wysokość ustala się według wartości godziwej zapłaty, uwzględniając kwoty rabatów handlowych oraz rabatów hurtowych przyznanych przez jednostkę gospodarczą.

Ponadto MSR 18.11 stwierdza, iż w większości przypadków zapłaty dokonuje się w formie środków pieniężnych lub ich ekwiwalentów, natomiast kwota przychodów równa się kwocie środków pieniężnych otrzymanych lub należnych. Jeżeli jednak wpływy środków pieniężnych lub ich ekwiwalentów są odroczone, wartość godziwa zapłaty może być niższa niż nominalna wartość środków pieniężnych lub ich ekwiwalentów otrzymanych lub należnych.

Na wartość godziwą przychodów z transakcji złożą się zatem kwoty środków pieniężnych otrzymane od spółki „Fundusz Inwestycyjny 1” na dzień podpisania umowy, powiększone o wartość bieżącą zwróconej spółce na koniec piątego roku różnicy pomiędzy kwotą depozytu a wartością kosztu wynikającego z obsługi „rental guarantee”.

W związku z tym spółka rozpozna przychody w dniu transakcji w następującej kwocie:

- Przychody = środki pieniężne + nierozliczona wartość bieżąca depozytu czyli,  
Przychody = 95 000 000 PLN + 1 200 000 PLN  
(wartość bieżąca kwoty 1 500 000 PLN)  
= 96 200 000 PLN.

Jednocześnie księgowania wspomnianej transakcji będą przedstawiać się następująco:

- Rozpoznanie kwoty sprzedaży z umowy głównej  
Cr Przychody 100 000 000 PLN  
Dr Należność 100 000 000 PLN
- Ujęcie wpływu środków pieniężnych  
Dr Środki pieniężne i ich ekwiwalenty 95 000 000 PLN  
Cr Należności 95 000 000 PLN
- Utworzenie rezerwy na koszty niewynajętej powierzchni wynikające z umowy „rental guarantee”  
Dr Przychody 3 500 000 PLN  
Cr Przychody przyszłych okresów 3 500 000 PLN

office space in the building after a period of 5 years elapses from the date on which the parties enter into the sales contract. Therefore, there are no doubts that the sale of the building took place and the company must recognize the related revenues and costs, which will significantly impact its financial statements.

In case of the cost of goods sold, the situation is simple. The Entity will recognize the cost of the building sold equal to its carrying amount on the date of sale.

A more challenging task will be related to determining the sales revenue. IAS 18.14 points out that the amount of revenue arising from a transaction is usually determined by an agreement between the entity and the buyer or user of the asset. It is measured at the fair value of the remuneration received or receivable, taking into account the amount of any trade discounts and volume rebates allowed by the entity.

Additionally, IAS 18.11 states that in most cases, the payment is made in the form of financial resources or their equivalents and the amount of the revenues equals the amount of financial resources received or due. If, however, the inflow of financial resources or their equivalents is deferred, the value of the remuneration may be lower than the nominal value of the financial resources or their equivalents received or due.

Consequently, the fair value of the revenue will consist of the amount of financial resources received from the company “Investment Fund 1” on the date of signing the contract, increased by the present value of the difference between the amount of the deposit and the value of the cost incurred with respect to the rental guarantee amount returned to the company after a period of 5 years.

Thus, the company will recognize the revenue on the date of entering into the transaction in the following amount:

- Revenues = cash + unsettled present value of the deposit i.e.,  
Revenues = PLN 95,000,000 + PLN 1,200,000  
(current value of the amount of PLN 1,500,000)  
= PLN 96,200,000

Simultaneously, the accounting bookings of the aforementioned transaction will look as follows:

- Recognized amounts of revenue from the main contract:  
Cr Revenues PLN 100,000,000  
Dr Receivables PLN 100,000,000
- Accounting for receipt of cash  
Dr Cash and its equivalents PLN 95,000,000  
Cr Receivables PLN 95,000,000
- Establishing a provision for the cost of unrented space resulting from the rental guarantee agreement  
Dr Revenues PLN 3,500,000  
Cr Deferred income PLN 3,500,000

- Utworzenie depozytu zabezpieczającego  
Dr Pozostałe aktywa 5 000 000 PLN  
Cr Należności 5 000 000 PLN
- Ujęcie efektu dyskonta dotyczące zwróconej kwoty depozytu po okresie 5 lat  
Cr Pozostałe aktywa 300 000 PLN  
Dr Przychody finansowe 300 000 PLN

MSSF 15 wprowadza pięć etapów do rozpoznania przychodów.

Drugi etap polega na ustaleniu rodzaju i liczby świadczeń, do których zobowiązuje się sprzedający na rzecz kupującego. W powyższym przypadku świadczenie jest jedno – sprzedaż budynku. Element rental guarantee jest czynnikiem korygującym cenę, w przypadku, jeżeli kupujący nie osiągnie określonego współczynnika wynajmu nieruchomości.

W kolejnym etapie ustalone jest wynagrodzenie za świadczenie – tutaj jest to kwota 100 000 000 PLN. Wynagrodzenie jednak składa się z elementu stałego oraz elementu zmiennego. Elementem stałym jest kwota 95 000 000 PLN, gdyż jest ona niezmienna bez względu na przebieg transakcji lub jej ostateczne rozliczenie. Elementem zmiennym jest kwota dotycząca rental guarantee, gdyż ta kwota jest zależna od przyszłych wydarzeń.

Zgodnie z MSSF 15 wynagrodzenie zmienne jest ujmowane jak przychód tylko i wyłącznie w momencie, gdy jest bardzo mało prawdopodobne, że taki przychód zostanie w przyszłości odwrócony (wyksięgowany). Zatem w omawianym przypadku będzie to kwota 1 200 000 PLN pomniejszona o dyskonto (72 000 PLN) jako kwota, która według kierownictwa na pewno zostanie sprzedającemu zapłacona.

Ujęcie księgowe według MSSF 15 będzie następujące:

- Cr Przychody – 95 000 000 PLN + 1 200 000 PLN – 72 000 PLN = 96 128 000 PLN  
Dt Należność (handlowa) – 95 000 000 PLN  
Dt Należność kontraktowa – 1 128 000 PLN.

- Establishing a safety deposit  
Dr Other assets PLN 5,000,000  
Cr Receivables PLN 5,000,000
- Recognizing the discount effect concerning the returned deposit amount after a period of 5 years  
Cr Other assets PLN 300,000  
Dr Financial revenues PLN 300,000

IFRS 15 introduces five stages for revenue recognition.

The second stage, involves the determination of the type and amount of benefits that the seller is obliged to pay to the buyer. In the above case, there is only one benefit – the sale of the building. The rental guarantee element is a price adjustment factor, applied only in the event the buyer does not achieve a certain rental percentage.

The next step involves determining the remuneration for the benefit – here this amount is PLN 100,000,000. The remuneration, however, consists of both a fixed element and a variable element. The fixed amount is PLN 95,000,000, as it is fixed regardless of the course of the transaction or its final settlement. The variable element is the rental guarantee amount, as this amount is subject to future events.

Under IFRS 15, variable remuneration is recognized as revenue only when it is highly unlikely that such revenue will not be realized. Thus, in this case, it will be PLN 1,200,000, less a discount (PLN 72,000), which, according to the management, will surely be paid to the seller.

The accounting treatment in accordance with IFRS 15 is as follows:

- Cr Revenue – PLN 95,000,000 + PLN 1,200,000 – PLN 72,000 = PLN 96,128,000  
Dr Trade receivable – PLN 95,000,000  
Dr contract receivable – PLN 1,128,000.





**Jakie są skutki podatkowe zawartej umowy pomiędzy sprzedającym a kupującym (tzw. rental guarantee agreement) zakładającej, że spółka „Developer 12” (sprzedający) będzie zobowiązana do pokrycia w okresie 5 lat całkowitego kosztu niewynajętej powierzchni w sprzedanym budynku?**

**What are the tax consequences of the contract concluded between the seller and the buyer (the “rental guarantee agreement”) which assumes that company “Developer 12” (the seller) will be obliged to cover, after a period of 5 years, the total cost of unrented space in the sold building?**

## KOMENTARZ PODATKOWY

### PDOP

Koszty związane z zapewnieniem kupującemu stałego poziomu przychodów z najmu powinny stanowić dla spółki „Developer 12” koszty zbycia nieruchomości, ponieważ bez zapewnienia dla kupującego konkretnej wysokości wpływów z nabywanej nieruchomości, na poziomie wynikającym z określonej w umowie stawki czynszu, nie dojdzie do zawarcia transakcji zbycia nieruchomości. Zatem w celu jej zbycia, a więc uzyskania przychodów ze zbycia składnika majątku, niejednokrotnie wymagane jest poniesienie kosztu odpowiadającego kwocie niezbędnej do zagwarantowania kupującemu wpływów z wynajmu nieruchomości na odpowiednim poziomie. Wydatki tego rodzaju będą zatem poniesione celem uzyskania przychodów ze zbycia nieruchomości i w związku z tym będą stanowiły dla spółki „Developer 12” koszt uzyskania przychodów. Innymi słowy kwoty stanowiące dla kupującego „wyrównanie” przychodów z najmu do określonego poziomu będą stanowić – jako koszt zbycia nieruchomości – bezpośredni koszt uzyskania przychodów „Developer 12” ze względu na bezpośrednie powiązanie z osiągniętym przychodem.

Z perspektywy kupującego osiągnięty przychód z tytułu rental guarantee agreement, jako kwota bezzwrotna i trwała, będzie stanowić przychód podlegający opodatkowaniu na zasadach ogólnych.

### VAT

Zgodnie z przeważającą linią interpretacyjną organów podatkowych wypłata świadczeń gwarancyjnych (rental guarantees) przez sprzedającego na rzecz nabywcy nie stanowi wynagrodzenia z tytułu świadczenia usług w rozumieniu UVAT. Wykonanie zawartej umowy rental guarantee agreement będzie miało charakter rekompensaty za poniesione wydatki związane z utrzymaniem lub wyposażeniem nieruchomości, którymi kupujący nie będzie mógł obciążyć najemców lub wyrównania z tytułu nieosiągnięcia uzgodnionego poziomu przychodów z wynajmu powierzchni. W zamian za otrzymane świadczenie gwarancyjne nabywca nie będzie zobowiązany do żadnego świadczenia wzajemnego na rzecz zbywcy (i istotne, żeby umowa rzeczywiście takiego świadczenia nie przewidywała). W konsekwencji przedmiotowych świadczeń gwarancyjnych nie powinno się uznawać za wynagrodzenie z tytułu jakichkolwiek czynności opodatkowanych podatkiem VAT wskazanych w art. 5 ust. 1 oraz art. 8 ust. 1 UVAT. Takie stanowisko zajęł np. Dyrektor Krajowej Informacji Skarbowej w interpretacji indywidualnej

## TAX COMMENTARY

### CIT

Company “Developer 12” should consider the costs associated with providing the buyer with a stable level of rental income as tax deductible because unless the seller can provide the buyer with a guarantee concerning a certain level of proceeds from the acquired property, at a level specified in the contract, the buyer will not enter into the contract with the seller. Thus, in order to sell it, i.e., to obtain revenues from selling an asset, it is often necessary to incur the cost corresponding to the amount necessary to guarantee rental income to the buyer. Expenses of this type will be, therefore, incurred in order to obtain revenues from selling the property and as a result, they will be tax deductible costs for “Developer 12.” In other words, the amounts that guarantee the buyer a particular level of income from rent will constitute – as a cost of selling the real estate – a direct tax deductible cost for Developer 12 due to the direct connection with the revenue generated.

From the perspective of the buyer, the revenue generated from the rental guarantee agreement, as non-refundable and fixed, will constitute taxable income under the general rules.

### VAT

According to the prevailing interpretative line of the tax authorities, the payment guarantees provided by the seller to the purchaser do not constitute a remuneration for the provision of services within the meaning of the VAT Act. Execution of the rental guarantee agreement will take the form of compensation for incurred expenses related to the maintenance or fitting out of the property, which the buyer will not be able to charge the tenants or compensate for not achieving the agreed level of rental income. In return for the warranty service received, the purchaser will not be obliged to make any remuneration to the seller (and it is important that the contract does not actually provide such benefit). Consequently, the guarantee benefits in question should not be considered as remuneration for any activity subject to VAT as referred to in art. 5 sec. 1 and Art. 8 sec. 1 of the VAT Act. Such a position was taken, for example, by the Director of National Tax Information in an individual interpretation on April 5, 2017, case ref. no. 1462-IPPP3.4512.118.2017.2.RD,

z dnia 5 kwietnia 2017 r. sygn. 1462-IPPP3.4512.118.2017.2.RD, oraz w interpretacji indywidualnej z 2 czerwca 2017 r. sygn. 0114-KDIP1-1.4012.92.2017.1.RR.

Skoro zatem wypłata przez „Deweloper 12” świadczeń gwarancyjnych na rzecz nabywcy nie powinna podlegać opodatkowaniu VAT, spółce nie będzie przysługiwało prawo do odliczenia podatku VAT naliczonego, wykazanego na fakturach VAT dokumentujących poszczególne wypłaty tych świadczeń w przypadku, gdy faktury z podatkiem VAT zostaną wystawione.

Jednocześnie warto pamiętać, że zdarzają się także stanowiska odmienne (opodatkowanie świadczeń gwarancyjnych VAT). Stąd przy znaczących kwotach, warto rozważyć zabezpieczenie sposobu ich rozliczenia za pomocą interpretacji indywidualnej.

and in an individual interpretation on June 2, 2017 case ref. no. 0114-KDIP1-1.4012.92.2017.1.RR.

Since the guarantee payment made by “Developer 12” to the buyer should not be subject to VAT, the company will not be entitled to deduct the input VAT shown on the VAT invoices documenting the individual payments of those benefits in the event that VAT invoices are issued.

Nevertheless, it is worth noting that different interpretations have also been issued with respect to the VAT treatment of guarantee benefits. Hence, with significant amounts, you should consider securing an individual interpretation to establish the way they should be settled.



**Studia przypadków dla  
inwestorów i właścicieli  
nieruchomości inwestycyjnych**

**Case Studies for  
investors and owners  
of investment properties**



# 1

## Struktura nabycia nieruchomości

## Structure of property acquisition

### 1.1 Ujęcie nabycia nieruchomości w sprawozdaniu finansowym spółki

Spółka „Inwestor 1” rozważa nabycie nieruchomości, którą zamierza przeznaczyć pod wynajem powierzchni biurowej. Spółka rozważa następujące scenariusze nabycia:

- Nabycie budynku biurowego wynajmowanego obecnie najemcom na podstawie leasingu operacyjnego wraz z umowami najmu oraz wynikającymi z nich zobowiązaniami
- Nabycie spółki posiadającej budynek biurowy, którego powierzchnia jest wynajmowana najemcom w ramach leasingu operacyjnego
- Nabycie pustego budynku w celu adaptacji na budynek biurowy
- Nabycie spółki specjalnego przeznaczenia będącej właścicielem tylko i wyłącznie pustego budynku (bez najemców).

### Recognition of property acquisition in the financial statements

Company “Investor 1” is considering an acquisition of an office property for the purpose of earning rental income. The following scenarios are considered:

- Acquisition of an office building already leased to tenants under operating leases, together with the tenancy agreements and obligations arising from these agreements
- Acquisition of shares in a company who is an owner of an office building leased to tenants under operating leases
- Acquisition of an empty building in order to convert it into an office building and subsequently lease it out
- Acquisition of a company (special purpose vehicle), that is an owner of an empty building (without tenants).



**Jak z księgowego punktu widzenia spółka „Inwestor 1” powinna ująć każdą z wyżej wymienionych transakcji?**

## KOMENTARZ KSIĘGOWY

W celu ustalenia, jak z księgowego punktu widzenia powinny zostać zaksięgowane 4 wspomniane transakcje, należy ustalić dla każdej z nich, czy mają formę połączenia przedsięwzięć czy nabywania składnika aktywów bądź grupy aktywów nie stanowiących przedsięwzięcia.

Zgodnie z MSSF 3 połączenie przedsięwzięć to transakcja lub inne zdarzenie, w którym jednostka przejmująca obejmuje kontrolę nad jednym bądź większą liczbą przedsięwzięć. Przedsięwzięcie z kolei obejmuje wkłady oraz procesy stosowane do tych wkładów, mające zdolność do wytworzenia produktów. Mimo, że przedsięwzięcia zwykle dają produkty, to nie są one niezbędne, aby zintegrowany zespół uznać za przedsięwzięcie.

Dodatkowe kryteria, jakie powinna spełniać definicja przedsięwzięcia, opisane zostały w MSSF 3 B7-B12.

Biorąc powyższe pod uwagę, transakcję połączenia przedsięwzięć stanowi przypadek a) oraz b), ze względu na istniejące w ramach nabytego majątku wkłady (budynek) oraz procesy (prawo i zobowiązania stron wynikające z umów najmu; procesy zarządcze nieruchomości) mające zdolność do wytworzenia produktów (usługa wynajmu powierzchni biurowej).

W przypadku c) oraz d) nie jesteśmy w stanie zidentyfikować procesów i produktów. W konsekwencji przypadki te będą miały charakter nabycia aktywów bądź grupy aktywów niestanowiących przedsięwzięcia.

W przypadku, kiedy transakcja przyjmuje formę połączenia przedsięwzięć jednostka powinna rozliczyć ją tzw. metodą przejęcia, która wymaga zidentyfikowania jednostki przejmującej, ustalenia dnia przejęcia, ujęcia i wyceny możliwych do zidentyfikowania aktywów, zobowiązań oraz udziałów nie dających kontroli w jednostce przejmowanej oraz potencjalnej wartości firmy bądź zysku z tytułu okazynego nabycia.

Kiedy transakcja ma formę nabycia aktywów lub grupy aktywów niestanowiących przedsięwzięcia, jednostka identyfikuje i ujmuje poszczególne możliwe nabyte aktywa oraz przejęte zobowiązania. Koszt grupy jest przypisywany do poszczególnych możliwych do zidentyfikowania aktywów i zobowiązań w proporcji do ich wartości godziwych na dzień nabycia. Transakcja lub zdarzenia tego rodzaju nie prowadzą do powstania wartości firmy.

Poniższa tabela prezentuje wspomniane warianty nabycia w kontekście klasyfikacji księgowej, operacyjnej oraz ujęcia księgowego w jednostkowym i skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym nabywcy.

**How should “Investor 1” recognize the abovementioned transactions from the accounting point of view?**

## ACCOUNTING COMMENTARY

In order to determine how to recognize in the financial statements the 4 transactions mentioned above, one must determine, with respect to each individually, whether it represents a business combination or whether it is an acquisition of assets or a group of assets that do not constitute a business.

According to IFRS 3, a business combination is a transaction or other event in which an acquirer obtains control of one or more businesses. A business consists of not only inputs but also the processes applied to those inputs that have the ability to create outputs. Although businesses usually have outputs, outputs are not required for an integrated set to qualify as a business.

The definition of business presented in IFRS 3 B7-B12 provides for additional criteria that must be satisfied.

Taking the above into consideration, the definition of a business combination is met in case a) and b). The acquired assets consist of inputs (building), processes (rights and obligations resulting from rental agreements, property management processes) and products (service of leasing of office space).

In case c) and d) it is not possible to identify processes and products. Consequently, those transactions meet the definition of an acquisition of an asset or a group of assets that does not constitute a business.

An entity shall account for each business combination by applying the acquisition method. Applying the acquisition method requires identifying the acquirer, determining the acquisition date, recognising and measuring the identifiable assets acquired, the liabilities assumed, and any noncontrolling interest, as well as recognising and measuring potential goodwill or a gain from a bargain purchase (badwill).

In case the transaction is an acquisition of an asset or a group of assets that does not constitute a business, the acquirer shall identify and recognise the individual identifiable assets acquired and liabilities assumed. The cost of the group shall be allocated to the individual identifiable assets and liabilities on the basis of their relative fair values on the date of purchase. Such a transaction or event does not give rise to goodwill.

The table below presents the acquisition scenarios in the context of accounting and operational classification, as well as accounting recognition in the acquirer’s stand-alone and consolidated financial statements.

Scenariusz Scenario	Klasyfikacja księgową wg MSSF 3 IFRS 3 classification	Klasyfikacja operacyjna Operating classification	Ujęcie księgowo Accounting approach
Nabycie budynku biurowego wynajmowanego najemcom na podstawie leasingu operacyjnego wraz z umowami najmu oraz wynikającymi z nich zobowiązaniami.  <i>Acquisition of an office building already leased out to tenants under operating lease, together with tenancy agreements and obligations arising from these agreements.</i>	Nabycie przedsięwzięcia  <i>Acquisition of business</i>	Nabycie aktywów  <i>Asset deal</i>	Sprawozdanie jednostkowe i skonsolidowane: zgodnie z MSSF 3 składniki majątku powinny zostać ujęte w wartości godziwej z nadwyżką ceny nabycia nad wartością godziwą nabytych aktywów, wykazaną jako wartość firmy.  Dodatkowo ujęcie wycenianego do wartości godziwej majątku wpłynie na wykazany w sprawozdaniu podatek odroczoney.  <i>Stand-alone and consolidated financial statements: in accordance with IFRS 3 assets and liabilities should be recognized at fair value. The excess of purchase consideration over the fair value of the acquired net assets should be recognized as goodwill.</i>  <i>Valuation of the net assets to the fair value affects deferred tax calculation.</i>
Nabycie spółki posiadającej budynek biurowy, którego powierzchnia jest wynajmowana najemcom w ramach leasingu operacyjnego.  <i>Acquisition of shares in a company who is an owner of an office building leased out to tenants under operating lease.</i>	Nabycie przedsięwzięcia  <i>Acquisition of business</i>	Nabycie udziałów  <i>Share deal</i>	Sprawozdanie jednostkowe: ujęcie udziałów odbywa się na bazie regulacji MSR 27, czyli w koszcie nabycia lub zgodnie z MSR 39 (a w kolejnych latach przez MSSF 9).  Sprawozdanie skonsolidowane: zgodnie z MSSF 3 składniki majątku powinny zostać ujęte w wartości godziwej z nadwyżką ceny nabycia nad wartością godziwą nabytych aktywów, wykazaną jako wartość firmy. Dodatkowo ujęcie wycenianego do wartości godziwej majątku wpłynie na wykazany w sprawozdaniu podatek odroczoney.  <i>Stand-alone financial statements: Recognition of shares at costs in accordance with IAS 27 or as financial instruments in accordance with IAS 39.</i>  <i>Consolidated financial statements: In accordance with IFRS 3 assets and liabilities should be recognized at fair value. The excess of purchase consideration over the fair value of the acquired net assets should be recognized as goodwill. Valuation of the net assets to the fair value affects deferred tax calculation.</i>
Nabycie pustego budynku w celu adaptacji na budynek biurowy.  <i>Acquisition of an empty building in order to convert it into office building.</i>	Nabycie aktywów bądź grupy aktywów.  <i>Acquisition of assets or group of assets that do not constitute a business.</i>	Nabycie aktywów  <i>Asset deal</i>	Sprawozdanie jednostkowe i skonsolidowane: Ujęcie nabytego majątku odbywa się w zależności od charakteru i przeznaczenia budynku, ujęcie księgowo opiera się o specyficzne standardy takie jak: MSR 2 „Zapasy”, MSR 16 „Środki trwałe”, MSR 40 „Nieruchomość inwestycyjna”.  <i>Stand-alone and consolidated financial statements: Recognition of acquired assets based on the characteristic of the building; accounting approach specified by the following accounting standards: IAS 2 Inventories, IAS 16 Plant, Property and Equipment or IAS 40 Investment Property.</i>
Nabycie spółki będącej właścicielem pustego budynku (bez najemców).  <i>Acquisition of a company (special purpose vehicle), that is an owner of an empty building (without tenants).</i>	Nabycie aktywów bądź grupy aktywów.  <i>Acquisition of assets or group of assets that do not constitute a business.</i>	Nabycie udziałów  <i>Share deal</i>	Sprawozdanie jednostkowe: ujęcie udziałów odbywa się na bazie regulacji MSR 27, czyli w koszcie nabycia lub zgodnie z MSR 39.  Sprawozdanie skonsolidowane: w zależności od charakteru i przeznaczenia budynku, ujęcie księgowo opiera się o specyficzne standardy takie jak: MSR 2 „Zapasy”, MSR 16 „Rzeczowe aktywa trwałe” lub MSR 40 „Nieruchomość inwestycyjna”.  <i>Stand-alone financial statements: Recognition of the shares at costs in accordance with IAS 27 or as financial instruments in accordance with IAS 39.</i>  <i>Consolidated financial statements: Recognition of acquired assets based on the characteristic of the building with the accounting approach specified by the following accounting standards: IAS 2 Inventories, IAS 16 Plant, Property and Equipment or IAS 40 Investment Property.</i>

## 1.2 Nabycie nieruchomości z elementem ceny opartym o wynagrodzenie warunkowe

Fundusz inwestycyjny nabył budynek biurowy, zlokalizowany w Warszawie, w formie tzw. asset dealu. Z uwagi, że wraz z budynkiem przenoszono szereg innych umów, należności i zobowiązań transakcja została sklasyfikowana z podatkowego punktu widzenia jako nabycie przedsiębiorstwa i opodatkowana podatkiem od czynności cywilnoprawnych. Budynek został nabyty wraz z najemcami, jednak umowy dwóch najistotniejszych z nich upływały w przeciągu pół roku od transakcji. Zgodnie z treścią podpisanej umowy, w przypadku, gdy sprzedawca doprowadzi do przedłużenia umowy, cena sprzedaży zostanie zwiększona o 2,5%. Wartość godziwa dodatkowego wynagrodzenia na dzień transakcji jest szacowana na kwotę 250 000 PLN.

