



tpa

Real Estate

guidebook 2018/2019

Księgowe studia przypadku
w sektorze nieruchomości

Accounting Case Studies
in the Real Estate Sector

Albania | Austria | Bułgaria | Croatia | Czech Republic | Hungary
Poland | Romania | Serbia | Slovakia | Slovenia



BAKER TILLY

An independent member of the
Baker Tilly Europe Alliance

© 2018/2019 TPA Poland

Publikacja zawiera jedynie informacje natury ogólnej zgodne z obecnym stanem prawnym (wrzesień 2018). 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 odpowiedzialność z tym związaną.

This publication contains general information only, according to the current legal status (September 2018). 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.

Wstęp

Drodzy Czytelnicy,

to już czwarta edycja naszego przewodnika dla branży budowlanej oraz nieruchomościowej, tym razem w zdecydowanie odświeżonej konwencji.

W roku 2018 jesteśmy świadkami kilku istotnych zjawisk wpływających zarówno na branżę budowlaną, jak i nieruchomościową. W sektorze budowlanym, pomimo ciągle rosnącego portfela zamówień, można było zaobserwować efekt dynamicznego wzrostu cen materiałów budowlanych, co istotnie pogorszyło rentowność rozpoczętych kontraktów. W tym samym czasie sektor nieruchomości biurowych i komercyjnych, podobnie jak rok wcześniej, nie zwalniał tempa, cały czas pozostając atrakcyjnym dla inwestorów. Sprzyjała mu także wysoka aktywność najemców prowadząca do nieznacznego obniżenia poziomu pustostanów. Z kolei utrzymanie wysokiej aktywności deweloperów wyraźnie widać na rynku mieszkaniowym, gdzie to sprzedający jest stroną dyktującą cenę.

Prognozy na rok 2019 nie wskazują, abyśmy mieli być świadkami znaczącego pogorszenia koniunktury. Sektor budowlany będzie oczekiwał dalszego dynamicznego wzrostu z powodu uwolnienia hamowanych przez ostatnie lata inwestycji, co może rodzić ryzyko dalszego wzrostu cen materiałów budowlanych, a co za tym idzie, obniżenia rentowności finalizowanych już kontraktów i zwiększenia skali upadłości. Rynek nieruchomości biurowych powinien dalej charakteryzować się istotnym wzrostem ze względu na duży popyt na nowoczesną powierzchnię biurową. Deweloperzy mieszkaniowi staną w obliczu radzenia sobie z wzrastającymi cenami gruntów, materiałów budowlanych oraz zakończeniem programu „Mieszkanie dla Młodych”. Na cały rynek budowlano-nieruchomościowy istotny wpływ może mieć także podwyższenie stóp procentowych, które spodziewane jest na koniec 2018 roku/początek 2019 roku.

TPA Group jest międzynarodową firmą doradcą, zatrudniającą ponad 1,200 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

Editorial

Dear Readers,

It is the fourth edition of our guidebook for the construction and real estate market, this time in a refreshed form.

In 2018 we are witnessing a number of important factors to influence both the construction and real estate industry. In spite of the constantly growing portfolio of commissioned projects, the construction sector has seen the effects of a dynamic growth of construction materials prices, which has significantly reduced the profitability of started contracts. At the same time, the office and commercial real estate sector, as in the previous year, didn't slow down and continues to be attractive to investors, which was supported by a high activity of tenants leading to a slight decrease in the vacancy rate. A continuing high developers activity can be clearly seen in the residential market, where sellers dictate the prices.

According to forecasts for 2019, there is no major economic downturn on the horizon. The construction sector will continue to expect a further dynamic growth thanks to the relaunch of investments that were in the standstill in the previous years, which may entail risk of a further increase in construction materials prices, followed by a decrease in profitability of already contracted works and a rise of a wave of insolvencies. The office market is likely to continue to record significant growths due to high demand for modern office space. Housing developers will face growing prices of land and construction materials, as well as the end of the "Apartments for the Youth" (MdM) program. The entire construction and real estate market is likely to be influenced by the increase of interest rates expected at the turn of 2018/2019.