## Acquisition of property with contingent consideration

An investment fund acquired an office building located in Warsaw under an asset deal. From the tax perspective, due to the fact that the transfer of the building was accompanied by the transfer of many other contracts, receivables, and liabilities, the transaction was classified as an acquisition of a business and was subject to the tax on civil law transactions. The building was acquired together with tenants, however, the tenancy agreements with the two key tenants will expire within six months from the transaction date. According to the terms and conditions of the sales/purchase agreement, if the tenants decide to extend (renew) the contract, the sales price will be increased by 2.5%. The fair value of this additional remuneration on the transaction date is estimated as PLN 250,000.

102



**W jaki sposób należy rozliczyć potencjalne zwiększenie ceny z perspektywy rachunkowej oraz podatkowej? Czy ewentualna dopłata zostanie opodatkowana VAT czy PCC?**

**How will the potential price increase be recognized from the accounting and tax perspective? Will the possible additional payment be subject to VAT or the tax on civil law transactions?**

### KOMENTARZ KSIĘGOWY

Biorąc pod uwagę kryteria klasyfikacji księgowej i operacyjnej transakcji nabycia przedstawione w punkcie 1.1. oraz ze względu na charakter nabytych składników majątku, można stwierdzić, że powyższa transakcja ma formę połączenia przedsięwzięć.

W związku z tym zakup nieruchomości powinien być ujmowany zgodnie z regulacjami zawartymi w standardzie MSSF 3 Połączenia jednostek gospodarczych.

Dla celów sporządzania zarówno jednostkowego jak i skonsolidowanego sprawozdania finansowego spółka powinna dokonać wyceny nabytych składników (aktywów jak i zobowiązań oraz zobowiązań warunkowych) do wartości godziwej i ująć je w takiej wysokości w bilansie. Przeszacowanie składników majątku do wartości godziwej spowoduje też powstanie efektu podatku odroczonego na różnicach pomiędzy wartością księgową aktywów oraz zobowiązań. Dodatkowo, nadwyżka ceny nad wartością godziwą nabytych aktywów netto może spowodować, że spółka będzie musiała wykazać w sprawozdaniu z sytuacji finansowej wartość firmy, która będzie musiała być poddawana testowi na utratę wartości.

Wspomniane powyżej dodatkowe wynagrodzenie w wysokości 2,5% ceny nabycia spełnia definicję wynagrodzenia warunkowego zgodnie z MSSF 3 Aneks A, która mówi, iż jest

### ACCOUNTING COMMENTARY

Considering the accounting and operating classification criteria of the acquisition transaction presented in point 1.1. and because of the nature of the acquired assets, it can be stated that the transaction is a business combination.

Therefore, the aforementioned purchase should be recognized in accordance with IFRS 3 Business Combinations.

For the purposes of preparing both the stand-alone and consolidated financial statements, the Company should perform a revaluation of net assets (assets, liabilities, and contingent liabilities) at fair value at which they should be recognised in the statement of financial position. Revaluing assets at fair value will also affect deferred tax calculations on the difference between the book value of assets and liabilities. Additionally, the surplus of the remuneration over the fair value of the acquired net assets will be recognised as goodwill in the statement of financial position and subject to an annual impairment test.

The additional remuneration of 2,5% of the sales price meets the criteria of contingent consideration under IFRS 3, Appendix A, which states that it is the amount of the remuneration payable



to kwota wynagrodzenia należna sprzedającemu w przypadku wystąpienia określonego wydarzenia w przyszłości bądź spełnienia określonych warunków.

Wynagrodzenie warunkowe jest ujmowane jak element ceny nabycia (może zatem skutkować powstaniem/zwiększeniem wartości firmy) i wycenia się je w wartości godziwej wycenionej na dzień nabycia. Z drugiej strony wynagrodzenie to ujmuje się w pozycji zobowiązań w sprawozdaniu z sytuacji finansowej zarówno w jednostkowym, jak i skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

to the seller in the event a specific event occurs in the future or meets specific conditions.

The contingent consideration is recognised as a component of the purchase consideration (and thus, may result in increasing the company's goodwill) and is measured at fair value on the date of acquisition. The corresponding entry is recognised as a liability in the statement of financial position – in stand-alone and consolidated financial statements.



### ***Jak z podatkowego punktu widzenia należy rozliczyć warunkowe zwiększenie ceny nabycia?***

### ***How should a conditional purchase price increase be treated from the tax perspective?***

#### **KOMENTARZ PODATKOWY**

##### **PCC**

Zwiększenie ceny należy rozliczyć dla celów podatkowych w ten sam sposób, w jaki zostanie rozliczona sama transakcja. Innymi słowy, ewentualna dopłata, podobnie jak wynagrodzenie zasadnicze za transakcję dostawy przedsiębiorstwa, powinna podlegać wyłączeniu z opodatkowania podatkiem VAT i podlegać w konsekwencji opodatkowaniu PCC.

Nie oznacza to jednak automatycznie, że zwiększenie ceny każdorazowo oznacza również dopłatę PCC. Z przepisów ustawy o podatku od czynności cywilnoprawnych wynika bowiem, że wartość rynkowa prawa majątkowego/rzeczy, będąca podstawą opodatkowania, musi być określona na dzień dokonania czynności (zawarcia umowy). Zmiana umowy sprzedaży polegająca na podwyższeniu lub obniżeniu ceny w konkretnej umowie, nie wpływa w sposób automatyczny na wymiar podatku od czynności cywilnoprawnych. Poprawność określenia przez kupującego podstawy opodatkowania (wartości rynkowej przedsiębiorstwa) może być zweryfikowana tylko po przeprowadzeniu postępowania podatkowego i dowodowego przez organ podatkowy. Zatem, jeżeli zwiększeniu ceny nie towarzyszy zmiana wartości rynkowej elementów przedsiębiorstwa, a pierwotnie ustalona wartość była prawidłowa – dopłata podatku nie będzie konieczna.

Warto podkreślić, że ewentualne zwiększenie ceny wpłynie wyłącznie na ostateczną kwotę wynagrodzenia należnego z tytułu zawartej transakcji, jednak w żaden sposób nie zmodyfikuje przedmiotu transakcji (będzie to nadal dostawa przedsiębiorstwa, w którego skład wchodzi m.in. budynek biurowy oraz szereg innych umów, należności i zobowiązań, w tym dwie najistotniejsze umowy najmu). Dla ustalenia czy konkretna transakcja podlega opodatkowaniu VAT czy też PCC, fundamentalne znaczenie ma przedmiot transakcji (przedsiębiorstwo lub jego zorganizowana część lub też konkretne aktywo/a).

#### **TAX COMMENTARY**

##### **Tax on civil law transactions**

For tax purposes, the price increase should be settled in the same manner as the transaction itself. In other words, the possible additional payment, such as the basic remuneration for the transfer of the business, should be exempt from VAT and consequently be subject to the tax on civil law transactions.

However, this does not automatically mean that each price increase results in an additional payment of the tax on civil law transactions. The provisions of the Act on the tax on civil law transactions stipulate that the market value of the property right or of the object, constituting the tax base, must be defined on the date of the transaction (concluded contract). A change to the sales contract, resulting from a price increase or decrease, does not automatically influence the value of tax on civil law transactions. The verification of the tax base, as determined by the buyer (market value of the business), can only be accomplished after the tax authority conducts tax proceedings. Thus, if the price increase is not accompanied by a change to the market value of the business, and the original value was correct, the additional payment of tax should not be necessary.

It is worth stressing that the possible price increase should influence only the final amount of remuneration due for the concluded transaction, however, it should not modify the subject of the transaction in any way (it should still be the supply of the business consisting of, among others, an office building and a number of other contracts, receivables, and liabilities, including the two most important tenancy agreements). In order to establish if the particular transaction is subject to VAT or the tax on civil law transactions, determining the subject of the transaction is of crucial importance (a business or part thereof or individual asset/s).

## 1.3 Przygotowanie optymalnej struktury inwestycyjnej nabywcy

Otwarty fundusz inwestycyjny z siedzibą w Republice Czeskiej planuje nabycie nieruchomości zlokalizowanej w Warszawie. Nabycie będzie częściowo finansowane kredytem bankowym zaciągniętym w czeskim banku i częściowo pożyczką od podmiotu powiązanego z siedzibą w Austrii.

## Preparation of an optimal investment structure of the acquirer

An open-ended investment fund located in the Czech Republic is planning to acquire a property located in Warsaw. The acquisition will be partially financed with a bank loan taken out in a Czech bank with the remainder financed by a loan from a related entity located in Austria.

104



### Optymalna struktura inwestycyjna – bezpośrednia czy pośrednia (z wykorzystaniem SPV)?

### Optimal investment structure – direct or indirect (using SPV)?

#### KOMENTARZ PODATKOWY

Dokonując wyboru struktury inwestycyjnej należy brać pod uwagę całościowe, efektywne opodatkowanie zysku osiąganego z inwestycji. Oznacza to, iż istotne są zarówno obciążenia, jakie będą pomniejszały zysk na poziomie inwestycji oraz podatki obciążające sam fundusz, jak i udział inwestorów przy dystrybucji zysku. Należy dodatkowo brać pod uwagę sposób finansowania inwestycji oraz planowaną metodę dystrybucji zysku.

Zarówno finansowanie nabycia, jak i strukturę kapitałową należy rozważyć z punktu widzenia już wprowadzonych oraz planowanych zmian w przepisach podatkowych. Należy zauważyć, że 21 czerwca 2016 r. państwa członkowskie UE osiągnęły porozumienie, ustanawiając przepisy dotyczące zapobiegania unikaniu opodatkowania, które mają bezpośredni wpływ na funkcjonowanie rynku wewnętrznego (znanego także jako „Dyrektywa o unikaniu opodatkowania [ATAD]). Celem ATAD jest wprowadzenie wspólnych zasad na poziomie UE, w celu zwalczania agresywnych optymalizacji podatkowych stosowanych przez przedsiębiorstwa. Zasady te powinny być zgodne z normami opracowanymi przez OECD w ramach projektu BEPS.

Przepisy zawarte w dyrektywie ATAD mogą znacząco wpłynąć na skuteczność i bezpieczeństwo struktury umieszczonej w planowanym przejęciu.

Pierwszą kwestią, którą trzeba rozważyć, jest potencjalne ryzyko związane ze stosowaniem ogólnej klauzuli przeciwko unikaniu opodatkowania (GAAR).

Zgodnie z klauzulą, jeżeli transakcja zostanie przeprowadzona wyłącznie w celu uzyskania korzyści podatkowej, zostanie ona uznana przez organy podatkowe za sztuczną i w konsekwencji podatnik nie osiągnie zamierzonej korzyści.

#### TAX COMMENTARY

When selecting an optimal investment structure, one should consider the comprehensive effective taxation of the profit achieved from the investment. This means that, of importance are not only those liabilities that decrease the investment's profitability, but also the tax liabilities payable by the fund and the investors once profits are distributed. Additionally, one should look into the manner of financing the investment and the planned method of profit distribution.

The financing of the acquisition as well as the capital structure should both be analysed by not only taking into consideration those tax regulations that are already in force, but also any proposed amendments that are currently being considered. It should be noted that on June 21, 2016, the EC Member States reached an agreement regarding the proposed Council Directive, which introduces provisions for the prevention of tax evasion practices that have a direct impact on the functioning of the internal market (also known as the Anti-Tax Avoidance Directive (ATAD)). The aim of the ATAD is to introduce common rules at the EU level to combat aggressive tax practices used by companies. These rules are to be in line with the standards developed by the OECD in terms of counteracting the erosion of the tax base and profit transfer (BEPS).

It must be noted that there are a few aspects of the ATAD implementation that may significantly impact the effectiveness and security of the identified structure for a contemplated acquisition.

The first issue to be considered is the potential risk related to the application of the General Anti Avoidance Rule (GAAR).

According to the respective amendments introduced in the Polish law, if a transaction is identified by the tax authorities as an act taken primarily for the purpose of obtaining a tax advantage, such an operation is artificial and thus, is incompatible with the object and purpose of the tax code and will not benefit in a tax advantage.

Transakcja będzie uznana za sztuczną zwłaszcza w przypadku nieuzasadnionego podziału transakcji gospodarczych, zaangażowania pośredników pomimo braku uzasadnienia ekonomicznego, niezauważalnej różnicy pomiędzy stanem po transakcji a przed transakcją. Dlatego też, procesy restrukturyzacyjne i optymalizacyjne będą utrudnione. Warto pamiętać o tym, że przepisy klauzuli nie będą stosowane do korzyści podatkowych mniejszych niż 100 000 PLN.

W związku z powyższym, bardzo istotnym jest przygotowanie argumentacji ekonomicznej wyboru konkretnej struktury. Efektywność podatkowa nie powinna być postrzegana jako jedyny czynnik decydujący o wybranej strukturze. Zaleca się przygotowanie dokumentacji przedstawiającej argumentację wyboru konkretnej transakcji, która może być pomocna w przypadku dyskusji z organami podatkowymi.

Inną kwestią wpływającą na strukturę inwestycji, jest wdrożenie dyrektywy ATAD w odniesieniu do odliczenia odsetek. Dotyczy to w szczególności struktur dwuwarstwowych (lub więcej), w których wykorzystano dźwignię finansową.

Zgodnie aktualnymi propozycjami, które mają zostać wprowadzone z początkiem 2018 r., odliczalność odsetek od finansowania dłużnego będzie ograniczone do 30% EBITDA. Na moment przygotowywania tej publikacji projekt ustawy znajduje się w procesie legislacyjnym, jednak ten aspekt istotnie wpływa na wybór struktury, dlatego zaleca się monitorowanie tego zagadnienia.

Z punktu widzenia analizowanego przypadku warto też wspomnieć, że od 2017 r. wprowadzone zostały zmiany w przepisach dotyczących opodatkowania funduszy inwestycyjnych. Zgodnie z nowymi przepisami, niektóre fundusze inwestycyjne (zarówno polskie, jak i zagraniczne) dotychczas zwolnione z podatku CIT straciły dotychczasowe zwolnienie podmiotowe. Odnosi się to również do otwartych funduszy inwestujących bezpośrednio w nieruchomości.

Mając na uwadze powyższe, w analizowanej sytuacji, fundusz staje przed możliwością:

- bezpośrednio nabycie nieruchomości z opodatkowaniem dochodów według 19% stawki,
- pośrednie nabycie za pośrednictwem spółki specjalnego przeznaczenia, opodatkowane stawką 19% (dla celów niniejszej analizy zakładamy spółkę kapitałową).

Patrząc jedynie z polskiej perspektywy, oba rozwiązania wydają się przynieść ten sam rezultat – opodatkowanie stawką 19%. Należy jednak zauważyć, że zgodnie z postanowieniami umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania, czeski podatnik ma prawo do obniżenia obowiązku podatkowego w Republice Czeskiej o kwotę podatku zapłaconego w Polsce. Z tego powodu, inwestycja bezpośrednia wydaje się być korzystniejsza w porównaniu z konstrukcją przy użyciu SPV.

Examples of such artificial transactions include the following: an unjustified division of economic transactions, the involvement of intermediaries despite the lack of economic justification, a transaction that results in a state identical or similar to the initial state. Therefore, multi-stage restructuring and tax optimization processes are particularly vulnerable. It should be noted, however, that the GAAR is not applicable below a PLN 100,000 threshold.

Furthermore, when evaluating a development acquisition structure, it is of the utmost importance to duly analyze and present business and economic reasoning for the chosen structure; tax effectiveness should not be perceived as the sole driver for choosing a given structure. It is commonly recommended to prepare a feasibility study, which may be of assistance if tax authorities question the transaction as being artificial.

The implementation of the ATAD can also affect the investment structure with respect to the deductibility of interest. This particularly applies to the two tier (or more) structures where financing leverage is used.

According to the proposed amendments, which are currently moving forward through the legislative process and should be introduced in 2018, an entity's debt financing of up to 30% EBITDA or EUR 3,000,000 are deductible. At the time of publication, more details were not available regarding this amendment, however, as this aspect is an essential element of a investment transaction, we recommend this issue to be monitored closely.

With respect to the case study, it is also worth mentioning that as of 2017, investment fund taxation regulations have been amended. According to the new regulations, some investment funds (both Polish and foreign), which have thus far been CIT exempt, will no longer be CIT exempt and will now be CIT-payers; included are open-ended funds investing directly into real property.

Taking the above into account, in the analysed situation, the fund has the possibility of:

- direct acquisition with taxation of income at a 19% CIT rate,
- indirect acquisition through a special purpose vehicle taxed at a rate of 19% (for the purpose of this analysis we assume a capital company).

From the Polish perspective, both options seem comparable as both result in a 19% CIT rate. However, it should be noted that under the terms of the double taxation treaty, the Czech taxpayer is entitled to reduce their tax obligation in the Czech Republic by the amount of tax paid in Poland. Due to this construction, direct investment seems to be more favorable as compared to the structure involving a SPV.

Na ostateczną efektywność opodatkowania inwestycji wpływają również zagadnienia związane z finansowaniem. W przypadku bezpośredniego nabycia nieruchomości nie pojawi się kwestia przekazania środków inwestycyjnych do spółki celowej i związane z tym zagadnienia podatkowe, np. kwestia poboru podatku u źródła, niedostateczna kapitalizacja oraz podatek od czynności cywilnoprawnych. Fundusz będzie finansował nabycie nieruchomości pożyczką bankową oraz pożyczką od podmiotu powiązanego. W związku z zapłatą odsetek, mogą wystąpić dodatkowe konsekwencje podatkowe takie jak obowiązek poboru podatku u źródła. Określając konieczność zapłaty podatku u źródła należy zwrócić uwagę, iż obowiązkowi poboru tego podatku, zgodnie z umowami o unikaniu podwójnego opodatkowania, podlegają co do zasady odsetki „powstające” w umawiającym się Państwie.

Zgodnie z umową polsko-czeską „Uważa się, że odsetki powstają w Umawiającym się Państwie, jeżeli osoba je wypłacająca ma miejsce zamieszkania lub siedzibę w tym Państwie. Jeżeli jednak osoba wypłacająca odsetki, bez względu na to, czy ma ona miejsce zamieszkania lub siedzibę w Umawiającym się Państwie, posiada w Umawiającym się Państwie zakład lub stałą placówkę, w związku z działalnością których powstało zobowiązanie, z tytułu którego są wypłacane odsetki, i zapłata tych odsetek jest pokrywana przez ten zakład lub stałą placówkę, to uważa się, że odsetki takie powstają w Państwie, w którym położony jest zakład lub stała placówka”.

W analizowanej sytuacji fundusz nie posiada siedziby w Polsce – oznacza to, że ewentualny obowiązek poboru podatku u źródła mógłby zaistnieć w przypadku, gdyby fundusz posiadał w Polsce zakład, czyli stałą placówkę, za pośrednictwem której podatnik osiąga dochód. Istnieje szereg przesłanek, które powinny zaistnieć, by powstał zakład w rozumieniu umów o unikaniu podwójnego opodatkowania. Jedną z nich jest posiadanie stałej placówki. Pomimo iż kwestia powstania zakładu zależy od oceny konkretnego urzędu, często można spotkać interpretacje organów wskazujące, iż w przypadku, gdy dochodzi jedynie do przejęcia i „trzymania” aktywów, powstanie zakładu nie powinno mieć miejsca.

Mając powyższe na uwadze, można wnioskować, iż z uwagi na fakt, że odsetki nie powstają w Polsce, nie powinien istnieć również obowiązek poboru podatku u źródła. Należy zaznaczyć, iż kwestia powstania zakładu zależy od subiektywnej oceny organu podatkowego, dlatego też w większości przypadków rekomendowane jest uzyskanie interpretacji podatkowej w tym zakresie.

Gdyby uznać, iż zakład jednak powstał, należy pamiętać, iż większość umów o unikaniu podwójnego opodatkowania zawiera specjalne zwolnienie z podatku u źródła w przypadku płatności na rzecz instytucji finansowej. Oznacza to, że w przypadku pożyczki bankowej taki obowiązek prawdopodobnie nie wystąpi. W odniesieniu do pożyczki od udziałowca zastosowanie powinno znaleźć zwolnienie na mocy Dyrektywy Rady UE z 23 lipca 1990 r. w sprawie wspólnego

The effectiveness of the investment taxation also depends on issues related to financing. With respect to a direct acquisition of real property, there is no issue of transferring investment funds to a special purpose vehicle and the related tax issues involved with such a transaction – such as withholding tax, thin capitalization, and the tax on civil law transactions. The fund will finance the acquisition of real property with loans from both a bank and a related entity. With respect to interest payments, additional tax consequences, such as the payment of withholding tax, may occur; the obligation to pay withholding tax, it is worth noting, according to double taxation treaties, includes interest payments “generated” in the contracting State.

According to the double taxation agreement with the Czech Republic, “[i]nterest shall be deemed to arise in a Contracting State when the payer is that State itself, a political subdivision, a local authority or a resident of that State. Where, however, the person paying the interest, whether he is a resident of a Contracting State or not, has in a Contracting State a permanent establishment or a fixed base in connection with which the indebtedness on which the interest is paid was incurred, and such interest is borne by such permanent establishment, then such interest shall be deemed to arise in the State in which the permanent establishment is situated.”

In the analysed situation, the fund does not have a fixed base in Poland; thus, the fund could be subject to withholding tax only if it had a permanent establishment – a permanent place of business through which the taxpayer achieves income – in Poland. There are many conditions that must be met to qualify as a permanent establishment under the double taxation agreement. One of which is to have a permanent location. Even though the issue of determining a permanent establishment depends on the assessment of the particular office, one can often see interpretations of tax authorities indicating that where there is only an acquisition and “holding” of assets, a permanent establishment does not exist.

Having the above in mind, one may conclude that, due to the fact that the interest had not been “generated” in Poland, it should not be subject to withholding tax. It should be noted, however, that the question of determining whether a permanent establishment exists, depends on the subjective assessment of the tax authority; hence, in most cases, an individual tax ruling in this matter is highly recommended.

However, if one assumes that a permanent establishment exists, it must be remembered that most double taxation agreements include a special exemption from withholding tax for payments made to banks. Thus, with respect to a bank loan, the obligation to pay withholding tax will probably not occur. Furthermore, under the Council Directive of July 23, 1990, on the common system of taxation applicable in the case of parent companies

systemu opodatkowania mającego zastosowanie w przypadku spółek „matek” i spółek „córek” z różnych Państw 90/435/EEC.

Istotną alternatywę dla inwestorów mają stanowić polskie REITy (spółki rynku wynajmu nieruchomości) mające korzystać z szeregu preferencji podatkowych, w tym zwolnienia z CIT. Przepisy mające wprowadzić tę instytucję do polskiego systemu prawnego są obecnie opracowywane.

and subsidiaries of different States 90/435/EEC, a loan from a shareholder will be exempt from paying withholding tax.

Polish REITs (rental real estate companies) are expected to provide to investors a significant alternative that will benefit from a range of tax preferences, including CIT exemptions. The legislation that will introduce this institution into the Polish legal system is currently being drafted.

# 2

## Rozliczenie nabycia projektu

## Settlement of the development project acquisition

### 2.1 Alokacja ceny nabycia nieruchomości pomiędzy grunt i budynek

### Allocation of the purchase price of property acquisition between land and building

*Zagraniczny inwestor, luksemburska spółka s.a.r.l., jest 100% udziałowcem polskiej spółki z o.o., do której zamierza nabyć usytuowaną w Warszawie nieruchomość biurową. Transakcja ma mieć formę nabycia poszczególnych aktywów (tj. budynku wraz z gruntem oraz związanymi z nim budowlami). Cena przewidziana w umowie nie określa wartości poszczególnych składników majątkowych, które będą przedmiotem transakcji.*

*A foreign investor, a Luxembourg company s.a.r.l., is a 100% shareholder of a Polish limited liability company. This company is planning to acquire an office building located in Warsaw. The transaction should be executed as an asset deal (i.e., the building with the land as well as any related structures). The purchase price set forth in the sales agreement does not identify the value of each individual asset that is the subject of the transaction.*



*W jaki sposób alokacja ceny między poszczególne nabywane składniki majątkowe może wpłynąć na przyszłe zobowiązania podatkowe w Polsce?*

*How may the allocation of the purchase price to the particular assets acquired affect the future tax liabilities in Poland?*

#### KOMENTARZ PODATKOWY

#### TAX COMMENTARY

Sposób alokacji ceny pomiędzy budynki, budowle i grunty ma bezpośredni wpływ na przyszłe opodatkowanie podatkiem od

The way price is allocated between buildings, structures, and land directly influences the future property tax with

nieruchomości w zakresie nabytej nieruchomości. Zgodnie z art. 4 ust. 1 ustawy o podatkach i opłatach lokalnych podstawę opodatkowania stanowi w uproszczeniu:

- dla gruntów – powierzchnia
- dla budynków lub ich części – powierzchnia użytkowa
- dla budowli lub ich części związana z prowadzeniem działalności gospodarczej – wartość stanowiąca podstawę naliczania amortyzacji podatkowej na 1 stycznia (wartość podatkowa brutto).

Mając na uwadze powyższe, im większa część ceny zapłaconej za nieruchomość zostanie alokowana do budowli, tym wyższe przyszłe zobowiązanie w podatku od nieruchomości, który liczony będzie jako 2% ich wartości. Jednocześnie zobowiązanie w podatku od nieruchomości od gruntów i budynków nie będzie zależało od ich wartości, a jedynie od powierzchni. Z drugiej strony, alokowanie niższej ceny do budynku/budynków będzie oznaczać mniejszą podstawę dla przyszłych odpisów amortyzacyjnych. W przypadku nowego budynku niemieszkalnego roczna stawka amortyzacyjna to 2,5% jego wartości początkowej. Istnieją jednak możliwości istotnego zwiększenia wartości odpisów amortyzacyjnych, w szczególności poprzez wydzielenie z budynku faktycznie istniejących poszczególnych instalacji i urządzeń, które mogą być amortyzowane znacznie wyższą stawką niż same budynki.

Warto podkreślić, że obecnie trwają prace nad nowelizacją UCIIT zakładającą m.in. wprowadzenie od 2018 r. podatku dochodowego od nieruchomości komercyjnych. Podatek wynosiłby 0,042% miesięcznie, zaś podstawą opodatkowania byłaby wartość początkowa nieruchomości. Jeśli planowane zmiany wejdą w życie, alokacja większej części ceny do budynku będzie skutkować koniecznością uiszczenia wyższej kwoty podatku dochodowego od ww. nieruchomości (niezależnie od obciążeń w podatku od nieruchomości).

## KOMENTARZ KSIĘGOWY

Kwestia alokacji ceny ma przede wszystkim znaczenie w przypadku, kiedy spółka posiada nieruchomość w formie gruntu i budynku oraz klasyfikuje ją jako:

- środek trwały,
- nieruchomość wyceniana w modelu kosztowym.

W takim przypadku, gdy nie jest znana odrębna cena zakupu gruntu i poszczególnych obiektów znajdujących się na tym gruncie, to w celu wprowadzenia ich do ksiąg rachunkowych należy ustalić ją we własnym zakresie. Jeżeli jest to niemożliwe, można zlecić wykonanie wyceny nieruchomości rzeczoznawcy majątkowemu. Na jej podstawie należy proporcjonalnie ustalić udział poszczególnych środków trwałych w ogólnej cenie ich zakupu. Należy przy tym mieć na uwadze, aby łączna wartość poszczególnych obiektów była zgodna z ceną zakupu wynikającą z aktu notarialnego. Koszty wyceny nieruchomości

respect to the acquired real property asset. Pursuant to article 4, clause 1 of the Act on taxes and local charges, the tax base is:

- for the plot of land – area
- for buildings or their parts – usable area
- for buildings or their parts related to conducting business activity – the value that constitutes the base for calculating tax depreciation on January 1 (gross tax value).

Considering the above, the greater the percentage of the price paid for the real property that is allocated to structures, the greater the future property tax liability, which will be calculated as 2% of their value. Simultaneously, the property tax liability for land and buildings will not depend on their value but only on their area. On the other hand, allocating a smaller percentage of the price to the building/buildings will result in a lower base for the future depreciation write-offs. In the case of a new non-residential building, the annual depreciation rate is 2.5% of its initial value. However, there is a possibility to significantly increase the value of depreciation write-offs, particularly by separating from the building the actual existing installations and equipment that can be depreciated at a much higher rate than the building itself.

It is worth stressing that currently, an amendment to the CIT Act is being worked on that introduces a commercial property tax beginning in 2018. The tax would be 0.042% per month while the tax base would be the initial value of the property. If these planned changes come into force, the allocation of a greater percentage of the price to the building will result in incurring a higher amount of income tax on the above real estate (irrespective of the tax burden on real estate).

## ACCOUNTING COMMENTARY

The question of allocating the purchase price is especially important in the case when the company has a real property comprised of land and a building thereon and classifies it as:

- a fixed asset,
- an investment property measured using the cost-based model.

In the case when the purchase price of the land and individual structures located thereon is unknown, in order to recognize them in the accounting books, one should establish it on one's own. If it is impossible, one can have a property appraiser assess the value of the real property assets. On this basis, one should proportionally establish the share of the individual fixed assets within the amount of remuneration paid on acquisition. However, particular attention should be paid to the fact that the total value of individual structures should correspond to the total remuneration resulting from a notarial deed. The cost

przeprowadzonej przez rzeczoznawcę nie są związane z jej zakupem. Nie powinny zatem zwiększać wartości początkowej gruntu oraz znajdujących się na nim obiektów. Wartość usługi wykonanej przez rzeczoznawcę jednostka powinna zaliczać się do kosztów bieżącego okresu.

**UWAGA:** W przypadku wyceny nieruchomości do wartości godziwej, problem ten nie istnieje, ponieważ wartość tak wycenionej nieruchomości nie podlega amortyzacji i nie ma konieczności alokacji ceny nabycia do poszczególnych elementów nabytego majątku.

of real property valuation carried out by a property appraiser is not connected with its purchase and should be recognised in the expenses of the current period.

**NOTE:** In case of valuation of real property at fair value, this problem does not exist since the value of real property is not subject to depreciation and there is no need to allocate the price of acquisition between individual assets acquired.



# 3

## Proces wynajmu i bieżące utrzymanie

## Leasing and ongoing maintenance

### 3.1 Wpływ polityki rachunkowości w zakresie modelu wyceny nieruchomości inwestycyjnej na wysokość potencjalnej dywidendy

### Impact of the accounting policy with respect to valuation of investment property on the amount of the potential dividends

Spółka „Inwestor 3” jest spółką kapitałową (sp. z o.o.) i posiada dwie nieruchomości inwestycyjne „Delta” i „Omega”, które na 31 grudnia 2017 r. wykazywała w cenie nabycia/koszcie wytworzenia pomniejszonym o odpisy amortyzacyjne dokonywane przez okres ich ekonomicznej użyteczności, czyli w tzw. modelu kosztowym. Nieruchomości amortyzowane są liniowo. Wartość bilansowa nieruchomości „Delta” na dzień bilansowy wynosiła 34 500 000 PLN. Wysokość dokonanego odpisu amortyzacyjnego w bieżącym okresie wyniosła 500 000 PLN. Nieruchomość amortyzowana jest liniowo przez okres ekonomicznej użyteczności wynoszący 40 lat, podczas gdy jej wartość godziwa wyniosła 60 000 000 PLN, wykazując wzrost o 5 000 000 PLN względem poprzedniego okresu. Wartość bilansowa nieruchomości „Omega” na dzień bilansowy wyniosła 89 000 000 PLN. Wysokość dokonanego odpisu amortyzacyjnego w bieżącym okresie wyniosła 2 000 000 PLN. Nieruchomość amortyzowana jest liniowo przez okres ekonomicznej użyteczności wynoszący 40 lat. Jej wartość godziwa wyniosła 101 000 000 PLN wykazując

Company “Investor 3” is a capital company (Limited Liability Company) and owns two investment properties “Delta” and “Omega.” As of December 31, 2017, the aforementioned properties apply the cost model for measurement of the investment property (i.e., price of purchase/cost of production decreased by depreciation and impairment write-offs). Both properties are depreciated on a straight-line basis. As of the date of the balance sheet, the carrying amount of the “Delta” property was PLN 34,500,000. The value of the depreciation write-off was made in the current period and amounted to PLN 500,000. The property is depreciated on a straight-line basis for a period of 40 years. The fair-market value of the property amounts to PLN 60,000,000, showing a growth of PLN 5,000,000 as compared to the previous period. As of the date of the balance sheet, the carrying amount of the “Omega” property is equal to PLN 89,000,000. The value of the depreciation write-off made in the current period was PLN 2,000,000. The property is depreciated on a straight-line basis for a period of 40 years. Its fair value

spadek o 9 000 000 PLN względem poprzedniego okresu. Dla celów ilustracji niniejszego przykładu przyjmujemy, że stawka amortyzacji księgowej jest równa stawce amortyzacji podatkowej.

Spółka planuje wypłacić dywidendę w kwocie 6 000 000 PLN, która stanowi zyski zatrzymane z lat ubiegłych (zysk z roku zakończonego 31 grudnia 2016 r.) oraz prognozowany zysk z roku bieżącego (odpowiednio 4 500 000 PLN oraz 1 500 000 PLN). Spółka nie posiada kapitału zapasowego oraz rezerwowego, a w ostatnich latach nie poniosła straty netto. Kapitał zakładowy na obecny i poprzedni dzień bilansowy wynosił 6 000 000 PLN.

amounts to PLN 101,000,000, showing a decrease of PLN 9,000,000, relative to the previous period. In order to illustrate this example, we assume that the accounting depreciation rate equals the tax depreciation rate.

The company is planning to pay a dividend in the total amount of PLN 6,000,000 which is equal to the retained earnings (profit for the period ended 31 December 2016) from the previous periods (profit from the year 2016) and the forecasted profits from the current year (PLN 4,500,000 and PLN 1,500,000, respectively). The company has no supplementary capital or any other reserves. The company has not generated a net loss in the recent years. As of the current and previous balance sheet date, the share capital amounts to PLN 6,000,000.



**Jak przyjęcie alternatywnej polityki rachunkowości w zakresie modelu wyceny nieruchomości inwestycyjnej może wpływać na kapitał własny spółki oraz kwotę potencjalnej dywidendy możliwej do wypłacenia przez spółkę na 31 grudnia 2017 r.?**

**How may a change in the accounting policy with respect to the investment property valuation model impact an Entity's equity and the amount of potential dividend payout as of December 31, 2017?**

#### KOMENTARZ KSIĘGOWY

Należy pamiętać, iż zmiana metody wyceny nieruchomości w sprawozdaniu finansowym jest zmianą polityki rachunkowości, która musi zostać zaksięgowana retrospektywnie zgodnie z MSR 8.4.

**UWAGA:** Należy zauważyć, iż zgodnie z MSR 8.14 zmiana polityki rachunkowości możliwa jest wtedy i tylko wtedy gdy zmiana taka:

- jest wymagana przez dany MSSF
- lub
- sprawi, że sprawozdanie finansowe będą zawierać wiarygodne i bardziej przydatne informacje.

W związku z tym zmiana polityki rachunkowości dotycząca wyceny nieruchomości z modelu kosztowego na model wartości godziwej jest relatywnie łatwa do uzasadnienia, przede wszystkim w kontekście prezentacji bardziej wiarygodnych i przydatnych informacji dla użytkownika sprawozdań finansowych. W przypadku kiedy jednak spółka zdecydowałaby o przeciwnej zmianie (z wyceny w wartości godziwej do wyceny w modelu kosztowym) uzasadnienie jej byłoby bardzo trudne w praktyce.

Należy także zwrócić uwagę, iż zmiana zasad rachunkowości w zakresie modelu wyceny powinna zostać zastosowana do wszystkich nieruchomości inwestycyjnych posiadanych przez spółkę zgodnie z MSR 8.13.

#### ACCOUNTING COMMENTARY

It should be noted that a change of the valuation method in the financial statement represents a change of the accounting policy. Comparable periods needs to be restated in accordance with IAS 8.4.

**NOTE:** According to IAS 8.4, a change of accounting policy is possible only when:

- required by particular IAS
- or
- to make it so that the financial statements include reliable and more relevant information.

In connection with the above, the change of the accounting policy with respect to the valuation of the property from the cost model to the fair value model is relatively easy to justify as such change will most likely result in more reliable and relevant information provided to the user of the financial statements. However, if the company decides to change the valuation model in the opposite direction (from the valuation at fair value to valuation at cost), finding a justification for the change may be very difficult in practice.

It should also be noted that in accordance with IAS 8.13, the aforementioned change of accounting policies should be applied consistently to all investment properties held by the Company.

## DANE PORÓWNAWCZE:

Zmianie ulegną przede wszystkim pozycje nieruchomości inwestycyjnej oraz kapitały i aktywa z tytułu podatku odroczonego w sprawozdaniu z sytuacji finansowej na 31 grudnia 2016 r.

### ■ „Delta”

W okresie porównawczym (12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2016 r.) wartość nieruchomości inwestycyjnej „Delta” wzrośnie o 19 500 000 PLN (55 000 000 PLN – 35 500 000 PLN). Dodatkowo z kapitałów należy także wyeliminować wartość amortyzacji w kwocie 500 000 PLN. Wraz z efektem podatku odroczonego, wpływ na kapitał własny w okresie 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2016 r. będzie dodatni i wyniesie 16 200 000 PLN  $[(19\,500\,000\text{ PLN} + 500\,000\text{ PLN}) \times (1-19\%)]$ .

### ■ „Omega”

W okresie porównawczym (12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2016 r.) wartość nieruchomości inwestycyjnej „Omega” wzrośnie o 17 000 000 PLN (110 000 000 PLN – 93 000 000 PLN). Dodatkowo z kapitałów należy także wyeliminować wartość amortyzacji w kwocie 2 000 000 PLN.

Wraz z efektem podatku odroczonego, wpływ na kapitał własny w okresie 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2016 r. będzie dodatni i wyniesie 15 390 000 PLN  $[(19\,000\,000\text{ PLN}) \times (1-19\%)]$ .

Łącznie kapitał własny spółki na koniec okresu porównawczego wzrośnie o 36 090 000 PLN  $(4\,500\,000\text{ PLN} + 16\,200\,000\text{ PLN} + 15\,390\,000\text{ PLN})$  do kwoty 42 090 000 PLN.

**Alternatywnie:** Łączny wpływ zmiany polityki rachunkowości na wynik uzyskany w okresie oraz kapitały na koniec porównawczego okresie będzie dodatni i wyniesie 31 590 000 PLN  $(16\,200\,000\text{ PLN} + 15\,390\,000\text{ PLN})$ .

## OKRES BIEŻĄCY

### ■ „Delta”

W bieżącym okresie wartość godziwa nieruchomości wykazanej w sprawozdaniu z sytuacji finansowej wzrośnie o 5 000 000 PLN  $(60\,000\,000\text{ PLN} - 55\,000\,000\text{ PLN})$ . Dodatkowo z kapitałów należy także wyeliminować wartość amortyzacji w kwocie 500 000 PLN. Po uwzględnieniu podatku odroczonego kwota kapitałów własnych w okresie bieżącym zwiększy się o 4 455 000 PLN  $[(5\,000\,000\text{ PLN} + 500\,000\text{ PLN}) \times (1-19\%)]$ .

### ■ „Omega”

W bieżącym okresie wartość godziwa nieruchomości inwestycyjnej wykazanej w sprawozdaniu z sytuacji finansowej spadnie o 9 000 000 PLN  $(101\,000\,000\text{ PLN} - 110\,000\,000\text{ PLN})$ . Dodatkowo z kapitałów należy także wyeliminować wartość amortyzacji w kwocie 2 000 000 PLN. Po uwzględnieniu podatku odroczonego kwota kapitałów własnych w okresie bieżącym zmaleje o 5 670 000 PLN  $[(9\,000\,000\text{ PLN} + 2\,000\,000\text{ PLN}) \times (1-19\%)]$ .

## COMPARATIVE DATA:

This kind of change affects the value of the investment property, equity (retained earnings), and the deferred tax assets/liabilities as of December 31, 2016.

### ■ “Delta”

During a comparative period (12 months ending December 31, 2016) the value of the investment property “Delta” will increase by PLN 19,500,000  $(\text{PLN } 55,000,000 - \text{PLN } 35,500,000)$ . In addition, the depreciation amount of PLN 500,000 should be excluded from equity. With the deferred tax effect, the impact on equity over the 12 months ending December 31, 2016, will be positive and will amount to PLN 16,200,000  $[(\text{PLN } 19,500,000 + \text{PLN } 500,000) \times (1-19\%)]$ .

### ■ “Omega”

During a comparative period (12 months ending December 31, 2016) the value of the investment property “Omega” will increase by PLN 17,000,000  $(\text{PLN } 110,000,000 - \text{PLN } 93,000,000)$ . In addition, the depreciation amount of PLN 2,000,000 should be excluded from equity.

With the deferred tax effect, the impact on equity over the 12 months ending December 31, 2016 will be positive and will amount to PLN 15,390,000  $[(\text{PLN } 19,000,000) \times (1-19\%)]$ .

The total equity, at the end of the comparative period, will increase by PLN 36 090 000  $(\text{PLN } 4,500,000 + \text{PLN } 16,200,000 + \text{PLN } 15,390,000)$  to PLN 42,090,000.

**Alternatively:** The combined effect from the change in accounting policy on the result obtained in the period and the equity at the end of the comparative period will be positive and will amount to PLN 31,590,000  $(\text{PLN } 16,200,000 + \text{PLN } 15,390,000)$ .

## CURRENT PERIOD

### ■ “Delta”

In the current period, the investment property’s fair value will increase by PLN 5,000,000  $(\text{PLN } 60,000,000 - \text{PLN } 55,000,000)$ . Additionally, the depreciation write-off in the amount of PLN 500,000 should be excluded from equity. As a consequence, taking into account the deferred tax effect, the amount of equity in the current period will increase by PLN 4,455,000  $[(\text{PLN } 5,000,000 + \text{PLN } 500,000) \times (1-19\%)]$ .

### ■ “Omega”

In the current period, the investment property’s value will decrease by PLN 9,000,000  $(\text{PLN } 101,000,000 - \text{PLN } 110,000,000)$ . Additionally, the depreciation write-off in the amount of PLN 2,000,000 should be excluded from equity. As a consequence, taking into account the deferred tax effect, the amount of equity in the current period will decrease by PLN 5,670,000  $[(\text{PLN } 9,000,000 + \text{PLN } 2,000,000) \times (1-19\%)]$ .

Łączny wpływ zmiany polityki rachunkowości na wynik uzyskany w okresie oraz kapitały na koniec bieżącego okresu będzie ujemny i wyniesie –1 215 000 PLN (4 455 000 PLN – 5 670 000 PLN).

Podsumowując, zmiana polityki rachunkowości polegająca na przyjęciu modelu wartości godziwej do wyceny nieruchomości, doprowadziła do wzrostu wartości kapitałów własnych o kwotę 30 375 000 PLN (31 590 000 PLN – 1 215 000 PLN).

**UWAGA:** O ile w poniższym przykładzie zmiana polityki rachunkowości ma pozytywny wpływ na wysokość kapitału własnego, to należy zauważyć, iż w kolejnych okresach wahania wartości godziwej nieruchomości mogą mieć pozytywny bądź negatywny wpływ na wynik spółki w wysokości wyższej bądź niższej niż standardowy odpis amortyzacyjny. Przyjęcie takiej polityki zwiększa więc w dłuższym okresie ryzyko wahań wyniku spółki w związku z coroczną wyceną nieruchomości do wartości godziwej.

## WPŁYW NA WYSOKOŚĆ DYWIDENDY

Wspólnik spółki z ograniczoną odpowiedzialnością ma prawo do udziału w zysku (dywidendy) wynikającym z rocznego sprawozdania finansowego i przeznaczonym do podziału uchwałą zgromadzenia wspólników. Kwota przeznaczona do podziału nie może jednak przekraczać zysku za ostatni rok obrotowy, powiększonego o niepodzielone zyski z lat ubiegłych oraz o kwoty przeniesione z utworzonych z zysku kapitałów zapasowego i rezerwowych, które mogą być przeznaczone do podziału. Kwotę tą spółka jest zobowiązana pomniejszyć o niepokryte straty, udziały własne oraz o kwoty, które zgodnie z ustawą lub umową spółki powinny być przeznaczone z zysku za ostatni rok obrotowy na kapitały zapasowy lub rezerwowe.

W przypadku spółki „Inwestor 3” kwotą dostępną do wypłaty będzie cała kwota zysku za ostatni rok obrotowy oraz niepodzielonych zysków z lat ubiegłych, czyli kwota 36 375 000 PLN, która będzie o 30 375 000 PLN wyższa niż kwota, którą spółka mogłaby teoretycznie wypłacić, gdyby nie zmieniała polityki rachunkowości.

Należy jednak zauważyć, iż praktycznym warunkiem wypłacenia dywidendy jest także ilość dostępnych środków pieniężnych. Zmiana polityki rachunkowości umożliwia jedynie zmianę maksymalnego limitu wypłaty dywidendy, ale nie gwarantuje praktycznej realizacji tego procesu.

The total impact on the statement of comprehensive income and equity (retained earnings) at the end of the current period is negative and amounts to PLN 1,215,000 (PLN 4,455,000 – PLN 5,670,000).

To summarise, the change of the accounting policy based on adopting the fair value model of investment properties led to an increase in equity by the amount of PLN 30,375,000 (PLN 31,590,000 - PLN 1,215,000 PLN).

**NOTE:** Insofar as in the example the change of the accounting policy has a positive impact on the amount of equity, it should be noted that in the following periods, due to the fluctuations of fair value, the change may have either a positive or a negative impact on the financial statements in an amount higher or lower than the standard depreciation write-off. Therefore, adopting such a policy increases, in the long run, the risk of fluctuations in the company's income.

## IMPACT ON POTENTIAL DIVIDENDS

The shareholder of a limited liability company has the right to participate in profits (dividends) resulting from the annual financial statements and allocated for distribution by a resolution adopted in a general shareholders' meeting. The amount assigned for distribution cannot exceed profit for the last financial year increased by retained earnings from the previous periods and the amount transferred from supplementary and other reserves, which amount can be allocated for distribution. The company must decrease this amount by uncovered losses, own shares, and the amounts that, pursuant to the law or the articles of association of the company, should be re-allocated from profits for the last financial year to the supplementary capital or other reserves.

The amount available for distribution as dividends of company "Investor 3" equals the total profit for the last financial year and retained earnings from previous years, i.e., PLN 36,375,000, which is an increase of PLN 30,375,000 over the amount that the company could theoretically distribute if it had not changed the accounting policy.

It should be also noted that a practical condition for paying out a dividend is also the sum of available cash. A change in the accounting policy allows only for changing the maximum limit of dividend payout but it does not guarantee the practical execution of this process.