TPA Group is an international advisory firm employing 1,200 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

wieloma ciekawymi zagadnieniami natury 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 rachunkową w obszarze nieruchomości i budownictwa.

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 rozpoczynającym się 1 stycznia 2018 r. Publikacja wskazuje również podstawowe różnice pomiędzy MSSF a polskimi standardami rachunkowości.

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

Życzymy miłej lektury!

Krzysztof Dziekoński
Partner
Audyt i Doradztwo Gospodarcze
Audit & Business Advisory

issues related to 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 not only in their day-to-day activities, but also when facing complex accounting issues when preparing financial statements for the real estate or construction sector.

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, 2018, will have to abide. The publication also highlights the basic differences between the IFRS and Polish accounting standards (PAS).

We want the issues presented in the guidebook to be just as helpful as in the years prior. 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.

Enjoy the reading!

Maciej Krokosiński
Dyrektor | Director
Audyt i Doradztwo Gospodarcze
Audit & Business Advisory

Spis treści

Studia przypadków dla spółek z branży deweloperskiej

1. Etap przygotowania inwestycji	9
1.1. Nabycie gruntu wraz z infrastrukturą do wyburzenia	9
1.2. Nabycie gruntu i poniesienie wstępnych kosztów inwestycji	11
1.3. Księgowe ujęcie prawa wieczystego użytkowania gruntu	13
1.4. Wniesienie gruntu w formie aportu niepieniężnego w spółce kapitałowej	16
1.5. Wyburzenie użytkowanego budynku w celu budowy nieruchomości inwestycyjnej przez dewelopera	20
2. Etap budowlany	23
2.1. Rozpoczęcia kapitalizacji kosztów projektu deweloperskiego	23
2.2. Wybudowanie infrastruktury drogowej na działce będącej własnością gminy	26
2.3. Prezentacja i wycena projektów deweloperskich w różnych jego fazach	28
2.4. Kapitalizacja niefinansowych kosztów realizacji projektu deweloperskiego	37
2.5. Kapitalizacja finansowych kosztów projektu deweloperskiego. Wycena zobowiązania finansowego efektywną stopą procentową	41
2.6. Prezentacja finansowania projektu w przypadku uzyskania decyzji o prolongacie po dniu bilansowym	48
2.7. Test na utratę wartości przedsięwzięcia deweloperskiego w trakcie budowy	49
2.8. Ujmowanie wpłat klientów spółki deweloperskiej realizującej inwestycję mieszkaniową	54
3. Rozliczenie projektu deweloperskiego	57

Table of contents

Case Studies for Companies in the Real Estate Development sector

1. Development project preparation phase	9
1.1. Acquisition of land with infrastructure for demolition	9
1.2. Acquisition of land and incurring initial costs of a development project	11
1.3. Accounting recognition of perpetual usufruct right to land	13
1.4. Contributing land in form of in-kind contribution to a capital company	16
1.5. Demolition of a used building for the purpose of executing a development project	20
2. Construction phase	23
2.1. Commencement of capitalization of costs of a development project	23
2.2. Building road infrastructure on a publicly owned plot of land municipality	26
2.3. Presentation and valuation of the development project in its different phases (initial phase) ...	28
2.4. Capitalization of non-financial costs of executing a development project	37
2.5. Capitalization of financial costs of development project. Valuation of financial liability using the effective interest rate	41
2.6. Presentation of financing of the project in case of obtaining a decision on its prolongation after the end of the reporting period	48
2.7. Impairment test of development project in the course of construction	49
2.8. Accounting recognition of advance payments received by a housing developer	54
3. Settlement of development project	57

3.1. Ujęcie przychodów z tytułu realizacji projektu deweloperskiego (w świetle nowych przepisów związanych z implementacją MSSF 15)	57
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	71