## Jakie konsekwencje podatkowe ciąży na spółce wypłacającej?

### KOMENTARZ PODATKOWY

Możliwość wypłaty dywidendy uzależniona jest od kondycji finansowej danego podmiotu (regulacje KSH). Niezależnie od spełnienia warunków pozwalających na wypłatę dywidendy należy pamiętać o odpowiednim przygotowaniu kwestii formalnych, co w większości przypadków pozwala na uniknięcie opodatkowania podatkiem u źródła w Polsce.

Co do zasady, wypłacający dywidendę ma obowiązek potrącić z niej i wpłacić do właściwego urzędu skarbowego 19% podatku. Nie ma możliwości rozpoznania kosztów uzyskania przychodów. Należy jednak pamiętać, iż spełnienie określonych warunków pozwala zastosować zwolnienie z opodatkowania. Zgodnie z regulacjami podatkowymi zwolnienie obejmuje dywidendę, jeżeli spełnione są łącznie następujące warunki:

- wypłacającym dywidendę oraz inne przychody z tytułu udziału w zyskach osób prawnych jest spółka mająca siedzibę lub zarząd na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej,
- uzyskującym dochody (przychody) z dywidend jest spółka podlegająca w Rzeczypospolitej Polskiej lub innym niż Rzeczypospolita Polska państwie członkowskim Unii Europejskiej lub innym państwie należącym do Europejskiego Obszaru Gospodarczego, opodatkowaniu podatkiem dochodowym od całości swoich dochodów, bez względu na miejsce ich osiągnięcia,
- spółka, o której mowa w pkt 2 posiada bezpośrednio nie mniej niż 10% udziałów (akcji) w kapitale spółki, o której mowa w pkt 1 przez okres dwóch lat,
- spółka, o której mowa w pkt 2 nie korzysta ze zwolnienia z opodatkowania podatkiem dochodowym od całości swoich dochodów, bez względu na źródło ich osiągnięcia.

Przedmiotowe zwolnienie może zostać zastosowane przez wypłacającego pod warunkiem uzyskania certyfikatu rezydencji oraz oświadczenia o spełnieniu powyższych warunków od podmiotu otrzymującego dywidendę.

## 3.2 Wycena nieruchomości inwestycyjnej według „najwyższej i najlepszej” wartości

*Spółka „Inwestor 7” posiada działkę budowlaną, która znajdowała się w obrębie miejscowego planu zagospodarowania przeznaczonych pod budownictwo związane ze świadczeniem usług opieki zdrowotnej. Plan przestał być ważny 31 grudnia 2016 r. Spółka złożyła wniosek o zmianę planu zagospodarowania oraz wydanie zgody na zabudowę biurową.*

## What are the tax consequences for the dividend payer?

### TAX COMMENTARY

The possibility of a dividend payout depends on the financial standing of the particular entity (regulations of the Commercial Companies Code). Even if conditions that allow for the dividend payout are met, formal matters should be properly documented; in most cases, only this will allow for avoiding withholding tax in Poland.

As a rule, the entity paying out the dividend is obligated to deduct and pay a 19% tax to the relevant tax office. There is no possibility to recognize tax deductible costs. However, it should be remembered that if certain conditions are met, a tax exemption will apply. According to tax regulations, dividends may be exempt if the following conditions are jointly met:

- the entity paying out the dividend and other revenues from participation in profits of legal entities is a company with a seat (headquarters) or management board in the territory of the Republic of Poland,
- the entity generating income (revenues) from the dividends is a company whose total taxable income, regardless of where it is generated, is subject to income tax in the Republic of Poland, or in a member state of the European Union, or another state being a member of the European Economic Area other than the Republic of Poland,
- the company referred to in point 2 directly owns not less than 10% of shares (stocks) in the share capital of the company referred to in point, 1 for a period of two years,
- the company referred to in point 2 does not use the tax exemption on its total taxable income regardless of where it is generated.

The exemption in question may be applied by the entity paying out the dividend on the condition it obtains a certificate of residence and a declaration from the entity receiving the dividend that it has met the aforementioned conditions.

## Valuation of investment property on the basis of “the greatest and the best use”

*Company “Investor 7” is an owner of a building plot, which is located within the local health care services zoning plan. The plan expired on December 31, 2016. The company applied for a change of the zoning plan and a permit for office development.*

W ostatnich dwóch latach, większość działek w okolicy została przeznaczona pod zabudowę biurową, a dla jeszcze niezabudowanych działek został uchwalony plan zagospodarowania umożliwiający tego typu budowę. Na obecną chwilę działka jest wynajęta podmiotowi, który zorganizował na niej parking, w związku z czym jest klasyfikowana jako nieruchomość inwestycyjna. Spółka planuje sprzedać działkę deweloperowi w 2018 r.

Kierownictwo spółki jest w posiadaniu następujących informacji:

- wartość rynkowa działki w obecnych warunkach, przy założeniu wybudowania na niej szpitala, wynosi 32 000 000 PLN,
- wartość rynkowa działki w obecnych warunkach, przy założeniu kontynuowania umowy najmu, wynosi 16 000 000 PLN,
- rynkowa wartość godziwa działki, przy założeniu otrzymania zgody na zabudowę biurową, wynosi 54 000 000 PLN.

In the last two years, most plots in the area were zoned for office development. For those parcels still undeveloped, a zoning plan had been adopted that allowed for this type of development as well. For the time being, the plot of land is being rented to a parking operator and, as a consequence, is classified as an investment property. The company intends to sell the plot of land to a developer in the year 2018.

The company management has the following information:

- assuming the construction of a health service facility, the market value of the plot of land is PLN 32,000,000,
- assuming a continuation of the tenancy agreement, the market value of the plot of land, in its current condition, is PLN 16,000,000,
- assuming the zoning permit for office development is approved, the market value of the plot of land is PLN 54,000,000.



**Jaka będzie wartość godziwa działki budowlanej dla celów sprawozdawczości finansowej na 31 grudnia 2017 r.?**

#### KOMENTARZ KSIĘGOWY

Zgodnie z MSSF 13.27 wycena wartości godziwej składnika aktywów niefinansowych uwzględnia zdolność uczestnika rynku do wytworzenia korzyści ekonomicznych poprzez jak największe i najlepsze wykorzystanie składnika aktywów lub jego zbycie innemu uczestnikowi rynku, który zapewniłby jak największe i jak najlepsze wykorzystanie tego składnika aktywów.

Największe i najlepsze wykorzystanie składnika aktywów niefinansowych uwzględnia wykorzystanie składnika aktywów, które jest fizycznie możliwe, dopuszczalne prawnie i wykonalne finansowo.

Co ważne, zgodnie z MSSF 13.29 największe i najlepsze wykorzystanie określa się z perspektywy uczestników rynku, nawet jeżeli jednostka przewiduje inne wykorzystanie. Zakłada się jednak, że aktualne wykorzystanie składnika aktywów niefinansowych przez jednostkę jest największe i najlepsze, chyba że czynniki rynkowe lub inne wskazują, że inne wykorzystanie przez uczestników rynku skutkowałoby maksymalnym zwiększeniem wartości składnika aktywów.

Biorąc pod uwagę powyższe okoliczności oraz regulacje MSSF 13 można stwierdzić, iż najlepszą i najwyższą formą wykorzystania wspomnianej działki z punktu widzenia uczestników rynku będzie wybudowanie na niej nowoczesnej klasy biurowca, co potwierdza wycena gruntu przygotowana na bazie takiego założenia.

**What will be the fair value of the building plot for the purpose of financial reporting as of December 31, 2017?**

#### ACCOUNTING COMMENTARY

Pursuant to IFRS 13.27, the valuation of a non-financial asset's fair value takes into account the ability of the market player to produce economic benefits through the greatest and the best possible use of the asset or its sale to another market participant that would guarantee the highest and the best possible use of this asset.

The highest and the best possible use of a non-financial asset takes into account whether the use of the asset is physically possible, legally acceptable, and financially viable.

What is important, pursuant to IFRS 13.29, is that the highest and the best possible use is defined from the market participants' perspective, even if the entity intends a different use. It is assumed, however, that the entity's current use of the nonfinancial asset is the greatest and the best possible use, unless market or other factors indicate that a different use by market participants would result in a maximum increase of the asset value.

Taking into consideration the above circumstances and regulations of IFRS 13, it can be stated that the highest and best use of this plot, from the market participants perspective, will be to construct a modern office building upon it according to the prepared land valuation.

W konsekwencji za wartość godziwą gruntu na 31 grudnia 2017 r. należy przyjąć kwotę 54 000 000 PLN, która odzwierciedla najwyższą i najlepszą wartość wskazanej nieruchomości. Kwoty tej nie powinno korygować się o koszty transakcyjne, ponieważ nie są one cechą składnika aktywów lub zobowiązania, a raczej właściwością transakcji i będą różne w zależności od tego, jak jednostka zawiera transakcję dotyczącą składnika aktywów lub zobowiązań.

Consequently, on December 31, 2017, the fair value of the land should be PLN 54,000,000, which reflects the highest and the best use of the property. This amount should not be adjusted by transaction costs as they are not influenced by the characteristics of the asset or liability, but rather by the characteristics of the transaction, and will vary depending on how the entity enters into an asset or liability transaction.



### **Jakie są konsekwencje wzrostu wartości godziwej działki budowlanej dla celów podatkowych?**

### **What are the consequences of the increase in the fair value of the building plot for tax purposes?**

#### **KOMENTARZ PODATKOWY**

##### **PDOP**

Sam fakt przeszacowania wartości nieruchomości nie jest zdarzeniem kreującym konsekwencje podatkowe na gruncie przepisów UPDOP. Aktualizacja wartości nieruchomości nie jest bowiem wymieniona jako przychód w art. 12 UPDOP. Samo przeszacowanie nie tworzy przychodu podatkowego, ponieważ ma odniesienie wyłącznie do zmian wartości poszczególnych kapitałów spółki.

Analogiczna zasada ma zastosowanie w przypadku zmniejszenia wartości inwestycji, która nie stanowi kosztu podatkowego, gdyż art. 16 ust. 1 pkt 26a UPDOP wyraźnie wyklucza odpisy aktualizacyjne (poza aktualizacją należności) z katalogu kosztów uzyskania przychodów. Przychód do opodatkowania powstawałby dopiero w momencie zbycia przedmiotowej nieruchomości, a jego wartość określona zostałaby na podstawie art. 14 ust. 1 UPDOP, odnosząc się w tym przypadku do wartości rynkowej przedmiotu zbycia. Innymi słowy przeszacowanie wartości nieruchomości nie spowoduje powstania obowiązku podatkowego na gruncie UPDOP.

##### **VAT**

Przeszacowanie wartości niezabudowanej nieruchomości jest operacją wewnętrzną spółki, w wyniku której nie dochodzi do żadnej transakcji tj. ani do przeniesienia prawa do rozporządzania towarem jak właściciel ani wyświadczenia usługi. W takiej sytuacji brak jest bowiem wypełnienia przesłanek wskazanych w art. 7 ust. 1 UVAT, czy też w art. 8 ust. 1 UVAT, by można było przedmiotową czynność przeszacowania nieruchomości uznać za dostawę towarów lub świadczenie usług. W związku z powyższym operacja przeszacowania nieruchomości gruntowej nie mieści się w przedmiotowym zakresie UVAT, to znaczy nie stanowi dostawy towarów ani świadczenia usług, co oznacza, że jest to czynność neutralna na gruncie VAT.

#### **TAX COMMENTARY**

##### **CIT**

The act of revaluing the real property is not, in itself, an event that creates tax consequences under the provisions of the CIT Act. Income, as defined in article 12 of the CIT Act, does not include a revaluation of real property. The very revaluation does not create taxable income because it refers only to the change of value of the individual company equities.

An analogous rule applies in the case of decreasing the investment value; this does not constitute a tax deductible cost because article 16, clause 1, point 26a of the CIT Act explicitly excludes impairment write-offs (except for updating receivables) from the catalogue of tax deductible costs. Taxable income would appear only at the moment of sale of the real property in question and its value would be defined pursuant to article 14, clause 1 of the CIT Act (in this case, referring to the market value of the object of sale). In other words, revaluation of real property will not impose a tax obligation on the grounds of the CIT Act.

##### **VAT**

Revaluation of undeveloped real property is an internal operation of the company, as a result of which no transaction takes place (i.e., there is no transfer of right to dispose of goods as an owner nor is there a rendering of a service). In this situation, the conditions stipulated in the VAT Act (article 7, clause 1 and article 8, clause 1 both of the VAT Act), are not satisfied and thus, revaluing the real property cannot fall under the scope a delivery of goods or rendering a service. Due to the above, the operation of revaluing undeveloped real property is outside the scope of the VAT Act (i.e., it does not constitute a delivery of goods or rendering a service, which means that it is neutral in terms of VAT).

### 3.3 Prezentacja kosztów i przychodów z tytułu opłat eksploatacyjnych

Spółka „Inwestor 7” jest właścicielem centrum handlowego „Atlantyda”. W umowach zawartych z najemcami spółka oprócz czynszu za 1 m<sup>2</sup> wynajętej powierzchni, zobowiązuje także stronę umowy do pokrycia opłaty eksploatacyjnej dotyczącej utrzymania powierzchni wspólnych. Wszystkie usługi związane z utrzymaniem części wspólnych dostarczają dostawcy niezależni od spółki „Inwestor 7”. Spółka otrzymuje miesięczne zaliczki od najemców z tytułu opłat eksploatacyjnych. Ostateczne rozliczenie, w oparciu o realnie poniesione koszty, odbywa się po dniu bilansowym

118



**Jak powyższe koszty poniesione przez spółkę „Inwestor 7” oraz przychód z tytułu ich zwrotu przez najemców powinien zostać ujęty z rachunkowego oraz podatkowego punktu widzenia?**

#### KOMENTARZ KSIĘGOWY

Ze względu na fakt, iż powyższe koszty eksploatacyjne są pokrywane przez najemców, ale odpowiedzialność za proces ich ponoszenia i rozliczania spoczywa na właścicielu centrum, występuje on przeważnie w roli agenta zgodnie z definicją MSR 18.

W przypadku, kiedy właściciel centrum handlowego występuje w roli agenta, spółka powinna prezentować koszty oraz związane z nimi przychody z tytułu usług eksploatacyjnych per saldo w sprawozdaniu z całkowitych dochodów. Niemniej jednak, należy w ujawnieniach do sprawozdania finansowego wskazać na łączną kwotę poniesionych z tego tytułu kosztów i otrzymanych na ich pokrycie środków pieniężnych.

Zgodnie z obowiązującym od 1 stycznia 2018 r. MSSF 15 należy dokonać analizy czy właściciel centrum jest tzw. pośrednikiem (dawniej: agentem) w transakcji.

Powyższy Standard wymienia następujące kryteria, które określają, że dana jednostka nie jest pryncypałem (który ujmuje przychód na zasadzie brutto), lecz pośrednikiem (który ujmuje jako przychód tylko marżę):

- inna jednostka jest zasadniczo zobowiązana do wykonania świadczenia,
- jednostka nie ponosi ryzyka związanego z zapasami,
- jednostka nie ma możliwości ustalania cen za wykonane świadczenia,
- wynagrodzenie jednostki jest ustalone w postaci prowizji,
- jednostka nie ponosi ryzyka kredytowego w związku z wykonaniem świadczeń objętych opłatą eksploatacyjną.

### Presentation of service charge expenses and revenues

Company “Investor 7” is the owner of “Atlantyda” shopping centre. The tenants, on the basis of rental agreements, are obliged to cover rent with respect to the leased space as well as the service charge expenses for the maintenance of common areas. The company receives monthly advances from the tenants with respect to the service charge. The final settlement is made after the balance sheet date. All services relating to maintenance of the common areas are provided by external contractors independent from “Investor 7.”

**How should the above service charge costs incurred by company “Investor 7” and the revenues from their reimbursement by the tenants be recognised in the financial statements?**

#### ACCOUNTING COMMENTARY

Due to the fact that the above service charges are covered by the tenants but the responsibility for the process of incurring and settling them lies on the owner of the centre, the owner usually acts as an agent pursuant to the definition of IAS 18.

Where the owner of the shopping centre acts as an agent, the company should present both the aforementioned revenues and expenses on a net basis in the statement of comprehensive income. Nevertheless, the Entity should present the total amount of the incurred costs and reimbursed amount of revenue in the disclosure notes to the financial statements.

In accordance with IFRS 15, effective January 1, 2018, it is necessary to examine whether the owner of the center is an intermediary (former agent) in the transaction.

The above Standard lists the following criteria that establish when an entity is not a principal (that recognizes revenue on a gross basis) but an intermediary (that only recognizes margins as revenue):

- the other entity is generally required to perform the service,
- the entity does not bear the risk of stock,
- the entity is not able to determine the prices for services rendered,
- the remuneration of the entity is fixed in the form of commissions,
- the entity is not exposed to credit risk in connection with the performance of services subject to an operating fee.



Bazując na powyższym przykładzie Spółka „Inwestor 7” spełnia kryteria a oraz c. Wynika to faktu, iż usługi utrzymaniowe powierzchni wspólnej świadczone są przez podmioty zewnętrzne, a końcowe rozliczenie opiera się na bazie realnie poniesionych kosztów opartych o ceny świadczonych usług, które są w praktyce niezależne od spółki. Kryterium b jest w tym przypadku nieistotne. Naszym zdaniem spełniony jest również warunek d. Kluczowa w tym kontekście jest informacja o rozliczeniu kosztów po dniu bilansowym, która wskazuje na to, że podstawą realnych wpływów z tytułu opłat eksploatacyjnych są ceny określone przez dostawców. Spółka może hipotetycznie uzyskać z tego tytułu prowizję, która będzie określona jako procent od tych wpływów, jednak nie ma możliwości, aby uzyskać stałe wynagrodzenie z tego tytułu w inny sposób.

Jedynym kryterium, uzasadniającym, że „Inwestor 7” jest agentem, które w tym wypadku nie zostanie spełnione, jest kryterium e. Bezpośrednim odbiorcą świadczeń, zobowiązanym do zapłaty za ich wykonanie, jest bowiem „Inwestor 7”.

W związku z tym, że większość kryteriów wymienionych w MSSF 15, w opisywanym powyżej przypadku jest spełnionych, „Inwestor 7” powinien swoje przychody z tytułu opłat eksploatacyjnych ujmować w kwocie netto, zgodnie z przepisami dotyczącymi pośredników (agentów).

Z racji tego, że zagadnienie to bazuje w dużej mierze na osądzie kierownictwa, dla uniknięcia niejasności Spółka powinna określić podejście dotyczące sposobu prezentacji rozliczenia opłat eksploatacyjnych w swojej polityce rachunkowości oraz wprowadzeniu do sprawozdania finansowego.

Na marginesie należy zaznaczyć, że różnica pomiędzy MSSF 15 a MSR 18 polega na tym, że nowy standard zawiera powyższe kryteria jako część wymogów, natomiast dotychczasowy standard zawierał te wymogi jako przykład ilustrujący, który nie jest częścią standardu MSR 18.

## RÓŻNICE DO PAS

Nie zidentyfikowano istotnych różnic.

## KOMENTARZ PODATKOWY

Podatkowe ujęcie opłat eksploatacyjnych budzi szereg wątpliwości podatników i doczekało się licznych interpretacji podatkowych oraz wyroków sądów administracyjnych. Istotnym problemem praktycznym jest ostateczne rozliczenie zaliczek na koszty eksploatacyjne oraz ich prawidłowe ujęcie dla celów podatkowych.

Wątpliwości dotyczą przede wszystkim konieczności wystawiania faktur korygujących oraz możliwości ich ujęcia „na bieżąco” w rachunku podatkowym. Zgodnie z prezentowanym ostatnio podejściem sądów administracyjnych oraz organów podatkowych, rozliczenie opłat eksploatacyjnych powinno

Based on the example above, Investor 7 satisfies the criteria set out in a and c. This is because the common area maintenance services are provided by third parties and the final settlement is based on the real cost incurred based on the prices of services rendered that are, in practice, independent from the company. Criterion b is irrelevant in this case. In our opinion, condition d is also satisfied. The key to this is the cost accounting after the balance sheet date, which indicates that the basis for actual service charge receipts are the prices as determined by the suppliers. The Company may, hypothetically, earn a commission, which would be determined as a percentage of these receipts, but there is no way to obtain a permanent remuneration in this regard in any other way.

The only criterion for agent status that “Investor 7” will not fulfill in this case is criterion e. “Investor 7” is the direct recipient of the services required to pay for the performance.

Because most of the criteria listed in IFRS 15 are satisfied with respect to the hypothetical case above, “Investor 7” should recognize the service charges on a net basis, in accordance with the rules regarding intermediaries (agents).

Due to the fact that the issue is largely dependent on the management’s judgment, in order to avoid ambiguity, the Company should define an approach regarding the presentation of the settlement of service charges in its accounting policy and in the introduction to the financial statements.

As a side note, the difference between IFRS 15 and IAS 18 consists in the fact that the new standard contains the above criteria as part of the requirements, while the current standard contains these requirements as an illustrative example that is not part of the IAS 18 standard.

## DIFFERENCES WITH RESPECT TO PAS

No significant differences were identified.

## TAX COMMENTARY

The tax approach to service charges raises many doubts among taxpayers and has been the subject of many individual tax rulings issued by tax authorities as well as judgments handed down by administrative courts. An important practical problem is the final settlement of advances for service charges and their correct recognition for tax purposes.

In particular, there is uncertainty regarding the necessity to issue correction invoices and the possibility of recognising them “on a rolling basis” in the tax account. According to the recently established approach by both the administrative courts and the tax authorities, the settlement of service

nastąpić w oparciu o wystawione faktury korygujące odnoszące się do pierwotnych faktur wystawianych w związku z zaliczkami. Ponadto dostępne interpretacje oraz wyroki nie dają możliwości ujęcia korekt w bieżącym rozliczeniu podatkowym. Zarówno dla celów podatku dochodowego, jak i podatku od towarów i usług należy dokonać korekt wstecznie. Zgodnie z argumentacją prezentowaną przez sądy administracyjne, rozliczenie opłat eksploatacyjnych nie stanowi odrębnego zdarzenia powodującego powstanie obowiązku podatkowego, moment uzyskania przychodu oraz powstania obowiązku podatkowego w podatku od towarów i usług pozostaje niezmienny, rozliczenie modyfikuje jedynie wysokość podstawy opodatkowania.

charges should be based on the issued corrective VAT invoices that adjust the amount originally declared in the invoices with respect to advances. Additionally, the available interpretations and rulings do not allow for corrections in the current tax settlement to be recognized. Both for the purpose of CIT and VAT, corrective VAT invoices must be made retrospectively. Pursuant to the analysis presented by the administrative courts, a settlement of service charges does not constitute a separate event that creates a tax obligation; the moment when both income and value added tax obligations are recognized remains unchanged and the settlement only modifies the value of the tax base.

### 3.4 Wpływ roszczeń ubezpieczeniowych na wartość godziwą nieruchomości

*Spółka „Inwestor 8” posiada dwukondygnacyjny budynek biurowy. Dolna kondygnacja budynku uległa zalaniu w wyniku powodzi 1 listopada 2017 r. Spółka wycenia nieruchomości według wartości godziwej na każdy dzień bilansowy. Nieruchomość była ubezpieczona. W wyniku likwidacji szkody spółka uzyskała potwierdzenie wypłaty odszkodowania w kwocie 4 000 000 PLN.*

### Impact of insurance claims on the fair value of investment property

*Company “Investor 8” owns a two-story office building. The lower level of the building was flooded on November 1, 2017. The company uses a fair value model for measuring the value of the investment property on the balance sheet date. The investment property was insured. As a result of the insurance claim, the company received a confirmation of compensation payout in the amount of PLN 4,000,000.*



**Czy księgową wyceną nieruchomości na 31 grudnia 2017 r. powinna uwzględniać kwotę roszczeń z tytułu ubezpieczenia wspomnianego budynku?**

**Will the compensation claim impact the fair value of the investment property as of December 31, 2017?**

#### KOMENTARZ KSIĘGOWY

Kwestię tą reguluje MSR 40.73, który mówi, że:

Utrata wartości lub utrata nieruchomości inwestycyjnej, związane z tym roszczenia dotyczące płatności odszkodowania od stron trzecich oraz wszelkie następujące po tym nabycie lub wytworzenie aktywów zamiennych, stanowią odrębne zdarzenia gospodarcze i są ujmowane odrębnie w następujący sposób:

- utrata wartości nieruchomości inwestycyjnych jest ujmowana zgodnie z MSR 36,
- wycofanie z użytkowania lub sprzedaż nieruchomości inwestycyjnej są ujmowane zgodnie z MSR 40.66-71,
- odszkodowanie od stron trzecich – zapłata za nieruchomość inwestycyjną, która straciła na wartości, została utracona lub zaniechana, ujmowane jest w rachunku zysków i strat, gdy staje się należne,
- cena nabycia lub koszt wytworzenia aktywów odrestaurowanych, nabytych lub wytworzonych jako zamienne ustalana jest zgodnie z MSR 40.20-29.

#### ACCOUNTING COMMENTARY

This matter is regulated by IAS 40.73, which states that:

Impairments or losses of investment property, related claims for or payments of compensation from third parties, and any subsequent purchase or construction of replacement assets, are separate economic events and are accounted for separately as follows:

- impairments of investment property are recognised in accordance with IAS 36,
- retirements or disposals of investment property are recognised in accordance with IAS 40.66-71,
- compensation from third parties for an investment property that was impaired, lost, or abandoned is recognised in profit or loss when it becomes a receivable,
- the cost of assets restored, purchased, or constructed as replacements are determined in accordance with IAS 40.20-29.

W związku z tym, odszkodowanie w kwocie 4 000 000 PLN nie będzie elementem wpływającym na wycenę wartości godziwej nieruchomości na 31 grudnia 2017 r. Wpływ zniszczeń powstałych w wyniku powodzi, prowadzący do utraty wartości nieruchomości, powinien zostać ujęty zgodnie z MSR 36, czyli w ciężar kosztów operacyjnych.

Zakładając, że powyższa kwota ubezpieczenia stała się należna na dzień bilansowy, powinna ona zostać wykazana jako należność rozpoznana w korespondencji z przychodem w sprawozdaniu z całkowitych dochodów.

### RÓŻNICE DO PAS

Spółka wykaże efekt utraty wartości nieruchomości w pozycji „Pozostałe koszty operacyjne” rachunku zysków i strat za okres 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2017 r. Przychody z tytułu należnego odszkodowania zostaną wykazane w pozycji „Pozostałe przychody operacyjne” rachunku zysków i strat za okres 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2017 r.

Thus, compensation in the amount of PLN 4,000,000 will not have an impact on the fair value of the investment property on December 31, 2017. The impact of damage caused by the flood that leads to the loss of value of the building, should be recognised pursuant to IAS 36, i.e., as an impairment charge in the operating expenses.

Assuming that the aforementioned amount of compensation became due on the balance sheet date, it should be recognised as revenue in the income statement with a corresponding booking in receivables.

### DIFFERENCES WITH RESPECT TO PAS

The company will indicate the impairment loss of the real property as “Other operating expenses” in the the profit and loss account for a period of 12 months ending December 31, 2017. Revenues from the due compensation will be recognised as “Other operating revenue” in the profit and loss account for a period of 12 months ending December 31, 2017.

## 3.5 Dodatkowe usługi świadczone przez właściciela nieruchomości a jej klasyfikacja

*Spółka „Właściciel 1” posiada budynek biurowy w Warszawie, który wynajmuje najemcom. Przy okazji spółka „Właściciel 1” świadczy usługi ochrony mienia w powyższym budynku. Koszty wspomnianej usługi nie są istotne z punktu widzenia przychodów z tytułu umów najmu zawartych z najemcami.*

## Additional services rendered by the owner of the building

*Company “Owner 1” owns an office building in Warsaw that it rents to tenants. At the same time, company “Owner 1” renders security services in the aforementioned building. The costs of the security services are not material in relation to the revenues from the leasing activity.*



**Jak spółka powinna klasyfikować wspomniany budynek biurowy?**

**How should the company classify the aforementioned office building?**

### KOMENTARZ KSIĘGOWY

Sytuację tę reguluje MSR 40.11, który wskazuje, że w pewnych wypadkach jednostka udostępniająca nieruchomość świadczy dodatkowe usługi na rzecz podmiotów wynajmujących nieruchomość. Jeżeli usługi te są stosunkowo nieznacznym elementem w skali całokształtu przedsięwzięcia, jednostka zalicza taki obiekt do nieruchomości inwestycyjnych. Jest tak na przykład wtedy, gdy właściciel biurowca świadczy na rzecz najemców usługi dotyczące ochrony i utrzymania obiektu.

Należy jednak zauważyć, iż kluczowym aspektem całego zagadnienia jest określenie czy powyższe usługi są istotnym elementem całego przedsięwzięcia. W praktyce istnieje wiele przypadków, które mogą wskazywać na fakt, iż świadczone przez właściciela usługi stanowią dużo bardziej znaczący element

### ACCOUNTING COMMENTARY

This situation is regulated by IAS 40.11, which indicates that in some cases, an entity provides ancillary services to the occupants of a property it leases. An entity treats such a property as an investment property if the services are insignificant to the arrangement as a whole. An example is when the owner of an office building provides security and maintenance services to the lessees who occupy the building.

It must be noted, however, that a significant aspect is the determination whether the aforementioned services are a significant element of the whole venture. In practice, there are many cases, which may indicate that the services rendered by the owner are a much more significant element in the whole

w skali całego przedsięwzięcia (np. właściciele zapewniający kompleksową obsługę IT, w którym to przypadku można klasyfikować nieruchomość jako środek trwały) i dlatego każdy z przypadków powinien być rozpatrywany osobno, a ocena istotności powinna być dokonywana ze szczególną ostrożnością.

### **RÓŻNICE DO PAS**

Nie zidentyfikowano istotnych różnic.

scale of the venture (e.g., owners providing comprehensive IT services in which case, one can classify the building as a fixed asset). Consequently, each case should be considered separately and the assessment of significance should be made diligently.

### **DIFFERENCES WITH RESPECT TO PAS**

No differences were identified.

# 4

## Restrukturyzacja inwestycji w nieruchomości

## Restructuring of a real estate investment

### 4.1 Podatkowe aspekty procesu restrukturyzacji

### Tax aspects of the restructuring process (tax step-up)

*Spółka z o.o. jest właścicielem nieruchomości inwestycyjnej zlokalizowanej w Warszawie, której właścicielem stała się wraz z nabyciem udziałów w innej spółce z o.o. W dłuższej perspektywie nieruchomość inwestycyjna zostanie zbyta.*

*A limited liability company became the owner of an investment property located in Warsaw when it acquired the shares in another limited liability company. In the long term, the company will dispose of the investment property.*

**?** *Czy ewentualne działania restrukturyzacyjne służyłyby wzrostowi wartości nieruchomości w momencie jej sprzedaży?*

*Would these restructuring measures serve to increase the value of the property at the time of its sale?*

#### KOMENTARZ PODATKOWY

##### PDOP

Zdarza się, że na decyzję o restrukturyzacji inwestycji, obok względów biznesowych, może wpływać szacowana kalkulacja efektywnego opodatkowania płynącego z niej zysku. Zważywszy jednak wprowadzoną w połowie 2016 r. ogólną klauzulę przeciwko unikaniu opodatkowania (GAAR), warto rozważyć potencjalne ryzyko, które wiąże się z jej zastosowaniem.

#### TAX COMMENTARY

##### CIT

It is possible that the decision to restructure an investment, may not only evaluate business considerations but also could address the estimated tax benefit resulting therefrom. However, considering the general anti-avoidance clause (GAAR) introduced in mid-2016, it is worth considering the potential risks associated with its application.

Na co wskazuje klauzula, transakcja może zostać uznana przez organy podatkowe za sztuczną, a podatnik nie osiągnie zamierzonej korzyści. Sytuacja taka ma miejsce, kiedy transakcja zostanie przeprowadzona wyłącznie w celu uzyskania korzyści podatkowej. Zasadniczymi przesłankami sztuczności transakcji jest nieuzasadniony podział transakcji gospodarczych, zaangażowanie pośredników pomimo braku uzasadnienia ekonomicznego, czy niezauważalna różnica pomiędzy stanem po transakcji a przed nią. Dlatego też, procesy restrukturyzacyjne i racjonalizatorskie są utrudnione. Warto pamiętać, że przepisów klauzuli nie stosuje się do korzyści podatkowych mniejszych niż 100 000 PLN.

Mając to na względzie, istotnym jest poparcie ekonomicznego wyboru konkretnej struktury odpowiednią argumentacją. Jedynym czynnikiem decydującym o wybranej strukturze nie może być efektywność podatkowa. Z tego względu wskazanym jest przygotowanie dokumentacji przedstawiającej argumentację wyboru formy danej transakcji, która może być pomocna w przypadku ewentualnego sporu z organami podatkowymi.

W analizowanej sytuacji warto też wrócić uwagę, że właściciel nieruchomości inwestycyjnej wszedł w jej posiadanie poprzez nabycie udziałów w innym podmiocie. Ponieważ kontynuuje on historię podatkową poprzednika, warto przeanalizować, czy przed nabyciem udziałów nie podjął on działań, skutki których mogą wystąpić obecnie, a w rezultacie wskazywać na ryzyko zastosowania klauzuli do bieżących rozliczeń następcy.

As indicated by the clause, the transaction may be considered by the tax authorities to be artificial and the taxpayer will not be able to take advantage of the intended benefit. This is the case when the transaction is carried out exclusively for tax purposes. The basic characteristics of an artificial transaction include an unjustifiable division of economic transactions, the involvement of intermediaries despite the lack of economic justification, or the imperceptible difference between the state of the company after the transaction versus before it. Therefore, the restructuring and rationalization processes are complicated. It is worth remembering that the provisions of the clause do not apply to tax benefits below PLN 100,000.

With that in mind, it is important to provide supporting evidence justifying a particular structure economically supported by appropriate arguments. It is imperative that tax efficiency is proved not to be the sole determinant for the chosen structure. For this reason, it is advisable to prepare the documentation presenting the argument for choosing the form of the transaction, which documentation may be helpful in the event of a possible dispute with the tax authorities.

It is also worth noting that, in the analyzed situation, the owner of the investment property had acquired it through the acquisition of shares in another entity. Because the owner acquires the predecessor's tax history as well, it is worth analyzing whether the predecessor took any action prior to the transfer of shares that may presently open the owner to the risk of GAAR proceedings.

# 5

## Struktura wyjścia z inwestycji i sprzedaż

## Exit structure and sale of property

### 5.1 Podatkowe aspekty sprzedaży nieruchomości – enterprise deal

*Zagraniczny inwestor, luksemburska spółka akcyjna, jest 100% udziałowcem polskiej spółki z o.o., która posiada usytuowaną w Warszawie nieruchomość – centrum handlowe (CH). Nieruchomość stanowi główne aktywa majątkowe spółki z o.o. Obecnie spółka luksemburska zamierza sprzedać nieruchomość i – z uwagi na rosnącą popularność tzw. enterprise deals – rozważa ustrukturyzowanie transakcji jako sprzedaż przedsiębiorstwa.*

### Tax aspects of the sale of property – enterprise deal

*A foreign investor, a Luxembourg joint stock company, is a 100% shareholder of a Polish limited liability company, which owns real property – a shopping center located in Warsaw (SC). The real property is the main asset of the limited liability company. Currently, the Luxembourg company intends to sell the property and – due to the growing popularity of enterprise deals – is considering structuring the transaction as such.*

**?** *Jakie są konsekwencje podatkowe ukształtowania transakcji sprzedaży powyższego centrum handlowego jako sprzedaż przedsiębiorstwa?*

*What are the tax consequences of the sale of the above shopping center as an enterprise?*

#### KOMENTARZ PODATKOWY

##### Podatek dochodowy

W przypadku sprzedaży przedsiębiorstwa, dochodem podlegającym opodatkowaniu 19% CIT jest różnica pomiędzy przychodem ze zbycia przedsiębiorstwa (cena) a kosztami

#### TAX COMMENTARY

##### Income tax

With respect to an enterprise deal, the income taxable at 19% CIT is the difference between the sale proceeds of the enterprise (price) and the acquisition cost, not previously

uzyskania przychodu nabycia, niezaliczonymi uprzednio do kosztów podatkowych. Sposób ustalenia kosztu jest zależny od sposobu wejścia w posiadanie składników tworzących przedsiębiorstwo. W przypadku nieruchomości, są to najczęściej wydatki poniesione na jej nabycie/wytworzenie, pomniejszone o dokonane odpisy amortyzacyjne.

Nabywca przedsiębiorstwa wprowadzi nieruchomość stanowiącą jego część do rejestru środków trwałych według jej wartości rynkowej.

Nabywca przedsiębiorstwa ma możliwość wyeliminować ryzyko ewentualnej odpowiedzialności za zaległości podatkowe zbywcy, jeśli w odpowiednim czasie uzyska certyfikaty podatkowe, wydane w trybie art. 306g Ordynacji podatkowej, potwierdzające brak zaległości podatkowych zbywcy.

#### VAT

Sprzedaż przedsiębiorstwa nie podlega opodatkowaniu podatkiem VAT.

#### PCC

Opodatkowaniu podatkiem od czynności cywilnoprawnych podlega m. in. umowa sprzedaży rzeczy i praw majątkowych, a zatem także umowa sprzedaży przedsiębiorstwa. Ustawa nie zawiera odrębnych regulacji dotyczących podstawy opodatkowania PCC przy nabyciu przedsiębiorstwa. Zbycie przedsiębiorstwa należy traktować jako sprzedaż zbioru rzeczy i praw majątkowych, zaś podstawa opodatkowania oraz stawka podatku powinna zostać ustalona odrębnie dla każdego składnika majątkowego wchodzącego w skład zbywanego przedsiębiorstwa (nieruchomość – 2%, inne prawa majątkowe – 1%). Jedynie w sytuacji, gdy strony transakcji nie wyodrębnią w zawartej umowie sprzedaży składników niematerialnych i materialnych wchodzących w skład przedsiębiorstwa, podatek pobiera się według stawki najwyższej. Przy czym, ustalając podstawę opodatkowania PCC nie uwzględnia się „długów i ciężarów” (a więc w praktyce – przejmowanych zobowiązań).

recognized as a tax expense. The way in which the cost is determined depends on the way in which the parts of the enterprise are acquired. Where real property is involved, these costs are usually those expenses incurred on its acquisition/construction, less depreciation.

The purchaser of the enterprise will include his portion of the real property among his fixed assets according to its market value.

The purchaser of the enterprise has the opportunity to eliminate his risk of liability for any of the seller's tax arrears, by obtaining, in due time, a tax certificate, issued under art. 306g of the Tax Code, confirming the absence of tax arrears on the seller.

#### VAT

A sale of an enterprise or a part thereof is not subject to VAT.

#### PCC

Contracts regarding a sale of real property or property rights, and therefore a contract regarding the sale of an enterprise as well, are subject to the tax on civil law transactions. The tax on civil law transactions does not contain separate regulations regarding the acquisition of an enterprise. Thus, the sale of an enterprise should be treated as a sale of real property and other property rights, with the taxable amount and the tax rate set separately for each (real property – 2%, other property rights – 1%). If, however, the parties to the transaction fail to distinguish, in the concluded sale's contract, between the two asset types (real property and other property rights), then the tax shall be levied at the highest rate.

## 5.2 Opodatkowanie zysku ze sprzedaży nieruchomości inwestycyjnej (sprzedaż spółki celowej vs. sprzedaż aktywów)

*Spółka z siedzibą w Polsce jest właścicielem budynku biurowego zlokalizowanego w Warszawie. Jej udziałowcami są spółki kapitałowe z siedzibą na Cyprze (60%) i w Austrii (40%). Cypryjski udziałowiec wniósł przedmiotową nieruchomość do polskiej spółki w formie wkładu niepieniężnego. Pomimo że budynek to stara konstrukcja, jego lokalizacja powoduje, że wartość rynkowa całej nieruchomości jest znacznie wyższa od wartości podatkowej netto. Udziałowcy rozważają sprzedaż nieruchomości bezpośrednio z poziomu*

## Taxation of profits from the sale of investment property (sale of SPV vs. sale of assets)

*A company seated (headquartered) in Poland is the owner of an office building located in Warsaw. Its shareholders are capital companies seated (headquartered) in Cyprus (60%) and in Austria (40%). The Cypriot shareholder contributed the real estate property in question to the Polish company as an in-kind contribution. Despite the fact that the building is an old construction, its location increases the market value of the entire property to be much higher than the net tax value. Shareholders are considering the sale of the real property directly from the*



polskiej spółki (asset deal) lub alternatywnie zbycie udziałów w tej spółce (share deal).

Polish company (asset deal) or, alternatively, as a sale of shares in this company (share deal).



### Jak będzie opodatkowany zysk ze zbycia inwestycji?

### What will be the tax effect of the investment disposal?

#### KOMENTARZ PODATKOWY

#### TAX COMMENTARY

Ze zbyciem nieruchomości zazwyczaj wiąże się kwestia tzw. cichej rezerwy, która stanowi różnicę pomiędzy kosztami uzyskania przychodów, jakie można rozpoznać przy okazji sprzedaży, a wartością rynkową danego aktywa. Wiąże się to z faktem, iż ogólną zasadą jest, że koszt podatkowy w przypadku zbycia budynku stanowią wydatki na jego nabycie lub koszt wytworzenia. Tendencje rynkowe powodują, że wartość nieruchomości rośnie, w związku z czym powstaje tzw. cicha rezerwa. Z uwagi na fakt, iż zbycie następuje zazwyczaj za cenę odpowiadającą wartości rynkowej, cicha rezerwa powoduje opodatkowanie zysku z tytułu zbycia nieruchomości.

The sale of real property usually involves a "hidden reserve," which is the difference between the tax deductible costs that can be recognized on the sale and the market value of the asset. This is due to the fact that, generally, when a building is disposed of, the tax deductible costs relate to the expenses for the building's acquisition or cost of its execution (construction). Market trends cause the value of the property to increase, resulting in a "hidden reserve." Due to the fact that the sale usually takes place at the price corresponding to the market value, the "hidden reserve" results in the taxation of the profit from the sale of real estate.

Jeśli inwestor zdecyduje się na zbycie spółki mającej siedzibę w Polsce, w pierwszej kolejności należałoby ustalić miejsce opodatkowania dochodu ze sprzedaży takich udziałów. Mamy do czynienia z sytuacją transgraniczną, dlatego też należy odwołać się do umów o unikaniu podwójnego opodatkowania. Ogólną zasadą jest, iż przychód ze sprzedaży powinien być opodatkowany w kraju rezydencji sprzedającego. Niektóre umowy zawierają tzw. „klauzulę nieruchomościową”, która w przypadku sprzedaży udziałów w spółce, której majątek stanowi w większości nieruchomości nakazuje opodatkowanie dochodu w kraju, gdzie położona jest nieruchomość. Taka klauzula znajduje się np. w umowie z Austrią, nie ma jej natomiast w umowie z Cyprzem. Oznacza to, że w przypadku sprzedaży udziałów przez spółkę cypryjską, Polska nie będzie miała prawa do opodatkowania uzyskanego dochodu, podczas gdy w przypadku zbycia udziałów przez podmiot austriacki polskie regulacje podatkowe znajdą zastosowanie.

If the investor decides to sell a company seated (headquartered) in Poland, first they should establish where the income from the sale of the shares will be taxed. Here, we are dealing with a crossborder situation, hence, one should refer to double taxation agreements. The general rule is that the income from the sale of shares should be taxed in the seller's residence country. Some agreements contain a "real property clause" that enforces taxation of income from the sale of shares in a company, whose assets mainly consist of real property, in the country where the real property is located. This type of clause is included, among others, in the agreement with Austria, however, it does not exist in the agreement with Cyprus. This means that in case of selling shares by the Cypriot company, Poland will not have the right to tax the earned income. Whereas, in the case of the Austrian entity selling the shares Polish tax regulations should be applicable.

## 5.3 Leasing – kluczowe zmiany związane z regulacjami zawartymi w MSSF 16

## Leasing – key changes related to the regulations contained in IFRS 16

W styczniu 2017 r. IASB opublikowało treść nowego MSSF 16 Leasing, który zastępuje MSR 17, KIMSF 4, SKI-15 oraz SKI-27. MSSF 16 wprowadza jednolite zasady ujmowania, pomiaru, prezentacji oraz ujawnień w odniesieniu do wszystkich dotychczasowych rodzajów leasingu. Nowe podejście będzie stanowić rewolucję dla wielu leasingobiorców w zakresie prowadzenia przez nich ksiąg rachunkowych oraz prezentacji sprawozdań finansowych, zarówno w aspekcie majątkowym, tj. wykazywania aktywów i związanych z nimi źródeł finansowania, jak również zmian w prezentacji rachunku zysków i strat oraz rachunku przepływów pieniężnych.

In January 2017, the IASB published the content of new IFRS 16 Leasing regulation, which replaces IAS 17, IFRIC 4, SIC-15, and SIC-27. IFRS 16 introduces uniform rules for recognition, measurement, presentation, and disclosure for all existing types of leases. The new approach will be a revolution for many lessees in the scope of bookkeeping and presentation of financial statements, both in terms of financial standing, ie., reporting on the assets and the related funding sources, as well as changes in the income statement and cash flow statement. In particular, it shall apply to lessees/tenants involved in leasing real property. Thus, although the deadline for implementing

W szczególności będzie to dotyczyć leasingobiorców/najemców zaangażowanych w leasing nieruchomości. Stąd, chociaż termin wdrożenia wymogów Standardu został ustalony na 1 stycznia 2019 r., warto już teraz zapoznać się z zakresem nowych regulacji oraz zmianami, jakie wymuszają one na leasingobiorcach oraz leasingodawcach zaangażowanych w transakcje najmu, ale również ich potencjalnym wpływem na cały rynek nieruchomości komercyjnych oraz biurowych.

### **Podstawowe regulacje wynikające z MSSF 16 – Rachunkowość leasingobiorcy**

MSSF 16 wprowadza jednolity model ujęcia księgowego po stronie leasingobiorcy (najemcy) dla wszystkich dotychczasowych rodzajów leasingu i najmu o okresie dłuższym niż 12 miesięcy.

Tak więc zmiana ta dotknie nie tylko leasingobiorców, którzy użytkują na podstawie umowy leasingu nie wykazywane do tej pory w bilansie aktywa, takie jak maszyny, środki transportu czy też nieruchomości specyficznie przygotowane pod tego najemcę (np. niektóre sieci handlowe), ale również „normalnych” najemców nieruchomości w typowych umowach najmu nieruchomości biurowych, handlowych lub logistycznych, których okres trwania przekracza 1 rok.

Leasingobiorca jest zobowiązany do rozpoznania w bilansie prawa do użytkowania aktywa oraz zobowiązania wynikającego z obowiązku dokonywania związanych z tym prawem płatności.

Leasingobiorca wycenia w bilansie prawo do użytkowania aktywa podobnie jak inne leasingowane aktywa niefinansowe, jak np. nieruchomości, urządzenia lub wyposażenie oraz wykazuje zobowiązanie z tytułu leasingu analogicznie wyceniane jak inne zobowiązania finansowe.

W efekcie, leasingobiorca będzie ujmował w rachunku zysków i strat amortyzację prawa do użytkowania aktywa oraz odsetki od zobowiązania leasingowego. Płatności leasingowe również będą dzielone na część kapitałową oraz odsetkową i będą prezentowane w rachunku przepływów pieniężnych zgodnie z MSR 7 Rachunek Przepływów Pieniężnych.

Początkowe ujęcie aktywa oraz zobowiązania leasingowego następuje według wartości bieżącej (present value) i obejmuje płatności leasingowe za okres umowy, która nie podlega możliwości wcześniejszego wypowiedzenia, jak również płatności za okresy objęte opcją najmu, jeśli racjonalne jest założenie dotyczące wykorzystania tej opcji przez leasingobiorcę. Płatności leasingowe podlegające dyskontowaniu obejmują także płatności zmienne oparte o wskaźnik, stopę lub indeks, np. wzrost rat miesięcznych o wskaźniki inflacji.