4. Komercjalizacja projektu deweloperskiego

4.1. Rozliczenia kosztu pośrednika w wynajmie powierzchni w centrum handlowym	73
4.2. Rozliczenie okresów bezczynszowych, okresów obniżonego czynszu oraz zachęt gotówkowych wynikających z umów najmu powierzchni biurowej	75
4.3. Rozliczenie kosztów wykończenia wewnątrz	82
4.4. Księgowe i podatkowe ujęcie kosztów przedłużenia umowy najmu	84
4.5. Kapitalizacja dodatkowych kosztów poniesionych po okresie oddania nieruchomości do użytkowania	85

5. Sprzedaż projektu deweloperskiego

5.1. Rozpoznanie wyniku na sprzedaży w kontekście dodatkowych umów (rental guarantee agreement)	89
---	----

Studia przypadków dla inwestorów i właścicieli nieruchomości inwestycyjnych

1. Struktura nabycia nieruchomości

3.1. Recognition of revenue related to the execution of the development project (in light of the new regulations related to the implementation of IFRS 15)	57
3.2. Settlement of COGS for a residential developer	63
3.3. Non-invoiced and unpaid costs of a development project concerning sold production	66
3.4. Accounting aspects of settling a multi-phase development project	68
3.5. Project reserves (specific) in the financial statements of a residential development company	71

4. Commercialization of a development project

4.1. Remuneration of the letting agent's fee with respect to the commercial space leases in the shopping center	73
4.2. Settlement of rent-free periods, step rents and cash incentives resulting from the office space operating lease contracts	75
4.3. Settlement of fit-out cost	82
4.4. Accounting and tax recognition of costs of extending a tenancy agreement	84
4.5. Capitalization of additional costs incurred after the commencement of occupancy	85

5. Sale of development project

5.1. Recognizing the result on sale in the context of additional contracts (rental guarantee agreement)	89
---	----

Case studies for investors and owners of investment properties

1. Structure of property acquisition

1.1. Ujęcie nabycia nieruchomości w sprawozdaniu finansowym spółki	97
1.2. Nabycie nieruchomości z elementem ceny opartym o wynagrodzenie warunkowe	100
2. Rozliczenie nabycia projektu	103
2.1. Alokacja ceny nabycia nieruchomości pomiędzy grunt i budynek	103
3. Proces wynajmu i bieżące utrzymanie	105
3.1. Wpływ polityki rachunkowości w zakresie modelu wyceny nieruchomości inwestycyjnej na wysokość potencjalnej dywidendy	105
3.2. Wycena nieruchomości inwestycyjnej wg „najwyższej i najlepszej” wartości	109
3.3. Prezentacja kosztów i przychodów z tytułu opłat eksploatacyjnych	111
3.4. Wpływ roszczeń ubezpieczeniowych na wartość godziwą nieruchomości	113
3.5. Dodatkowe usługi świadczone przez właściciela nieruchomości a jej klasyfikacja	114
4. Struktura wyjścia z inwestycji i sprzedaż	117
4.1. Leasing – kluczowe zmiany związane z regulacjami zawartymi w MSSF 16	117
4.2. Umowa najmu powierzchni biurowej na 5 lat (leasing operacyjny)	119
4.3. Długoterminowa umowa najmu obiektu handlowego na 25 lat (leasing finansowy)	123
4.4. Leasing zwrotny operacyjny	129
4.5. Leasing zwrotny (leasing finansowy)	135

1.1. Recognition of property acquisition in the financial statements	97
1.2. Acquisition of property with contingent consideration	100
2. Settlement of acquisition of development project	103
2.1. Allocation of the purchase price of property acquisition between land and building	103
3. Lease and ongoing maintenance	105
3.1. Impact of the accounting policy with respect to valuation of investment property on the amount of the potential dividends	105
3.2. Valuation of investment property on the basis of “the highest and the best use”	109
3.3. Presentation of service charge expenses and revenues	111
3.4. Impact of insurance claims on the fair value of investment property	113
3.5. Additional services rendered by the owner of the building	114
4. Exit structure and sale of property	117
4.1. Leasing – key changes related to the regulations contained in IFRS 16	117
4.2. Tenancy agreement of office space for 5 years (operating lease)	119
4.3. Long-term tenancy agreement of commercial building for 25 years (finance lease)	123
4.4. Sale and leaseback (operating lease)	129
4.5. Leaseback (finance lease)	135





Studia przypadków dla spółek
z branży deweloperskiej

Case Studies for Companies
in the Real Estate Development sector

1.