Również w zakresie ujawnień związanych z leasingiem, MSSF 16 nakłada dodatkowe obowiązki w zakresie przedstawienia informacji dotyczących umów leasingu, które pozwolą odbiorcom sprawozdań finansowych leasingobiorcy

the requirements of the Standard have been set for January 1, 2019, it is worthwhile to take a look at the scope of the new regulations and the changes that they will impose on lessors and lessees engaged in tenancy transactions, as well as their potential impact on the entire commercial and office building real estate market.

### **Basic adjustments resulting from IFRS 16 – Lessee’s accounting**

IFRS 16 introduces a uniform model of accounting treatment in lessee/tenant’s ledgers for all existing types of leases for a periods longer than 12 months.

Therefore, this change will impact not only lessees, who are using, under a lease agreement, assets that had thus far not been identified on the balance sheet, such as machines, vehicles, or real property specifically developed for a particular tenant (for example, some retail chains) but also on “normal” real property tenants in typical office, commercial, or logistic real property tenancy agreements, which have been entered into lease agreements for more than 1 year.

The lessee is obliged to recognize on their balance sheet, the right to use the asset and the liability resulting from the obligation to make payments related to it.

The lessee evaluates the right to use the asset in the same way as other leased non-financial assets, such as real property, equipment, or facilities and discloses a lease liability that is valued analogously to other financial liabilities.

As a result, the lessee will recognize in the income statement the depreciation of the right to use the asset and the interest resulting from lease liability. Lease payments will also be divided into equity and interest and will be presented in the cash flow statement, according to IAS 7 Cash Flow Statements.

The initial recognition of asset and lease liability is based on the present value and includes lease payments for the term of the agreement that are not subject to early termination, as well as payments for lease periods, if reasonable assumptions are made regarding the use of this option by the lessee. Lease payments that are subject to discounting, take into account payments based on a variable rate or index, e.g., increase of monthly payments by the inflation rate.

With respect to disclosures, IFRS 16 imposes more responsibilities in the scope of showing information that concerns a lease agreement. These responsibilities will allow the users of the lessee’s financial statements to assess the lease

ocenić wpływ umów leasingu i najmu na jego sytuację majątkową i finansową, wyniki oraz przepływy pieniężne.

### Rachunkowość leasingodawcy

MSSF 16 zasadniczo nie wprowadza istotnych zmian w rachunkowości leasingodawcy, gdyż kontynuuje zasady przewidziane w MSR 17 w zakresie klasyfikacji leasingu jako leasing finansowy lub operacyjny. Wprowadzone zostają jednak kolejne wymogi dodatkowych ujawnień w zakresie ekspozycji leasingodawcy na ryzyko, w szczególności ryzyko odnoszące się do wartości rezydualnej przedmiotów leasingu.

### Leasing zwrotny

W zakresie leasingu zwrotnego regulacji MSSF 16, kluczowym wyznacznikiem modelu księgowego będzie fakt, czy dana umowa przewiduje transfer aktywa w sposób, który spełnia definicję sprzedaży przewidzianą w MSSF 15. Jeśli taka definicja sprzedaży jest spełniona, wtedy sprzedawca/leasingobiorca oraz nabywca/leasingodawca ujmują dwie oddzielne transakcje, tj. sprzedaż aktywa oraz umowę leasingu, zgodnie z regulacjami odpowiednio MSSF 15 oraz MSSF 16. W innym przypadku, kiedy nie możemy mówić o efektywnej transakcji sprzedaży, wtedy sprzedawca/leasingobiorca, oprócz wykazywania aktywa na dotychczasowych zasadach, wykazuje również zobowiązanie finansowe rozliczane następnie zgodnie z wymogami MSSF9. Natomiast nabywca/leasingodawca jest traktowany jako dostawca kapitału i wykazuje aktywo finansowe, rozliczane następnie zgodnie z MSSF 9.

## 5.3.1 Umowa najmu powierzchni biurowej na 5 lat – leasing operacyjny

*Rachunkowość najemcy (leasingobiorcy) oraz leasingodawcy zgodnie z aktualnym stanem prawnym oraz według MSSF 16 (obowiązujący od 1 stycznia 2019 r.).*

*Międzynarodowa spółka doradcza ABC (Spółka) wynajmuje na swoje potrzeby powierzchnię biurową w centrum Warszawy na okres 5 lat. Umowa według obecnych uregulowań ma charakter leasingu operacyjnego. Łączne opłaty z tytułu najmu za 5 lat wynoszą 6 000 000 PLN. Dla uproszczenia zakładamy, iż opłaty nie podlegają indeksacji.*

and tenancy agreement's impact on lessor's financial situation, income, and cash flows.

### Lessor's accounting

Generally, IFRS 16 does not introduce relevant changes to the lessor's accounting, because it continues the rules provided in IAS 17 in the scope of classifying a lease as either a finance or operating lease. However, it introduces more requirements regarding additional disclosures in the scope of the lessor's risk exposure, in particular, the residual value of the leased assets.

### Leaseback

With respect to leaseback arrangements, the key indicator of the accounting model to be applied is whether the agreement provides for the transfer of assets in a manner that satisfies the definition of sale provided for in IFRS 15. If the definition of sale is satisfied, then the seller/lessee and buyer/lessor recognize two separate transactions, i.e., the sale of assets and the lease agreements, in accordance with IFRS 15 and IFRS 16, respectively. Otherwise, when it's not possible to identify an effective sale transaction, then the seller/lessee also demonstrates a financial liability and settles that in accordance with IFRS 9. The buyer/lessor, on the other hand, is treated as a financing provider and, thus, recognizes a financial asset that is subsequently accounted for in accordance with IFRS 9.

## Tenancy agreement of office space for 5 years – operating lease

*Lessee's (tenant's) and lessor's accounting according to actual legal status and according to IFRS 16 (expected to be introduced on January 1, 2019).*

*International consulting company ABC (the Entity) is renting an office space for its own needs in the center of Warsaw for a period of 5 years. The agreement is an operating lease according to the applicable regulations. The amount of total payments from the 5 year tenancy is PLN 6,000,000. For simplicity, we assume that the fees are not subject to indexation.*



**Jak powyższa transakcja powinna zostać ujęta przez Spółkę (leasingobiorcę) przy obecnych regulacjach prawnych MSSF? Jak transakcja będzie wykazywana według MSSF 16 Leasing? Analogicznie, jak powyższa transakcja powinna zostać ujęta przez leasingodawcę?**

**How should the above-mentioned transaction be recognized by the company (lessee) under the current IAS 17 regulation? How will the transaction be recognised in the books of the lessee in accordance with IFRS 16 Leasing? How should the lessor record the above-mentioned transaction?**

## KOMENTARZ KSIĘGOWY

### Ujęcie przez leasingobiorcę

Obecnie w ramach obowiązywania MSR 17 Leasing, w przypadku typowych umów najmu nieruchomości zawieranych na 5-10 lat, mamy do czynienia z leasingiem operacyjnym, gdyż nie można stwierdzić, iż w wyniku takiej umowy następuje przeniesienie zasadniczo całego ryzyka i pożytków z tytułu posiadania przedmiotu leasingu na leasingobiorcę (najemcę). W takim przypadku leasingobiorca w ramach początkowego ujęcia nie wykazuje w bilansie aktywów ani zobowiązań związanych z taką umową.

W przypadku leasingu operacyjnego opłaty leasingowe (czynsz dzierżawny) ujmowane są jako koszty metodą liniową przez okres trwania umowy najmu, chyba że zastosowanie innej systematycznej metody lepiej odzwierciedla sposób rozłożenia w czasie korzyści czerpanych przez użytkownika, nawet wówczas, gdy opłaty leasingowe dokonywane są w sposób nieodpowiadający tej metodzie.

W naszym przypadku Spółka dokona następujących księgowień:

Ujęcie początkowe – brak księgowień

W pierwszym (i każdym następnym) roku umowy najmu:

- Dr Koszty – usługi obce (najem) – 1 200 000 PLN
- Cr Środki pieniężne (płatności) – 1 200 000 PLN.

### Zmiany wynikające z przyjęcia MSSF 16 Leasing

MSSF 16 wprowadza w praktyce jednolity model ujęcia księgowego po stronie leasingobiorcy (najemcy) dla wszystkich dotychczasowych rodzajów leasingu i najmu o okresie dłuższym niż 12 miesięcy. W praktyce oznacza to zbliżenie zasad ujmowania umów najmu (dzierżawy), które dotychczas nie były wykazywane w bilansie przez najemców (leasingobiorców) do zasad ujmowania umów spełniających definicję leasingu finansowego.

Leasingobiorca (najemca) jest zobowiązany do rozpoznania w bilansie prawa do użytkowania aktywa (wynajmowanej

## ACCOUNTING COMMENT

### Recognition by lessee

According to the currently applicable IAS 17 Leasing regulation, the typical property tenancy agreement signed for a period between 5 and 10 years is a standard operating lease, because it is impossible to prove that as a result of the agreement, the substantial risks and rewards resulting from control over the asset are transferred to the lessee (tenant). In this case, the lessee, as part of the initial recognition, is not recording the assets and the liabilities connected with such an agreement on its balance sheet.

With respect to an operating lease, the lease payments (ground rent) are recognized as expenses using a straight-line method during the term of the tenancy agreement, unless the application of another systematic method could better illustrate the spread of benefits derived by the user, even if the lease payments are made in a way that does not suits this method.

In our case the company will make the following bookings:

Initial recognition – not accounted for

In the first (and every subsequent) year of the tenancy agreement:

- Dr Operating expenses – external services (tenancy) – PLN 1,200,000
- Cr Cash (payments) – PLN 1,200,000.

### Changes resulting from the adoption of IFRS 16 Leasing

IFRS 16 provides for the lessee (tenant) a uniform accounting model for all existing leases and tenancies for a period of more than 12 months. In practice, this means that the rules governing the recognition of lease agreements that have not yet been disclosed on the balance sheet will be extremely similar to the rules for recognizing contracts that meet the definition of a finance lease.

The lessee (tenant) is obliged to recognize on the balance sheet, the right to use the assets (office space in the building) and

powierzchni biurowej) oraz zobowiązania wynikającego z obowiązku dokonywania związanych z tym prawem płatności.

Początkowe ujęcie aktywa (prawa do użytkowania) następuje według wartości bieżącej (present value) przyszłych płatności leasingowych za okres umowy, który nie podlega możliwości wcześniejszego wypowiedzenia, jak również płatności za okresy objęte opcją najmu, jeśli racjonalne jest założenie dotyczące wykorzystania tej opcji przez leasingobiorcę.

Analogicznie następuje początkowa wycena i ujęcie zobowiązania leasingowego.

Nastąpi również zmiana sposobu ujmowania kosztów z tytułu umowy najmu – dotychczas najemca prezentował zazwyczaj opłaty czynszowe w pozycji usług obcych w ramach kosztów operacyjnych, obecnie koszt najmu będzie wymagał podziału na 2 elementy składowe, tzn. amortyzację prawa do użytkowania aktywa, ujmowaną jako amortyzacja w kosztach operacyjnych, oraz drugi składnik reprezentujący koszt odsetkowy związany z wykazywanym zobowiązaniem, tj. finansowaniem przez leasingodawcę. Będzie to miało również przełożenie na zasady prezentacji w rachunku przepływów pieniężnych.

W naszym przypadku Spółka początkowo będzie musiała wykazać aktywo i odpowiadające temu zobowiązanie w kwocie stanowiącej bieżącą, zdyskontowaną (o stopę procentową leasingobiorcy, w tym przykładzie przyjęto stopę ok. 6,5%) wartość opłat z tytułu najmu. Przyjmując, iż taka zdyskontowana wartość wszystkich przyszłych płatności wynosi 5 000 000 PLN księgowanie będzie wyglądało następująco:

#### Ujęcie początkowe:

- Dr Aktywa trwale: prawo do korzystania z powierzchni biurowej w nieruchomości: 5 000 000 PLN
- Cr Zobowiązanie z tytułu leasingu (w podziale na część długo- i krótkoterminową): 5 000 000 PLN.

W pierwszym roku umowy najmu:

- Dr Koszty – amortyzacja: 1 000 000 PLN
- Cr Aktywa trwale – umorzenie: 1 000 000 PLN
- Dr Koszty finansowe – leasing: 340 000 PLN
- Dr Zobowiązanie z tytułu leasingu (kapitał): 860 000 PLN
- Cr Środki pieniężne (płatności): 1 200 000 PLN.

Analogicznie księgowania będą przebiegały w latach następnych, z uwzględnieniem spadku wartości kosztów finansowych w racie leasingowej na korzyść kapitału, w uwagi na spadającą wartość „zadłużenia” z tytułu leasingu.

#### Ujęcie przez leasingodawcę

Zgodnie z obecnymi regulacjami leasingodawcy prezentują w swoim bilansie aktywa oddane w leasing operacyjny zgodnie z charakterem tych aktywów (np. nieruchomości inwestycyjne). Przychody z tytułu leasingu operacyjnego

liability arising from the obligation to make payments related to this right.

The initial recognition of the asset (right to use) is based on the present value of the future lease payments for the duration of the contract, which cannot be terminated earlier, as well as payments for the periods covered by the option of the tenancy, if it is reasonable to assume that this option will be executed by the lessee.

Analogously, the lease liability is recognised and valued on the last day of the period.

Moreover, there will be a change in the way the expenses related to a lease agreement are recognized as profit and loss. Thus far, the tenant had generally recognised the tenancy payments in operating expenses. These new regulations will split the expenses between two components – depreciation of the right to use the asset, recognized as depreciation in operating expenses, and interest related to the recognized liability (financed by lessor). It will also impact the way the payments are presented in the cash flow statement.

In our case, the Entity will have to initially recognise the asset and the corresponding liability at the present value of the discounted cash payments with respect to the lease of the office space (discount rate represents lessee's interest rate, in this example the 6,5% rate was applied). Assuming that this is the discounted value of all future payments with respect to lease amounts up to PLN 5,000,000, the bookings will look as follows:

#### Basic recognition:

- Dr Fixed assets: the right to use the office space in the property PLN 5,000,000
- Cr Lease liability (divided between long-term and short-term): PLN 5,000,000.

In the first year of tenancy:

- Dr Expenses – depreciation: PLN 1,000,000
- Cr Fixed assets – cumulative depreciation: PLN 1,000,000
- Dr Financial expenses – leasing: PLN 34,000
- Dr Lease liability (principal): PLN 86,000
- Cr Cash (payments): PLN 1,200,000

The same pattern of bookings will take place in future years. However, a share of the interest in the lease payments will be decreasing as the share of the principal increases in subsequent installments.

#### Recognition by lessor

According to the present regulations, lessors record on their balance sheets, assets leased to lessees as operating leases according to the nature of these assets (for example: investment properties). Revenues from operating leases are recognised as

ujmuje się jako przychód metodą liniową przez okres leasingu, chyba że zastosowanie innej systematycznej metody lepiej odzwierciedla sposób rozłożenia w czasie zmniejszania się korzyści czerpanych z oddanego w leasing składnika aktywów.

Koszty, łącznie z amortyzacją, poniesione w celu uzyskania przychodów z tytułu leasingu, ujmuje się jako koszty w rachunku zysków i strat. Przychody z tytułu leasingu (z wyjątkiem wpływów z tytułu świadczonych usług, takich jak ubezpieczenie i konserwacja) ujmuje się metodą liniową przez okres leasingu, nawet jeżeli sposób rozłożenia w czasie uzyskiwania wpływów nie odbywa się w sposób odpowiadający metodzie liniowej.

W naszym przykładzie leasingodawca – właściciel nieruchomości – będzie zapewne wykazywał nieruchomości w aktywach długoterminowych jako nieruchomości inwestycyjne i po początkowym ujęciu wyceniał je albo w wartości początkowej pomniejszanej o liniowe odpisy amortyzacyjne, albo według wartości godziwej.

### **Zmiany wynikające z przyjęcia MSSF 16 Leasing**

MSSF 16 nie będzie miał istotnego wpływu na sposób ujęcia takiej umowy przez leasingodawcę, gdyż zachowuje zasady wynikające z MSR 17. Niemniej MSSF 16 nakłada pewne dodatkowe wymogi informacyjne w zakresie dodatkowych ujawnień.

### **RÓŻNICE DO PAS:**

W przypadku aktualnie obowiązującego MSR 17 nie występują fundamentalne różnice w zasadach klasyfikacji i prezentacji umów leasingu w omawianym przykładzie przez leasingobiorcę (najemcę) oraz leasingodawcę (właściciela nieruchomości). Obecnie zarówno w PSR jak i MSR najemca nie ujmuje w bilansie efektu zawarcia takiej umowy najmu, poza bieżącym zobowiązaniem z tytułu opłaty miesięcznego czynszu. Natomiast leasingodawca prezentuje nieruchomość podlegającą wynajęciu w aktywach trwałe w pozycji nieruchomości inwestycyjne.

Niemniej przyjęty MSSF 16 spowoduje powstanie takich fundamentalnych różnic, które będą skutkowały koniecznością zupełnie innego sposobu ujmowania i prezentacji umów najmu przez najemców (leasingobiorców) oraz leasingodawców według MSR, co spowoduje istotne różnice w stosunku do zasad wynikających z PSR.

revenue using the straight-line method over the lease period, unless the application of another systematic method better represents the distribution of the decreasing benefits drawn from the leased out assets over time.

Costs, including depreciation, incurred to generate revenue are recognized as an expense in the income statement. Lease revenue (excluding receipts for services provided such as insurance and maintenance) is recognised on a straight-line basis over the lease term, even if the receipts are not received on such basis.

In our example, the lessor – the owner of the property – will probably record the property as a long-term investment property asset and after initial recognition, the lessor will either value the investment property at fair value or at initial cost less depreciation.

### **Changes resulting from the adoption of IFRS 16 Leasing**

IFRS 16 will not materially affect the manner in which a lessor recognizes such a contract because it retains the principles of IAS 17. However, IFRS 16 imposes some more detailed requirements regarding the disclosure of information in the disclosure notes to the financial statements.

### **DIFFERENCES WITH RESPECT TO PAS :**

In case of IAS 17, which is already in force, there are no fundamental differences with respect to the basis of classifying and recording the lease agreements in the discussed example by the lessee (tenant) and lessor (owner of the property). Currently, in both PAS and IAS, the tenant is not allowed to recognize an asset or liability on the balance sheet on the basis of the aforementioned agreement, apart from the actual liability from monthly rent. On the other hand, the lessor records the leased property as an investment property.

Nevertheless, the provisions of IFRS 16 will result in fundamental differences that will necessitate a completely different way of accounting and recording of lease agreements by tenants (lessees) and lessors under IFRS that will result in significant differences in relation to the principles resulting from PAS.

### 5.3.2 Długoterminowa umowa najmu obiektu handlowego na 25 lat – leasing finansowy

*Rachunkowość najemcy (leasingobiorcy) oraz leasingodawcy zgodnie z aktualnym stanem prawnym oraz według MSSF 16.*

*Sieć dyskontowa Grand (Spółka) podpisała z developerem 25-letnią umowę najmu długoterminowego nieruchomości handlowej o określonych parametrach ściśle dostosowanych do potrzeb Spółki. W tym celu deweloper na zakupionej działce zaprojektował, a następnie wybudował obiekt handlowy specjalnie na potrzeby Spółki, w technologii, która zapewnia możliwość użytkowania obiektu przez 25-30 lat. Umowa nie zawiera możliwości wypowiedzenia. Koszt zakupu działki i wybudowania obiektu po stronie developera wyniósł 12 000 000 PLN. Roczna opłata za wynajem nieruchomości wynosi 1 000 000 PLN. Wszystkie opłaty eksploatacyjne będzie ponosił bezpośrednio leasingobiorca. Dla uproszczenia pominięto indeksację.*

### Long-term tenancy agreement of commercial building for 25 years – finance lease

*Tenant's (lessee's) and lessor's accounting under the current applicable law as well as in accordance with IFRS 16.*

*A discount chain "Grand" (the Entity) has signed with a developer a 25-year commercial property lease agreement that was adopted to the Entity's needs. For this purpose, on its own land, the developer has designed and built a commercial building, adopted to the Entity's needs, using current technology that would enable it to be used for a period of 25-30 years. The agreement does not contain an option to terminate by any of the parties. Cost of the land and the construction works amounted to PLN 12,000,000. The annual payment for lease of the property amounts to PLN 1,000,000. The lessee will pay all of the service charges directly. For the simplicity of our considerations, indexation was omitted.*



**Jak powyższa transakcja powinna zostać ujęta przez Spółkę (leasingobiorcę) przy obecnych regulacjach prawnych MSSF? Jak transakcja będzie wykazywana według MSSF 16 Leasing? Analogicznie, jak powyższa transakcja powinna zostać ujęta przez leasingodawcę?**

**How should the above mentioned transaction be recognized by the Entity (lessee) according to the current provisions of IFRS? How will the transaction be recognized under the new IFRS 16 Leasing provision? How should the above mentioned transaction be recorded by the lessor?**

#### KOMENTARZ KSIĘGOWY

##### Ujęcie przez leasingobiorcę

W aktualnym stanie prawnym w MSR 17 w klasyfikacji leasingu za podstawowe kryterium przyjęto zakres, w jakim ryzyko i pożytki z tytułu posiadania przedmiotu leasingu przypadają w udziale leasingodawcy, a w jakim leasingobiorcy. Na ryzyko składa się możliwość poniesienia strat z powodu niewykorzystania zdolności produkcyjnych, utraty przydatności technicznej lub zmian poziomu osiąganego zwrotu, spowodowanych zmianami warunków ekonomicznych. Pożytkami może być oczekiwanie zyskowego funkcjonowania składnika aktywów przez ekonomiczny okres użytkowania oraz oczekiwanie na zysk wynikający ze wzrostu jego wartości lub realizacji wartości końcowej.

Umowa leasingowa zaliczana jest do leasingu finansowego, jeżeli następuje przeniesienie zasadniczo całego ryzyka i pożytków z tytułu posiadania przedmiotu leasingu, w innym przypadku jest klasyfikowana jako leasing operacyjny (najem).

#### ACCOUNTING COMMENT:

##### Recognition by the lessee

Under the current regulation, IAS 17, the lease classification is based on the extent to which risks and rewards incidental to ownership of a leased asset lie with the lessor or the lessee. Risks include the possibility of losses from idle capacity or technological obsolescence and of variations in return because of changing economic conditions. Benefits may be the expectation of a profitable operation of an asset for its economic useful life and the expectation of profit arising from its value increase or the realization of the final value.

A lease is classified as a finance lease if it transfers substantially all the risks and rewards incidental to ownership; otherwise, it is classified as an operating lease. Below we present some

Przesłankami wskazującymi iż mamy do czynienia z leasingiem finansowym są takie fakty, jak np.:

- a. na mocy umowy leasingowej następuje przeniesienie na leasingobiorcę własności danego składnika przed końcem okresu leasingu
- b. leasingobiorca ma możliwość zakupu składnika aktywów za cenę, która – według przewidywań – będzie na tyle niższa od wartości godziwej ustalonej na dzień, gdy prawo zakupu składnika będzie mogło zostać zrealizowane, iż w chwili rozpoczęcia leasingu istnieje wystarczająca pewność, że leasingobiorca skorzysta z tego prawa
- c. okres leasingu stanowi większą część ekonomicznego okresu użytkowania składnika aktywów, nawet jeżeli tytuł prawny nie ulega przeniesieniu
- d. wartość bieżąca minimalnych opłat leasingowych na dzień rozpoczęcia leasingu wynosi zasadniczo prawie tyle, ile wynosi łączna wartość godziwa przedmiotu leasingu
- e. aktywa będące przedmiotem leasingu mają na tyle specjalistyczny charakter, że tylko leasingobiorca może z nich korzystać bez dokonywania większych modyfikacji.

W naszym przypadku możemy stwierdzić, iż przesłanki z pkt. c oraz d są spełnione, stąd tę umowę należy zakwalifikować w Spółce jako leasing finansowy, nawet jeśli po jej zakończeniu nie następuje przeniesienie własności aktywa na leasingobiorcę.

### Ujęcie początkowe

Na dzień rozpoczęcia okresu leasingu, leasingobiorcy ujmują leasing finansowy w bilansie jako aktywa i zobowiązania w kwotach równych wartości godziwej przedmiotu leasingu ustalonej na dzień rozpoczęcia leasingu lub w kwotach równych wartości bieżącej minimalnych opłat leasingowych ustalonej na dzień rozpoczęcia leasingu, jeżeli jest ona niższa od wartości godziwej.