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”.

Jak ująć nabyty grunt wraz z budynkiem do rozbiórki z perspektywy księgowej? Jakie aspekty rozliczeń finansowych są newralgiczne w tym przypadku?

1.1. 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” has 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 to earn a “developer’s profit”.

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

KOMENTARZ

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 wznosząc 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, 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 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 okazyjną 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.

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

Model biznesowy spółki deweloperskiej oparty jest na planie jak najszybszej sprzedaży wybudowanych budynków biurowych w celu realizacji zysku dewelopera. Cel realizacji opisywanej inwestycji jest

COMMENTARY

NOTE: It should be underlined that the question whether a particular building should be classified as inventory or investment property in a developer's financial statement 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 arises whether the property is inventory or investment property.

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.

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).

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 powinny powodować zmiany klasyfikacji z zapasów na nieruchomość inwestycyjną, o ile pozostają niezmiennie pierwotne intencje kierownictwa dotyczące jak najszybszej sprzedaży w celu realizacji „zysku dewelopera”.

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 they are assets involved in production intended for sale in the ordinary course of business (IAS 2.6).

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 the 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.

Launching the 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 biznesplanu planował inwestycję w obiekty usługowe, które zamierzał następnie

1.2. 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

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 niezadowalającą przewidywaną stopę zwrotu z inwestycji.

Jakie implikacje księgowe niesie ze sobą nabycie gruntu i poniesienie wspomnianych kosztów początkowych?

KOMENTARZ

W przypadku gdy nabycie gruntu nastąpiło w momencie, kiedy jego przeznaczenie nie było jeszcze przesądzone, bądź deweloper planuje czerpanie korzyści z jego wynajmu, nieruchomość ta powinna zostać zaklasyfikowana jako nieruchomość 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 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.

developer incurred initial costs, related to 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 analyzed all of the data, made the decision to abandon the project due to the unsatisfactory expected rate of return on the investment.

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

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 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 „Developer 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 jego wartości.

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

KOMENTARZ

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 (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 prawdopodobne jest, aby okres, na który „Developer 2” 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 podlegają wahaniom (powiązane są z wartością rynkową

1.3. Accounting recognition of perpetual usufruct right to land

Company “Developer 2” acquired the perpetual usufruct right to land in order 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.

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

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 primarily from the fact, that according to IAS 17.4, the land usufruct contract concluded between the state and the entity fulfills 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 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),

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

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 the 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 recognized 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 the 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

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.

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 „Developer 2” zalicza wartość nabytego nieodpłatnie prawa do aktywów oraz rozliczeń międzyokresowych przychodów i ujmuje je 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 definicje nieruchomości zgodnie z art. 3.1.15. W przypadku, kiedy nieruchomość ta spełnia definicję nieruchomości inwestycyjnej, prawo to może być wyceniane na dzień bilansowy do wartości godziwej.

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.

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 hall), 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” recognizes 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 fulfills the definition of property under article 3.1.15. If this property fulfills 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

1.4. Contributing land as an in-kind

niepieniężnego w spółce kapitałowej

Spółki 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.

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

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

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 fulfill 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 cash (in amount of PLN 4,000,000). Company A acquired the land for PLN 4,000,000 in cash.

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

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

KOMENTARZ

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

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,

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.

Kosztem 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 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

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.

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

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 transakcja 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 kwota zapłaconych środków pieniężnych lub ich ekwiwalentów w momencie jego nabycia, czyli 5,000,000 PLN zapłacone 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 na interpretacji 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 orzecnictwem sądowym oraz decyzjami administracyjnymi niemającymi charakteru prawa stanowionego, jak np. wytyczne Ministerstwa Finansów czy interpretacje organów podatkowych.