Przy obliczaniu wartości bieżącej minimalnych opłat leasingowych stopą dyskontową jest stopa procentowa leasingu, jeżeli możliwe jest jej ustalenie. W przeciwnym razie stosuje się krańcową stopę procentową leasingobiorcy.

W naszym przypadku Spółka dokona następujących księgowania (przy założeniu stopy dyskontowej na poziomie 6,5%):

- Dr Rzeczowe aktywa trwale – nieruchomość handlowa – 12 000 000 PLN
- Cr Zobowiązanie z tytułu leasingu (w podziale na część długo- i krótkoterminową) – 12 000 000 PLN.

W pierwszym roku umowy najmu:

- Dr Koszty – amortyzacja – 48 000 PLN
- Cr Aktywa trwale – umorzenie – 48 000 PLN
- Dr Koszty finansowe – leasing – 78 000 PLN
- Dr Zobowiązanie z tytułu leasingu (kapitał) – 22 000 PLN
- Cr Środki pieniężne (płatności) – 1 000 000 PLN.

circumstances, which may indicate that we are dealing with a finance leasing:

- a. the lease transfers ownership of the asset to the lessee by the end of the lease term
- b. the lessee has the option to purchase the asset at a price that is expected to be sufficiently lower than the fair value at the date the option becomes exercisable for it to be reasonably certain, at the inception of the lease, that the option will be exercised
- c. the lease term is for the major part of the economic life of the asset even if title is not transferred;
- d. at the inception of the lease, the present value of the minimum lease payment amounts to at least substantially all of the fair value of the leased asset
- e. the leased assets are of such a specialised nature that only the lessee can use them without major modifications.

In our case, the circumstances mentioned in point c and d are met, so this agreement should be classified as a finance lease, even if after its expiry, there is no transfer of the asset's ownership to the lessee.

### Initial recognition

At the commencement of the lease term, lessees shall recognise finance leases as assets and liabilities in their statement of financial positions at amounts equal to the fair value of the leased property or, if lower, the present value of the minimum lease payments, each determined at the inception of the lease.

During the calculation of the present value of the minimal lease payments, the discount rate is the leasing interest rate, if it is possible to determine. Otherwise, the discount rate is the marginal rate of the lessee.

In our case, the Entity will make the following bookings (we assume the discount rate at the level of 6,5%):

- Dr Tangible fixed assets – commercial property – PLN 12,000,000
- Cr Lease liability (divided between the long term and the short term) – PLN 12,000,000.

In the first year of the tenancy agreement:

- Dr Expenses– depreciation – PLN 48,000
- Cr Fixed assets – cumulated depreciation – PLN 48,000
- Dr Financial expenses – leasing – PLN 78,000
- Dr Lease liability (principal) – PLN 22,000
- Cr Cash (payments) – PLN 1,000,000.



Analogicznie księgowania będą przebiegały w latach następnych, z uwzględnieniem spadku wartości kosztów finansowych z uwagi na spadające „zadłużenie” kapitałowe z tytułu leasingu.

### **Zmiany wynikające z przyjęcia MSSF 16 Leasing**

Zgodnie z opisem powyżej Leasingobiorca (najemca) jest zobowiązany do rozpoznania w bilansie prawa do użytkowania aktywa (wynajmowanej powierzchni biurowej) oraz zobowiązania wynikającego z obowiązku dokonywania związanych z tym prawem płatności.

W konsekwencji, początkowe ujęcie umowy leasingu pod MSSF 16 powinno przebiegać podobnie, jak obecnie, jeśli umowa spełnia definicję leasingu finansowego, z tym rozróżnieniem, iż zostanie ujęte aktywem w postaci prawa do użytkowania nieruchomości, w ramach środków trwałych, a nie jako nieruchomość. Drugostronnie zostanie ujęte zobowiązanie z tytułu leasingu. Różnica będzie polegać jednak na tym, że wartość prawa i zobowiązanie będą ujmowane jako wartość bieżąca przyszłych płatności leasingowych i nie będzie porównywana do wartości godziwej przedmiotu leasingu.

Również w zakresie rachunku zysków i strat nie będzie istotnych różnic do zasad ujmowania leasingu finansowego obecnie, tzn. będą ujmowane 2 elementy składowe, amortyzacja prawa do użytkowania aktywa, ujmowana jako amortyzacja w kosztach operacyjnych, oraz drugi składnik reprezentujący koszt odsetkowy związany z wykazywanym zobowiązaniem, tj. finansowaniem przez leasingodawcę.

### **Ujęcie przez leasingodawcę**

W naszym przykładzie leasingodawca – właściciel nieruchomości – zarówno według obecnych regulacji wynikających z MSR 17, jak i z nowych regulacji MSSF 16 ujmuje leasing finansowy w sposób następujący:

#### **Ujęcie początkowe**

Leasingodawcy ujmują aktywa oddane w leasing finansowy w bilansie i prezentują je jako należności w kwocie równej inwestycji leasingowej netto. W ramach leasingu finansowego następuje przekazanie przez leasingodawcę zasadniczo całego ryzyka i pożytków związanych z tytułem prawnym, w związku z czym należne opłaty leasingowe leasingodawca traktuje jako spłaty należności głównej i przychody finansowe, które są dla leasingodawcy zwrotem zainwestowanych środków i wynagrodzeniem za usługi.

#### **Późniejsza wycena**

Ujmowanie przychodów finansowych przebiega w sposób odzwierciedlający stałą okresową stopę zwrotu na inwestycji leasingowej netto dokonanej przez leasingodawcę w ramach leasingu finansowego.

Similar bookings will take place in subsequent years, taking into account the decrease in the financial cost due to the gradual decrease of lease liability.

### **Changes resulting from the adoption of IFRS 16 Leasing**

According to the above description, Lessee (tenant) is obliged to recognize on their balance sheet, the right to use the asset (rented office space) and the liability resulting from the duty to make payments connected with this right.

Consequently, the initial recognition of the lease agreement under IFRS 16 should be similar to the one enforced by IAS 17, assuming the agreement fulfils the definition of a finance lease. The only difference is that the lessee should recognise the asset, which represents the right to use the property, but not as a building within fixed assets. The asset will be recognised in correspondence with the lease liability. The key difference is that value of the right to use an asset and corresponding liability will be recognised on the basis of present value of future lease payments and will not be comparable to fair value of the leased item.

There will also be no significant difference in the accounting for the financial lease at the present time. Thus, 2 components will still be recognized – depreciation of the right to use the asset, shown as depreciation in operating expenses, and the interest costs connected with the recognized liability.

### **Recognition by lessor**

In our example, lessor – the owner of the property – both under the current provisions of IAS 17 as well as under the new provisions of IFRS 16, shows the finance lease in the following way:

#### **Initial recognition**

Lessors shall recognize assets held under a finance lease in their statements of financial positions and record them as a receivable at an amount equal to the net investment in the lease. Under a finance lease, substantially all the risks and rewards incidental to legal ownership are transferred by the lessor, and thus the lease payment receivable is treated by the lessor as repayment of principal and finance income to reimburse and reward the lessor for its investment and services.

#### **Subsequent measurement**

The recognition of finance income shall be based on a pattern reflecting a constant periodic rate of return on the lessor's net investment in the finance lease.

Leasingodawca powinien przyporządkowywać przychody finansowe przez okres leasingu w sposób racjonalny i systematyczny. Przyporządkowanie przychodów rozłożone jest w czasie w sposób odzwierciedlający stałą okresową stopę zwrotu na inwestycji leasingowej netto dokonanej przez leasingodawcę w ramach leasingu finansowego. Opłaty leasingowe dotyczące danego okresu obrotowego, z wyłączeniem kosztów usług, zmniejszają inwestycję leasingową brutto, obniżając zarówno należność główną, jak i kwotę niezrealizowanych przychodów finansowych.

Należy regularnie weryfikować szacunkowe niegwarantowane wartości końcowe przyjęte do wyliczenia wartości inwestycji leasingowej brutto leasingodawcy. Jeżeli nastąpiło zmniejszenie szacunkowej niegwarantowanej wartości końcowej, to modyfikuje się sposób rozliczenia w czasie przychodów w okresie leasingu i niezwłocznie ujmuje się ewentualne zmniejszenie kwot już zarachowanych.

W naszym przypadku leasingodawca (developer) dokonał łącznej inwestycji w kwocie 12 000 000 PLN, obejmującą zakup gruntu i wybudowanie obiektu handlowego pod specyficzne potrzeby długoterminowego najemcy, który będzie użytkował nieruchomość przez zasadniczy okres jej ekonomicznej użyteczności. Niemniej po zakończeniu umowy najmu nieruchomość ta będzie przedstawiała dla leasingodawcy wartość odzwierciedlającą przynajmniej wartość rynkową gruntu. Przyjmując, iż z uwagi na dobrą lokalizację udział działki w łącznej wartości inwestycji wyniósł 4 000 000 PLN, leasingodawca założył tę wartość jako tzw. niegwarantowaną wartość końcową, definiowaną jako ta część wartości końcowej przedmiotu leasingu, której uzyskanie przez leasingodawcę nie jest zapewnione.

Stopą dyskontową, którą zastosuje leasingodawca może być inna niż zastosowana przez leasingobiorcę, w wyniku doliczenia do wartości leasingu niegwarantowanej wartości końcowej. W naszym przypadku tak ustalona stopa dyskontowa, tzw. stopa procentowa leasingu, wynosi ok. 7,2%.

W efekcie leasingodawca dokona następującego przykładowego ujęcia księgowego:

- Dr Należność leasingowa (w podziale na długo- i krótkoterminową) – 12 000 000 PLN
- Cr Wydany przedmiot leasingu (nakłady poniesione na jego wytworzenie) – 12 000 000 PLN.

W pierwszym roku umowy najmu:

- Dr Środki pieniężne (spłaty leasingobiorcy) – 1 000 000 PLN
- Cr Należność leasingowa – 13 000 PLN
- Cr Przychody finansowe odsetkowe z tytułu leasingu – 87 000 PLN.

Analogicznie księgowania będą przebiegały w latach następnych, z uwzględnieniem spadku uzyskiwanych i wykazywanych przychodów finansowych, co jest konsekwencją „spłaty” i spadku zadłużenia leasingowego przez leasingobiorcę.

Lessor aims to allocate finance income over the lease term on a systematic and rational basis. This income allocation is based on a pattern reflecting a constant periodic return on the lessor's net investment in the finance lease. Lease payments related to the period, excluding costs for services, are applied against the gross investment in the lease to reduce both the principal and the unearned finance income.

The estimated non-guaranteed residual values used in computing the lessor's gross investment in the lease should be verified on a regular basis. If there is a decrease in the estimated non-guaranteed residual value, the method of settling the revenue over the lease term is modified, and any possible reduction in the amounts already recorded is recognized immediately.

In our case, the lessor (developer) made a total investment amount of PLN 12,000,000, which includes the acquisition of land and works related to the construction of a building specifically designed for a tenant, who will be using the property for the majority of its useful economic life. However, at the expiry of the lease agreement, the property will provide the lessor with a value reflecting, at least, the market value of the land. Due to the fact that the land is located in an attractive area, and its market value is estimated to be in the region of PLN 4,000,000, the lessor will assume this amount to be a so-called non-guaranteed residual value, which is defined as that part of the final value of the leased asset that may not be recoverable in the lease instalments paid by the lessor.

The discount rate, which will be used by the lessor, can be different than that used by the lessee as an effect of adding the non-guaranteed final value to the value of the lease. In our case, the lease rate amounts to about 7.2%.

As a result, the lessor shall make the following bookings:

- Dr Lease receivable (split between long term and short term) – PLN 12,000,000
- Cr Released leased object (expenditure incurred for its construction/generation) – PLN 12,000,000.

In the first year of the lease agreement

- Dr Cash (lessee's payments) – PLN 1,000,000
- Cr Lease receivable – PLN 13,000
- Cr Financial revenues – interests from leasing – PLN 87,000.

Similar bookings will occur in subsequent years, taking into account the decrease in finance income, which is a consequence of “repayment” and a decrease in the lessee's leasing debt.

Powyższe przykładowe księgowania pomijają efekt podatku odroczonego.

Warto podkreślić, iż klasyfikacja podatkowa umów leasingu może istotnie różnić się od klasyfikacji księgowej, co może mieć istotny wpływ zarówno na opłacalność umowy, jak też bieżące obciążenia podatkowe oraz podatek odroczony, zarówno leasingobiorcy jak i leasingodawcy.

### Zmiany wynikające z przyjęcia MSSF 16 Leasing

MSSF 16 nie będzie miał wpływu na sposób ujęcia takiej umowy przez leasingodawcę, gdyż zachowuje zasady wynikające z MSR 17. Niemniej MSSF 16 nakłada pewne dodatkowe wymogi informacyjne w zakresie dodatkowych ujawnień.

### RÓŻNICE DO PAS

W przypadku aktualnie obowiązującego MSR 17 nie występują fundamentalne różnice w zasadach klasyfikacji i prezentacji umów leasingu w omawianym przykładzie przez leasingobiorcę (najemcę) oraz leasingodawcę (właściciela nieruchomości).

## 5.3.3 Leasing zwrotny operacyjny

*Rachunkowość najemcy (leasingobiorcy) oraz leasingodawcy zgodnie z aktualnym stanem prawnym oraz według MSSF 16.*

*Firma deweloperska Magic (Spółka) wybudowała na warszawskiej Woli budynek biurowy na wynajem o łącznej powierzchni 40 000 m<sup>2</sup>. Wartość inwestycji, łącznie z gruntem, wyniosła 160 000 000 PLN. Spółka początkowo planowała ująć ten obiekt jako nieruchomość inwestycyjną i wynajmować, jak również część nieruchomości (ok. 20%) przeznaczyć na własne potrzeby. Niemniej w końcowej fazie inwestycji do Spółki zgłosił się fundusz inwestycyjny (Fundusz), który zaproponował zakup tej nieruchomości za cenę 200 000 000 PLN pod warunkiem podpisania przez Spółkę 10-letniej umowy najmu 10 000 m<sup>2</sup> za cenę 80 PLN/m<sup>2</sup> miesięcznie (przy czym czynsz rynkowy w tej lokalizacji obiektów o podobnej jakości jest niższy i waha się w przedziale 60-72 PLN/m<sup>2</sup>). Spółka zaakceptowała zaproponowane warunki i dokonała proponowanej transakcji. Wartość godziwa ww. nieruchomości na moment zakończenia jej budowy, według wyceny niezależnego rzeczoznawcy, wyniosła 190 000 000 PLN. Pominięto efekt indeksacji. Rynkowa stopa procentowa wyniosła na moment transakcji 5%.*

The above-mentioned examples of accounting omit the effect of deferred tax.

It is important to underline, that the tax classification of lease agreements could be significantly different from the accounting classification; this may have a substantial impact on the agreement's economic profitability, as well as on the current and deferred tax burden of both lessees and lessors.

### Changes resulting from the adoption of IFRS 16 Leasing

IFRS 16 will not change the way the lessor recognizes the aforementioned agreement, as it retains provisions resulting from IAS 17. However, IFRS 16 imposes some additional requirements with respect to information contained in the disclosure notes to the financial statements.

### DIFFERENCES WITH RESPECT TO PAS

In the case of the currently applicable IAS 17, there are no fundamental differences in classifying and recording leases in this example by the lessee (tenant) and the lessor (property owner).

### Sale and leaseback – operating lease

*The lessee's (tenant's) and lessor's accounting under the currently applicable laws and according to IFRS 16.*

*The development company Magic (the Entity) has built an office building with a total area of 40,000 m<sup>2</sup> with the purpose of leasing it to tenants. The building is located in the Wola district in Warsaw. The total investment, including the land, amounted to PLN 160,000,000. Initially, the Entity's intention was to recognize the building as an investment property and lease it to tenants, with part of the property (about 20%) being left for the Entity to use. However, in the final stage of the development process, an investment fund (the Investment Fund) approached the Entity with a proposal of acquiring the property for PLN 200,000,000 on condition that the Entity will sign a 10-year tenancy agreement for the building with a total area of 10,000 m<sup>2</sup> being leased for a price amounting to 80 PLN/m<sup>2</sup> per month (wherein the market rent of similar office space in this location is lower and in the range of 60-72 PLN/m<sup>2</sup>). The Entity accepted the proposed conditions and signed both the sale and the tenancy agreement with the Investment Fund. The fair value of the above mentioned property at the moment the construction works were completed, amounted to PLN 190,000,000, according to the valuation provided by an independent appraiser. The indexation effect has been omitted. Recent market interest rate amounts to 5%.*



**Jak powyższa transakcja powinna zostać ujęta przez Spółkę (dewelopera, a następnie leasingobiorcę) przy obecnych regulacjach MSR 17? Jak transakcja będzie wykazywana według MSSF 16 Leasing? Analogicznie, jak powyższa transakcja powinna zostać zaprezentowana przez leasingodawcę (Fundusz)?**

**How should the above mentioned transaction be recognized by the Entity (developer, and then lessee) under the current provisions of IAS 17? How will the transaction be recognized under the new IFRS 16 Leasing? How should the above mentioned transaction be presented by the lessor (the Investment Fund)?**

## KOMENTARZ KSIĘGOWY

### Ujęcie przez leasingobiorcę

W aktualnym stanie prawnym MSR 17 reguluje transakcje sprzedaży wraz z jednoczesnym zawarciem umowy leasingu (w naszym przypadku umowy najmu mającej charakter leasingu operacyjnego) w następujący sposób:

Sprzedaż i leasing zwrotny polega na sprzedaży składnika aktywów i jednoczesnym przejściu w leasing tego składnika aktywów. Zazwyczaj opłaty leasingowe i cena sprzedaży są wzajemnie zależne, gdyż negocjuje się je łącznie. Podejście księgowe do sprzedaży i leasingu zwrotnego zależy od rodzaju leasingu, który realizowany jest w ramach takiej transakcji.

Jeżeli transakcja sprzedaży i leasingu zwrotnego ma charakter leasingu operacyjnego i jeżeli jest jasne, że transakcja została zawarta w cenach odpowiadających wartości godziwej, to niezwłocznie ujmuje się ewentualne zyski lub straty.

Jeżeli cena sprzedaży jest niższa od wartości godziwej, to niezwłocznie ujmuje się ewentualne zyski lub straty, z wyjątkiem sytuacji, gdy stratę kompensują przyszłe opłaty leasingowe niższe od cen rynkowych. W takim wypadku stratę rozlicza się w czasie i odpisuje proporcjonalnie do opłat leasingowych przez okres przewidywanego użytkowania składnika aktywów.

Jeżeli cena sprzedaży przewyższa wartość godziwą, to kwotę przekraczającą wartość godziwą rozlicza się w czasie i amortyzuje przez okres przewidywanego użytkowania składnika aktywów.

Jeżeli leasing zwrotny ma charakter leasingu operacyjnego, a opłaty leasingowe i cena sprzedaży zostały ustalone na poziomie wartości godziwej, to w praktyce doszło do zawarcia normalnej transakcji sprzedaży, zaś ewentualne zyski lub straty są ujmowane niezwłocznie.

Jeżeli w przypadku leasingu operacyjnego wartość godziwa w momencie zawarcia transakcji sprzedaży i leasingu zwrotnego jest niższa od wartości bilansowej danego składnika aktywów, to niezwłocznie ujmuje się stratę równą różnicy pomiędzy wartością bilansową a wartością godziwą.

## ACCOUNTING COMMENT

### Recognition by the lessee

According to current provisions of IAS 17, a transaction of sale with a simultaneous signing of a leasing agreement (in our case, the tenancy's agreement with an operating lease character) are accounted for in the following way:

A sale and leaseback transaction involves the sale of an asset and the leasing back of the same asset. The lease payment and the sale price are usually interdependent because they are negotiated as a package. The accounting treatment of a sale and leaseback transaction depend upon the type of lease involved.

If a sale and leaseback transaction result in an operating lease, and it is clear that the transaction is established at fair value, any profit or loss shall be recognised immediately.

If the sale price is below fair value, any profit or loss shall be recognised immediately except to the extent that, if the loss is compensated for by future lease payments at below market price, it may be deferred and depreciated in proportion to the lease payments, over the expected use period of the asset.

If the sale price is above fair value, the excess over fair value shall be deferred and depreciated over the expected use period of the asset.

If the leaseback is an operating lease, and the lease payments and the sale price are at fair value, there has, in effect, been a normal sales transaction and any profit or loss is recognised immediately.

For operating leases, if the fair value at the time of a sale and leaseback transaction is less than the carrying amount of the asset, a loss equal to the amount of the difference between the carrying amount and fair value shall be recognised immediately.

W naszym przypadku możemy stwierdzić, iż zawarta przez Developera umowa najmu spełnia przesłanki leasingu operacyjnego, stąd będziemy rozpatrywać ten przypadek. Dodatkowo mamy do czynienia z ewidentną sytuacją, kiedy stawka czynszu najmu zawarta w umowie najmu jest wyższa od stawki rynkowej. W konsekwencji, zgodnie z wymogiem MSR 17, cenę sprzedaży w kwocie przewyższającej wartość godziwą, nie ujmuje się od razu jako zysk na transakcji sprzedaży, tylko rozlicza się w czasie i amortyzuje przez okres przewidywanego użytkowania składnika aktywów, tj. przez 10-letni okres umowy najmu. Nadwyżka ta w naszym przypadku wynosi 10 000 000 PLN.

Stąd Spółka (Deweloper) dokona następujących księgowania:

Sprzedaż nieruchomości z jednoczesnym zawarciem umowy najmu:

- Dr Należność ze sprzedaży/środki pieniężne – 200 000 000 PLN
- Cr Przychody ze sprzedaży – 190 000 000 PLN
- Cr Nieruchomość inwestycyjna/Zapasy – 160 000 000 PLN
- Dr Koszt (wytworzenia) sprzedanej nieruchomości – 160 000 000 PLN
- Cr Rozliczenia międzyokresowe przychodów (do rozliczenia przez okres umowy najmu) – 10 000 000 PLN.

W pierwszym roku umowy najmu (średni kurs w ciągu roku PLN/EUR: 4,0):

- Dr Koszty najmu – 9 600 000 PLN
- Cr Środki pieniężne (płatności) – 9 600 000 PLN
- Dr Rozliczenia międzyokresowe – 1 000 000 PLN
- Cr Koszty najmu – 1 000 000 PLN.

Analogicznie księgowania będą przebiegały w następnych 9 latach trwania umowy najmu.

### Zmiany wynikające z przyjęcia MSSF 16 Leasing

Sam sens rozliczenia transakcji sprzedaży nieruchomości pod MSSF 16 nie powinna się różnić istotnie od obecnie obowiązujących rozwiązań.

Natomiast ulegnie zmianie prezentacja zawartej umowy najmu (leasingu operacyjnego) u Dewelopera oraz prezentacja i traktowanie nadwyżki ceny sprzedaży nad rynkową wartością budynku.

Dotychczasowe rozliczenia międzyokresowe przychodów powinny być traktowane jako dług, tj. zobowiązanie finansowe.

Leasingobiorca (najemca) będzie zobowiązany do rozpoznania w bilansie prawa do użytkowania aktywa (wynajmowanej powierzchni biurowej) oraz zobowiązania wynikającego z obowiązku dokonywania związanych z tym prawem płatności (obecnie takie umowy leasingu operacyjnego nie są ujmowane

In our case, the tenancy agreement was concluded by the Developer and the Fund in the form of an operating lease. Furthermore, we can see that the rent rate at which the tenancy agreement has been concluded is higher than the market rate. In consequence, according to the provisions of IAS 17, the amount of the sales price that exceeds the fair value of the building is not immediately recognised as profit in the developer's income statement but is deferred over time and depreciated during the period that the asset is expected to be used by the tenant, i.e., during the 10-year period. In our case, this surplus amounts to PLN 10,000,000.

The Entity (Developer) will make the following bookings:

Sale of property with a simultaneous leaseback agreement:

- Dr Receivables/Cash – PLN 200,000,000
- Cr Sales revenue (IS) – PLN 190,000,000
- Cr Investment property/Inventory – PLN 160,000,000
- Dr Cost of goods sold (IS) – PLN 160,000,000
- Cr Deferred income (to settle over the course of the lease) – PLN 10,000,000.