Ujęcie aportu w sprawozdaniu spółki A,

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

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 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 stanowiącą 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. Jeśli 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

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.

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 derecognize the carrying amount of assets contributed to the newly established company as in-kind contributions.

The difference between the higher market price (resulting from the articles of association and valuation) 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

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
- 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 – 9,900,000 PLN
 -

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

Spółka „Deweloper 2” nabyła w 2008 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 2018 r. spółka podjęła decyzję o realizacji

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-offs.

Treatment of the contribution in the financial statement of the SPV

The nominal value of the company's shares is PLN 100,000. The accounting related to 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
- 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
 -

~~1.5. Demolition of a used building for the purpose of executing a development project~~

In 2008, company “Developer 2” acquired land with a warehouse for the total amount of PLN 30,000,000 (PLN 25,000,000 for land and PLN 5,000,000 for the warehouse, respectively), 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, 2018, the company made the decision to

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.

Czy powyższe koszty podlegają kapitalizacji w sprawozdaniu z sytuacji finansowej spółki „Deweloper 2” na 31 grudnia 2018 r.?

KOMENTARZ

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 wpisana w ciężar kosztów operacyjnych spółki za okres zakończony 31 grudnia 2018 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, 1. Etap przygotowania inwestycji

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.

Are the abovementioned costs subject to capitalization in the statement of the financial position of “Developer 2” as of December 31, 2018?

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 December 31, 2018; 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

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 zastosowałyby 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.

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.

Etap budowlany

Construction phase

2.1. Rozpoczęcie 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 2018 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 2018 r.

Kierownictwo spółki na podstawie racjonalnych szacunków stwierdza na 30 czerwca 2018 r., że istnieje wysokie prawdopodobieństwo uzyskania korzyści ekonomicznych z planowanego przedsięwzięcia deweloperskiego. Niemniej jednak spółka zdecyduje się na realizację projektu tylko w przypadku

2.1. Commencement date of a development project's cost capitalization

Company “Developer 17” is planning to execute a project of erecting, commercializing, and selling 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.

Until December 31, 2018, 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, 2018, was the cost of market research.

On the basis of rational estimates, on June 30, 2018, the company’s management determined that obtaining 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

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.

Jak spółka powinna ująć powyższe wydatki w sprawozdaniu finansowym za okres 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2018 r.?

KOMENTARZ

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 prawdopodobne 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

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%.

So 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.

How should the company account for the aforementioned expenses in its financial statements for the period of 12 months ending December 31, 2018?

COMMENTARY

IFRS does not specify the capitalization commencement date 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 states 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 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

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 2018 r. prawdopodobieństwo realizacji projektu jako wysokie, a prawdopodobieństwo uzyskania pozwolenia na budowę 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 2018 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 nad 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 2018 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 2018 r. oraz spełnia definicję kosztu, który można zaklasyfikować w pozycji „Zapasy” 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.

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, 2018, the management estimates the probability of executing the project as high and the probability of obtaining a building permit in the required form 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, 2018; 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, 2018, so at a moment in time when the management assessed the execution of the project as unlikely. 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, 2018, 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 date 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

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
- 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.

is the day on which the developer started active, documented actions aimed at executing the project.

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

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

In the analyzed 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,

2.2. Building road infrastructure on a publicly owned plot of land

An investor is planning to build a shopping center 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

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 dofinansowania budowy przez gminę.

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 transferring 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 księgowe implikacje każdego z rozważanych przez inwestora scenariuszy?

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

KOMENTARZ

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.

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 użytkowania 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 obciążać w końcowym rozliczeniu kosztów realizowanego projektu. Treść ekonomiczna tej transakcji wskazuje, że inwestor jest pośrednikiem

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 as directly or indirectly related, so it can be classified as the cost of the project from the accounting point of view.

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, even though such expenses can be capitalized as justified indirect costs of the shopping center 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'

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.

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 part of the shopping center project.

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

2.3. Prezentacja i wycena projektów deweloperskich w różnych jego fazach

Spółka „Developer & Inwestor” jest dużym podmiotem zajmującym się jednocześnie realizacją kilku projektów deweloperskich. Na 31 grudnia 2018 r. spółka posiadała składniki aktywów związanych z realizacją swojej podstawowej działalności operacyjnej, przedstawione w kolumnie „Nieruchomość”.

2.3. 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, 2018, 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 following assets should be classified and measured in the financial statements?

KOMENTARZ

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

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	<p>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.</p> <p>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.</p>	<p>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.</p> <p>Investment property due to it being held for long-term capital appreciation rather than for short-term sale in the ordinary course of business.</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>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.</p>
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>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.</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>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.</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>Inventories are initially recognized at cost. Subsequently measured at the lower of cost and net realizable value according to IAS 2.9.</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>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>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>

C	<p>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.</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>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.</p> <p>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”.</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>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. Inventories are initially recognized at cost. Subsequent measurement at the lower of cost and net realizable value according to IAS 2.9.</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>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.</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>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.</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>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.</p>

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>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.</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>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.</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>Inventories are initially recognized at cost. Subsequently measured at the lower of cost and net realizable value according to IAS 2.9.</p>
F	<p>Działka budowlana, na której toczy się proces deweloperski (faza budowlana) a jego zaawansowanie oceniane jest 50%. Wartość księgową 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>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 expenses incurred so far amount to PLN 680,000. The company is conducting advanced pre-initial sale process with reference to residential premises under construction.</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>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.</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>Inventories are initially recognized at cost. Subsequently measured at the lower of the two: cost or net realizable value according to IAS 2.9.</p>
G	<p>Ukończony budynek mieszkalny, w którym znajduje się 20 mieszkań, ale nie wydano jeszcze pozwolenia na jego użytkowanie.</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 użytkowanie wartość gruntu oraz pozostałych poniesionych nakładów zostanie reklasyfikowana do pozycji „Wyroby gotowe”.</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>

G	Completed residential building with 20 flats for which no occupancy permit has been obtained.	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 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.	Inventories are initially recognized at cost. Subsequently measured at the lower of cost and net realizable value according to IAS 2.9.
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>Completed residential building with 40 flats for which the company has received an occupancy permit but notarial sale has not yet been started.</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>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.</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>Inventories are initially recognized at cost. Subsequently measured at the lower of cost and net realizable value according to IAS 2.9.</p>
I	<p>Nieruchomość w trakcie budowy lub dostosowania, która ma być w przyszłości użytkowana jako nieruchomość inwestycyjna.</p> <p>Real Property in the course of construction or adaptation, which property is planned to be used as an investment property in the future.</p>	<p>Nieruchomość inwestycyjna.</p> <p>Investment property.</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>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.</p>
J	Biurowiec wzięty w leasing operacyjny w celu wynajęcia innym najemcom.	Biurowiec ujmujemy zgodnie z MSR 17, czyli nie wykazujemy go w sprawozdaniu z sytuacji finansowej. Wspomniana nieruchomość spełnia definicję nieruchomości inwestycyjnej.	Początkowo w cenie nabycia/ koszcie wytworzenia. Następnie wartość godziwa zgodnie z MSR 40, jeżeli spełnia definicję nieruchomości inwestycyjnej.

J	<p>Office building under operating lease with the purpose of renting to other tenants.</p>	<p>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.</p> <p>The office building is recognized according to IAS 17, therefore, it is not recognized in the statement of financial position. The aforementioned property fulfills 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.</p>	<p>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.</p> <p>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.</p>
K	<p>Budynek o przeznaczeniu handlowym, który obecnie jest niewykorzystany, a który został przeznaczony do oddania w leasing operacyjny na podstawie jednej lub większej liczby umów.</p> <p>Commercial building owned by the Entity, which building is currently unused and intended for operating lease on the basis of one or more contracts.</p>	<p>Nieruchomość inwestycyjna.</p> <p>Investment property.</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>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.</p>