In the first year of the tenancy agreement: (average exchange rate in a year PLN/EUR: 4.0):

- Dr Operating expenses/Rent(IS) – PLN 9,600,000
- Cr Cash (payments) – PLN 9,600,000
- Dr Accruals – PLN 1,000,000
- Cr Tenancy costs – PLN 1,000,000.

Similar bookings will occur for the remaining 9 years of the tenancy agreement.

### Changes resulting from the adoption of IFRS 16 Leasing

The presentation itself and the settlement of the property's sales transaction under IFRS 16 should not be very different from the currently existing standards imposed by IAS 17.

Nevertheless, the developer will be charged with altering their operating lease bookings as well as treating the surplus of the sales price over the market value of the building differently.

The revenues currently being treated as deferred income should be treated as debt, i.e., as a financial liability.

The lessee (tenant) will be obliged to recognize, on their balance sheet, the right to use an asset (rented office space) and the liability resulting from the duty to make payments connected with this right (currently, this type of lease agreement is not recognized on the lessee's balance sheet).

w bilansie leasingobiorcy) po odjęciu z przyszłych płatności części dotyczącej długu określonego w zdaniu poprzednim.

Nastąpi również zmiana sposobu ujmowania kosztów z tytułu umowy najmu – dotychczas najemca prezentował zazwyczaj opłaty czynszowe w pozycji usług obcych w ramach kosztów operacyjnych, obecnie koszt najmu będzie wymagał podziału na 2 elementy składowe, tzn. amortyzację prawa do użytkowania aktywa, ujmowaną jako amortyzacja w kosztach operacyjnych, oraz drugi składnik reprezentujący koszt odsetkowy związany z wykazywanym zobowiązaniem, tj. finansowaniem przez leasingodawcę. Będzie to miało również przełożenie na zasady prezentacji w rachunku przepływów pieniężnych.

Biorąc powyższe od uwagę ujęcie księgowe zgodne z MSSF 16 powinno być następujące:

Sprzedaż nieruchomości z jednoczesnym zawarciem umowy najmu:

- Dr Należność ze sprzedaży/środki pieniężne – 200 000 000 PLN
- Cr Przychody ze sprzedaży – 190 000 000 PLN
- Cr Nieruchomość inwestycyjna/Zapasy – 160 000 000 PLN
- Dr Koszt (wytworzenia) sprzedanej nieruchomości – 160 000 000 PLN
- Cr Zobowiązanie finansowe – pożyczka – 10 000 000 PLN

### Kalkulacja kwoty prawa do użytkowania budynku

Wartość bieżąca przyszłych przepływów pieniężnych zdyskontowanych stopą 5% pomniejszona o wartość ujętej pożyczki:

Wartość bieżąca przyszłych przepływów pieniężnych 72 000 000 PLN

- Minus ujęty dług 10 000 000 PLN równa się
- Wartość prawa do użytkowania budynku – 62 000 000 PLN
- Dr Prawo do użytkowania budynku – 62 000 000 PLN
- Cr Zobowiązanie leasingowe – 62 000 000 PLN

W pierwszym roku umowy najmu:

- Dr Amortyzacja prawa użytkowania budynku – 6 200 000 PLN
- Cr Prawo do użytkowania budynku – 6 200 000 PLN
- Cr Środki pieniężne (płatności) – 9 600 000 PLN
- Dr Koszty finansowe (od długu oraz zobowiązania leasingowego) – 4 176 000 PLN
- Dr Zobowiązanie leasingowe – 4 671 000 PLN
- Dr Zobowiązanie finansowe – pożyczka – 753 000 PLN

Analogicznie księgowania będą przebiegały w następnych 9 latach trwania umowy najmu.

There will also be a change in the way expenses, resulting from the tenancy agreement, are recognized: currently, the tenant records rent payments as operating expenses. IFRS 16 will impose the recognition of expenses to be divided into 2 parts, i.e., depreciation of the right to use the asset, shown as depreciation in the operating expenses and interest expenses related to the recognized liability. The change will also have an impact on the how the lease payments are recorded in the cash flow statement.

Taking above into account, the accounting recognition under IFRS 16 should look as follows:

Sale of the property with simultaneous conclusion of rental agreement:

- Dr Receivables from sale of building – PLN 200,000,000
- Cr Sales revenue – PLN 190,000,000
- Cr Investment Property/Inventory – PLN 160 000 000
- Dr Cost of goods sold – PLN 160 000 000
- Cr Financial liability – loan – PLN 10,000,000

### Calculation of the right to use an asset:

Present value of future cashflows discounted @ 5% decreased by the value of recognised loan:

Present value of cashflows: PLN 72,000,000

- Less recognised loan: PLN 10,000,000
- Equals right to us an asset: PLN 62,000,000
- Dr Right to use an asset PLN 62,000,000
- Cr Lease liability PLN 62,000,000

In the first year of the agreement:

- Dr Amortization of right to use an asset – PLN 6,200,000
- Cr Right to use an asset – PLN 6,200,000
- Cr Cash – PLN 9,600,000
- Dr Finance expenses (relating to both loan and lease liability) – PLN 4,167,000
- Dr Lease liability – PLN 4,671,000
- Dr Loan liability – PLN 753,000

Similar booking will be made at the end of subsequent nine years.

## Ujęcie przez leasingodawcę

Zgodnie z obecnymi regulacjami leasingodawcy prezentują w swoim bilansie aktywa oddane w leasing operacyjny zgodnie z charakterem tych aktywów (np. jako nieruchomości inwestycyjne). Przychody z tytułu leasingu operacyjnego ujmuje się jako przychód metodą liniową przez okres leasingu, chyba że zastosowanie innej systematycznej metody lepiej odzwierciedla sposób rozłożenia w czasie zmniejszania się korzyści czerpanych z oddanego w leasing składnika aktywów.

Koszty, łącznie z amortyzacją, poniesione w celu uzyskania przychodów z tytułu leasingu, ujmuje się jako koszty w rachunku zysków i strat. Przychody z tytułu leasingu (z wyjątkiem wpływów z tytułu świadczonych usług, takich jak ubezpieczenie i konserwacja) ujmuje się metodą liniową przez okres leasingu, nawet jeżeli sposób rozłożenia w czasie uzyskiwania wpływów nie odbywa się w sposób odpowiadający metodzie liniowej.

W naszym przykładzie leasingodawca, tj. nabywca nieruchomości (Fundusz) będzie zapewne wykazywał nieruchomość w aktywach długoterminowych jako nieruchomość inwestycyjną i po początkowym ujęciu wyceniał je albo w wartości początkowej pomniejszanej o liniowe odpisy amortyzacyjne, albo według wartości godziwej.

## Zmiany wynikające z przyjęcia MSSF 16 Leasing

MSSF 16 nie będzie miał istotnego wpływu na sposób ujęcia takiej umowy przez leasingodawcę, gdyż zachowuje zasady wynikające z MSR 17. Niemniej MSSF 16 nakłada pewne dodatkowe wymogi informacyjne w zakresie dodatkowych ujawnień.

## RÓŻNICE DO PAS

Naszym zdaniem, w przypadku aktualnie obowiązującego MSR 17, w omawianym przykładzie ujęcie transakcji przez leasingobiorcę oraz leasingodawcę powinno przebiegać analogicznie do regulacji narzuconych przez PAS.

Niemniej z chwilą wejścia w życie regulacji MSSF 16, pojawią się istotne różnice pomiędzy regulacjami PAS a MSSF w zakresie rozliczania tego typu transakcji przez leasingobiorców.

### 5.3.4 Leasing zwrotny – leasing finansowy

Spółka „Inwestor 10” (Spółka) sprzedaje stronie trzeciej budynek biurowy, w którym mieści się siedziba Spółki i w tym samym czasie zawiera z nią umowę na wynajem powierzchni we wspomnianym budynku przez okres 10 lat. Umowa ma charakter leasingu finansowego.

## Recognition by lessor

According to the currently applicable rules, lessors record leased assets on their balance sheet under operating lease in a way that reflects its use (e.g., as an investment property). Revenue from the operating lease is recognised as revenue using the straight-line method over the term of the lease, unless the usage of another systematic method could better illustrate the diminishing benefits derived by the user from the leased asset.

Expenses, including depreciation, incurred for the purpose of earning revenue from the leasing, are shown as costs in the income statement. Lease revenue (excluding the inflows from provided services, like for example insurance and maintenance) is recognized using the straight-line method over the term of the lease, even if the way of obtaining the cash inflows is not taking place on the basis of the straight-line method.

In our example, the lessor, buyer of the property (the fund), will record the property as a long-term investment property asset and after its initial recognition, will value it at fair value or cost less accumulated depreciation.

## Changes resulting from the adoption of IFRS 16 Leasing

IFRS 16 would not affect the recognition of the above mentioned agreement by the lessor, because, in that regard, it does not differ from IAS 17. However, IFRS 16 imposes some new informational requirements that should be disclosed in additional information to the financial statements.

## DIFFERENCES WITH RESPECT TO PAS

With respect to the currently applicable standards, IAS 17 and PAS, there are no fundamental differences in classifying and recording the lease agreements in the discussed example by either the lessee or the lessor.

Nevertheless, provisions of IFRS 16 will result in fundamental differences that will necessitate a completely different way that tenancy agreements are accounted.

## Leaseback – finance lease

“Inwestor 10” (the Entity) sells its head office building to a third party and, at the same time, signs a tenancy agreement to rent office space in the above mentioned building for a period of 10 years. This agreement has a finance lease nature.

Bieżąca wartość przyszłych minimalnych opłat leasingowych oraz wartość godziwa budynku wyniosła 10 000 000 PLN. Wartość księgowa budynku wynosi 5 000 000 PLN. Budynek jest amortyzowany stawką 4% rocznie.

Present value of all future minimum lease payments and fair value of the building amounted to PLN 10,000,000. The book value of the building amounts to PLN 5,000,000. The building is being depreciated at a rate of 4% annually.



**Jak transakcja sprzedaży i leasingu nieruchomości powinna zostać odzwierciedlona w sprawozdaniu finansowym spółki „Inwestor 10”?**

**How should the transaction of the sale and leaseback of the property be reflected in the financial statements of company “Investor 10”?**

### KOMENTARZ KSIĘGOWY

Sprzedaż i leasing zwrotny polega na sprzedaży składnika aktywów i jednoczesnym przejściu w leasing tego składnika aktywów. Zazwyczaj opłaty leasingowe i cena sprzedaży są wzajemnie zależne, gdyż negocjuje się je łącznie. Podejście księgowe do sprzedaży i leasingu zwrotnego zależy od rodzaju leasingu, który realizowany jest w ramach takiej transakcji. (MSR 17.58). Jeżeli transakcja sprzedaży i leasingu zwrotnego ma charakter leasingu finansowego, to części przychodów ze sprzedaży, która przekracza wartość bilansową, nie ujmuje się niezwłocznie jako przychodu sprzedawcy – leasingobiorcy. Taką nadwyżkę rozlicza się natomiast w czasie i odpisuje przez okres leasingu (MSR 17.59).

Jeżeli leasing zwrotny ma charakter leasingu finansowego, to zawarcie takiej transakcji jest sposobem, za pomocą którego leasingodawca zapewnia leasingobiorcy finansowanie pod zastaw przedmiotu leasingu.

**Na bazie powyższych zapisów, MSSF dopuszcza dwie opcje jakie mamy do wyboru przy ujęciu leasingu finansowego:**

#### Ujęcie „brutto”

W przypadku zastosowania metody polegającej na ujęciu skutków leasingu zwrotnego w formie „brutto”, Spółka powinna dokonać rozpoznania wyniku na sprzedaży nieruchomości oraz zaksięgowania nieruchomości w wartości odpowiadającej niższej z dwóch: wartości bieżącej minimalnych opłat leasingowych lub jej wartości godziwej wraz korespondującym z nią zobowiązaniem z tytułu leasingu. Jakkolwiek nadwyżka wartości godziwej nieruchomości/wartości bieżącej minimalnych opłat leasingowych nad wartością księgową nieruchomości powinien zostać rozliczony w czasie przez okres leasingu.

Księgowania powyższej transakcji powinny wyglądać następująco:

- a. rozpoznanie sprzedaży
  - Cr Rzeczowe aktywa trwałe – Budynki – 5 000 000 PLN
  - Cr Przychody przyszłych okresów – 5 000 000 PLN
  - Dr Środki pieniężne – 10 000 000 PLN

### ACCOUNTING COMMENT

A sale and leaseback involves the sale of an asset and then a simultaneous lease of this asset from the buyer. Typically the lease payments and the sales prices are mutually dependent, as they are negotiated jointly. The accounting approach for the sale and leaseback depends on the nature of the leasing that is executed within such transaction. (IAS 17.58). If the transaction of the sale and leaseback is a finance lease, the portion of sales revenue that exceeds the carrying amount is not recognized immediately as the reseller’s/lessor’s revenue. Such surplus is settled over time and written off over the lease term (IAS 17.59).

The presented accounting approach results from the fact that the economic substance of the transaction is that the lessor provides to the lessee the financing, secured by the asset.

**On the basis of the aforementioned regulations, IFRS allows for two options of accounting for the sale and leaseback of a finance lease:**

#### ”Gross” approach

In the “gross” approach, the company should reflect the consequences of the sale of the building and recognise it once again in the statement of financial position as a finance lease. The building will be initially recognised at the lower of the two: present value of minimum lease payments or its fair value, together with the corresponding lease liability. Any surplus over the fair value of the property/ present value of the minimum leasing payments (whichever is lower) over the carrying amount of the property, should be deferred over the lease term.

The booking of the aforementioned transaction should look as follows:

- a. recognition of sale
  - Cr Tangible fixed assets – PLN 5,000,000
  - Cr Deferred revenues – PLN 5,000,000
  - Dr Cash and cash equivalents – PLN 10,000,000



- b. zaksięgowanie nieruchomości wziętej w leasing finansowy zwrotny
- Dr Rzeczowe aktywa trwałe – Budynki – 10 000 000 PLN
  - Cr Zobowiązanie z tytułu leasingu finansowego – 10 000 000 PLN.

W kolejnych okresach spółka będzie ujmowała następujące elementy w sprawozdaniu z całkowitych dochodów:

- a. roczne obciążenie związane z amortyzacją w kwocie 400 000 PLN [(10 000 000 PLN / 25 lat)]
- b. przychody z tytułu sprzedaży w kwocie 200 000 PLN [(5 000 000 PLN / 25 lat)]
- c. koszt odsetkowy z tytułu umowy (finansowania) w kwocie 500 000 PLN (w pierwszym okresie, raty malejące).

Łączny wpływ na wynik w pierwszym roku będzie ujemny i wyniesie minus 700 000 PLN [(200 000 PLN – 400 000 PLN – 500 000 PLN (odsetki)].

### Ujęcie „netto”

Ponieważ MSSF-y nie są jednoznaczne w kontekście prezentacji finansowego leasingu zwrotnego, alternatywnym dopuszczalnym sposobem jego ujęcia jest tzw. „ujęcie netto”.

Podejście to polega na niewprowadzaniu zmian w zakresie prezentacji i wyceny nieruchomości odzwierciedlając fakt, iż tak naprawdę w wyniku realizacji transakcji leasingu zwrotnego, tj. podpisania umowy sprzedaży oraz jednoczesnego zawarcia umowy leasingu finansowego nie nastąpiły znaczące zmiany w zakresie transferu istotnych ryzyk i korzyści związanych z posiadaniem kontroli nad budynkiem przez spółkę „Inwestor 10”.

Przyjmując wspomniane powyżej podejście do odzwierciedlenia skutków zawarcia umowy leasingu zwrotnego, Spółka powinna wykazać na dzień bilansowy nieruchomość w niezmienionej wartości księgowej netto, czyli kwocie 5 000 000 PLN. Środki ze sprzedaży budynku w wysokości jego wartości godziwej, czyli kwoty 10 000 000 PLN powinny być ujęte w pozycji zobowiązań z tytułu leasingu w korespondencji ze środkami pieniężnymi. W kolejnych okresach, spółka powinna ujmować w ciężar kosztów operacyjnych amortyzację w kwocie 200 000 PLN rocznie, [(5 000 000 PLN / 25 lat)].

### Zmiany wynikające z przyjęcia MSSF 16 Leasing

W omawianym przykładzie główną różnicą wynikającą z zastosowania MSSF 16 będzie brak możliwości stosowania modelu ujęcia „brutto”. Zatem ujęcie księgowe będzie następujące:

- a. Na moment transakcji sprzedaży:
  - Brak wyksięgowania budynku i pozostawienie go w tej samej wartości jak przed transakcją.
  - Dr Środki pieniężne – 10 000 000 PLN
  - Cr Zobowiązanie finansowe – pożyczka – 10 000 000 PLN

- b. recognition of finance lease
- Dr Tangible fixed assets – PLN 10,000,000
  - Cr Finance lease liability – PLN 10,000,000.

In the subsequent periods, Entity will recognise the following elements in its statement of comprehensive income:

- a. annual depreciation costs of PLN 400,000 [(PLN 10,000,000 / 25 years)]
- b. revenues from sales in the amount of PLN 500,000 [(PLN 5,000,000/10 years)]
- c. cost of Interest from the contract (financing) in the amount of PLN 500,000 (in the first period, decreasing installments).

The combined effect on the first year result will be negative and will be minus PLN 700,000 [(PLN 200,000 – PLN 400,000 – PLN 500,000 (interest)].

### “Net” approach

Due to the fact that the International Financial Reporting Standards do not specify how to account for a sale and leaseback, the alternative form of recognition is the “net approach”.

This approach is based on not making changes within the scope of booking and valuing of the property. This should reflect the fact that company “Investor 10,” by signing the finance sale and lease back agreement, does not transfer significant risks and benefits to the lessor that would result from control over the building.

By adopting the aforementioned approach, the company should recognize, on the balance sheet date, the property at an unchanged net book value of PLN 5,000,000. The sales price of the building in the amount of PLN 10,000,000, should be recognised as a liability with a corresponding booking in cash and cash equivalents. In the subsequent periods, the company should recognise as operating costs the the depreciation costs in the amount of PLN 200,000 annually [(PLN 5,000,000 /25 years)].

### Changes relating to the application of IFRS 16

In this example, the main difference arising from the application of IFRS 16 will be the impossibility of using the “gross” approach. Thus, the accounting treatment will be as follows:

- a. At the moment of the sale:
  - No clearing of the building and leaving it at the same value as before the transaction.
  - Dr Cash – PLN 10,000,000
  - Cr Financial commitment – loan – PLN 10,000,000

b. W kolejnych okresach spółka będzie ujmowała następujące elementy w sprawozdaniu z całkowitych dochodów:

- Dr Koszty odsetkowe – 500 000 PLN (w pierwszym okresie, raty malejące)
- Dr Spłata zobowiązania finansowego – pożyczki – 1 000 000 PLN
- Dr Środki pieniężne – 1 500 000 PLN (w pierwszym okresie)

Amortyzacja jest naliczana w taki sam sposób jak przed transakcją.

## RÓŻNICE DO PAS

Nie zidentyfikowano znacznych różnic pomiędzy obecnie obowiązującymi regulacjami (MSR 17) oraz polskimi zasadami rachunkowości. Nowy MSSF 16 nie wprowadzi regulacji znacząco różniących od obowiązujących w ramach polskich zasad rachunkowości.

b. In subsequent periods, the Company will recognize the following items in the statement of comprehensive income:

- Dr Interest costs – PLN 500,000 (in the first period, decreasing installments)
- Dr Repayment of financial liabilities – loans – PLN 1,000,000
- Dr Cash – PLN 1,500,000 (in the first period)

Depreciation is charged in the same way as the transaction.

## DIFFERENCES WITH RESPECT TO PAS

No significant differences were identified between the currently applicable regulations (IAS 17) and PAS. The new IFRS 16 will not introduce significant changes in accounting for finance leasebacks.

**TABELA SKRÓTÓW**

Skrót	Wyjaśnienie
MSSF	Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Rachunkowej
MSR	Międzynarodowe Standardy Rachunkowe
SKI	Stanowisko Komitetu Interpretacji
KIMSF	Międzynarodowy Komitet Interpretacji Finansowych
KSR	Krajowe Standardy Rachunkowości
PAS	Polskie Standardy Rachunkowości
UPCC	Ustawa o podatku od czynności cywilnoprawnych
UPDOP	Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych
PDOP	Podatek dochodowy od osób prawnych
UVAT	Ustawa o podatku od towarów i usług
VAT	Podatek od towarów i usług
PCC	Podatek od czynności cywilnoprawnych
SPV	Spółka Specjalnego Przeznaczenia

**TABLE OF ABBREVIATIONS**

Abbreviation	Explantation
IFRS	International Financial Reporting Standards
IAS	International Accounting Standards
SIC	Standing Interpretations Committee
IFRIC	International Financial Reporting Interpretation Committee
NAS	National Accounting Standard
PAS	Polish Accounting Standards
CTLAct	Civil Tax Law Act
CITAct	Corporate Income Tax Act
CIT	Corporate Income Tax
VATAct	Value Added Tax Act
VAT	Value Added Tax
CTL	Civil Tax Law
SPV	Special Purpose Vehicle



Audyt  
Prawo  
Podatki  
Księgowość  
Doradztwo biznesowe

**TPA** to wiodąca międzynarodowa grupa konsultingowa świadcząca kompleksowe usługi doradztwa biznesowego w 11 krajach Europy Środkowej i Południowo-Wschodniej.

**W Polsce** TPA należy do grona liderów wśród firm doradczych. Zapewniamy międzynarodowym koncernom oraz dużym przedsiębiorstwom krajowym efektywne rozwiązania biznesowe z zakresu strategicznego doradztwa podatkowego, doradztwa transakcyjnego i corporate finance, audytu finansowego, outsourcingu księgowego i administracji płacowej, a także doradztwa personalnego.

TPA jest niezależnym członkiem **Baker Tilly Europe Alliance**, w związku z czym może oferować swoim klientom usługi jednej z największych na świecie sieci doradców podatkowych, audytorów, księgowych i konsultantów biznesowych.

Więcej na: [www.tpa-group.pl](http://www.tpa-group.pl)

**TPA** is the leading international consultancy group providing comprehensive business advisory services in 11 countries of Central and South-Eastern Europe.

**In Poland**, TPA belongs to the leading advisory companies. We provide international concerns and large national enterprises effective business solutions in strategic tax advisory, transactions and corporate finance, financial audit, accountancy outsourcing and payroll administration, as well as personnel advisory.

TPA is an independent member of the **Baker Tilly Europe Alliance** and is thus able to provide its clients with services by one of the largest networks of tax advisors, auditors, accountants and consultants in the world.

See more at: [www.tpa-group.pl](http://www.tpa-group.pl)

#### POZNAŃ

ul. Młyńska 12  
tel.: +48 61 63 00 500

#### WARSZAWA

ul. Przyokopowa 33  
tel.: +48 22 64 79 700

#### KATOWICE

ul. Staromiejska 13a  
tel.: +48 32 73 20 000



# Kontakt | Contact

## ZESPÓŁ DORADZTWA FINANSOWEGO | FINANCIAL ADVISORY TEAM



**Maciej Krokosiński**

Dyrektor | Director  
Audyty i Doradztwo Gospodarcze  
Audit & Business Advisory

[maciej.krokosinski@tpa-group.pl](mailto:maciej.krokosinski@tpa-group.pl)



**Krzysztof Dziekoński**

Partner  
Audyty i Doradztwo Gospodarcze  
Audit & Business Advisory

[krzysztof.dziekonski@tpa-group.pl](mailto:krzysztof.dziekonski@tpa-group.pl)

## ZESPÓŁ DORADZTWA PODATKOWEGO | TAX ADVISORY TEAM



**Małgorzata Dankowska**

Partner  
Doradztwo Podatkowe  
Tax Advisory

[malgorzata.dankowska@tpa-group.pl](mailto:malgorzata.dankowska@tpa-group.pl)



**Piotr Zając**

Senior Manager  
Doradztwo Podatkowe  
Tax Advisory

[piotr.zajac@tpa-group.pl](mailto:piotr.zajac@tpa-group.pl)



**Patrycja Jefimiuk**

Manager  
Doradztwo Podatkowe  
Tax Advisory

[patrycja.jefimiuk@tpa-group.pl](mailto:patrycja.jefimiuk@tpa-group.pl)