L	<p>Budynek biurowy przeznaczony na sprzedaż w ramach zwykłej działalności jednostki.</p> <p>Office building intended for sale within the ordinary course of Entity's business.</p>	<p>Zapasy.</p> <p>Inventories.</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>Inventories are initially recognized at cost. Subsequently measured at the lower of cost and net realizable value according to IAS 2.9</p>
Ł	<p>Centrum handlowe w trakcie budowy – spółka nie planuje sprzedaży w najbliższym terminie.</p> <p>Shopping center intended for sale within the ordinary course of Entity's business.</p>	<p>Nieruchomość inwestycyjna.</p> <p>Investment property.</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>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.</p>
M	<p>Magazyn oddany w leasing finansowy innej jednostce.</p> <p>Warehouse leased out in the form of finance lease to another entity.</p>	<p>Inwestycja leasingowa netto.</p> <p>Net lease investment.</p>	<p>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.</p> <p>The company includes the receivable from financial leasing on the basis of effective interest rate according to IAS 17.</p>
N	<p>Budynek biurowy wykorzystywany obecnie jako siedziba spółki „Deweloper & Inwestor”.</p>	<p>Środek trwały.</p>	<p>Początkowo ujęta w cenie nabycia/koszcie wytworzenia wartość zgodnie z MSR 16.15. Po początkowym ujęciu pozycji rzeczowych aktywów trwałych jako</p>

N	Office building currently used as the headquarters of the company "Developer & Investor".	Fixed assets.	<p>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.</p> <p>Initially recognized 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.</p>
O	<p>Nowy budynek biurowy dostosowywany przez spółkę na miejsce swojej nowej siedziby.</p> <p>New office building being adapted by the company to serve as its new headquarters.</p>	<p>Środek trwały.</p> <p>Fixed assets.</p>	<p>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.</p> <p>Initially recognized 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</p>

O

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.

P

Hostel przeznaczony na potrzeby pracowników spółki „Deweloper & Inwestor” (pracownicy korzystają z pobytu w hotelu na warunkach rynkowych).

Środek trwały.

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.

Hotel for the employees of the company “Developer & Investor” (employees are charged with the hotel rates at market conditions).

Fixed assets.

Initially recognized 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.

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

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

przebudowy (ulepszenia), na którym przedsięwzięcie to będzie realizowane, odnosi się w ciężar kosztów produkcji w toku przedsięwzięcia deweloperskiego”.

Klasyfikacja leasingu operacyjnego jako nieruchomość inwestycyjna w księgach leasingobiorcy

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

(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.

2.4. Kapitalizacja niefinansowych kosztów realizacji projektu deweloperskiego

Spółka „Deweloper 1” 2 stycznia 2018 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 2018 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 2018 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

2.4. Capitalization of non-financial costs of executing a development project

On January 2, 2018, 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, 2018, 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, 2018, 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

- 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.

- 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 2018 r.?

How should the aforementioned outlays be recognized in the financial statements of the company for a period of 12 months ending December 31, 2018?

SYMBOL	KOSZT COST	UJĘCIE KSIĘGOWE ACCOUNTING APPROACH
A	Zakup projektu budynku – 500,000 PLN. Purchase of the architectural design of the building – PLN 500,000.	Bezpośredni koszt związany z realizacją projektu, kapitalizowany w pozycji „Zapasy” – „Produkcja w toku”. Direct cost attributable to the project capitalized in Inventories – “Work in progress”.
B	Zakup gruntu – 10,000,000 PLN. Purchase of land – PLN 10,000,000.	Bezpośredni koszt związany z realizacją projektu, kapitalizowany w pozycji „Zapasy” – „Towary” bądź „Produkcja w toku”. Direct cost attributable to the project capitalized in Inventories as “Goods” or as “Work in progress”.
C	Podatek od czynności cywilno - prawnych (zakup gruntu) – 200,000 PLN. Tax on civil law transactions (purchase of land) – PLN 200,000.	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. 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”.
D	Zakup materiałów budowlanych – 2,500,000 PLN (do 31.12.2018 wbudowano materiały o wartości 1,500,000 PLN netto). Purchase of building materials – PLN 2,500,000 (by December 31, 2018, materials in the amount of PLN 1,500,000 have been used).	Kwota materiałów wbudowanych powinna zostać sklasyfikowana w pozycji Zapasy – „Produkcja w toku”. Kwota materiałów niewbudowanych powinna być sklasyfikowana jako „Materiały” w linii Zapasów. 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”.

E	Zakup usług podwykonawców – 4,000,000 PLN. Purchase of subcontractors' services – PLN 4,000,000.	Bezpośredni koszt związany z realizacją projektu kapitalizowany w pozycji „Zapasy” – „Produkcja w toku”. Direct cost attributable to the project capitalized in Inventories as “Production in progress”.
F	Koszt agentów pośredniczących w wynajmie powierzchni biurowej – 20,000 PLN. Fees of letting agent related to the signing of the tenancy agreement with a specific tenant – PLN 20,000.	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. Costs associated with finding a specific tenant (success fee) should be capitalized in other assets and expensed through the period of the tenancy agreement.
G	Koszt doradztwa prawnego – 30,000 PLN. Costs of legal advisory services related to project execution – PLN 30,000.	Pośredni koszt związany z realizacją projektu kapitalizowany w pozycji „Zapasy” – „Produkcja w toku”. Indirect cost attributable to the project should be capitalized in Inventories as “Production in progress”.
H	Koszty reklamy/marketingu – 300,000 PLN. Cost of advertising/marketing – PLN 300,000.	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. 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	Wynagrodzenia działu sprzedaży – 100,000 PLN. Salaries of the sales department – PLN 100,000.	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. 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.
J	Wynagrodzenia działu księgowego – 50,000 PLN. Salaries of the accounting department – PLN 50,000.	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. 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.

K	Wynagrodzenie zarządu – 150,000 PLN. Salaries of the management – PLN 150,000.	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. 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.
L	Wynagrodzenie kierownika budowy – 80,000 PLN. Salary of the site manager – PLN 80,000.	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”. 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.
Ł	Wynajem siedziby spółki – 120,000 PLN. Head office rent – PLN 120,000.	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. 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.
M	Uzyskanie odpowiednich decyzji administracyjnych koniecznych dla realizacji projektu – 15,000 PLN. Cost of obtaining relevant administrative permits required for the execution of the project – PLN 15,000	Koszt projektu kapitalizowany w pozycji „Zapasy” – „Produkcja w toku”. Directly attributable cost of the project capitalized in Inventories as – “Work in progress”.
N	Koszt usługi nadzoru budowlanego – 25,000 PLN. Cost of the property’s security service – PLN 25,000.	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”. 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”.

O	<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.</p> <p>Purchase of furniture, including assembly, 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.</p>	<p>Jeżeli jest to koszt poniesiony w ramach tzw. fit-outów 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”.</p> <p>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. If it is not specific for a particular tenant, it constitutes a direct cost of the project and should be classified as “Production in progress” among the Inventories.</p>
P	<p>Koszty energii elektrycznej i gazu (media) zużytych podczas prac budowlanych – 45,000 PLN.</p> <p>Cost of electricity and gas (utilities) used during the construction stage – PLN 45,000.</p>	<p>Bezpośredni koszt związany z realizacją projektu kapitalizowany w pozycji „Zapasy” – „Produkcja w toku”.</p> <p>Direct cost attributable to the project should be capitalized in “Inventories” as “Work in progress”.</p>
Q	<p>Koszty wykonania przyłączy do sieci elektrycznej oraz dystrybucji gazowej – 28,000 PLN.</p> <p>Cost of works related to connecting the building to the power grid and gas network – PLN 28,000.</p>	<p>Bezpośredni koszt związany z realizacją projektu kapitalizowany w pozycji „Zapasy” – „Produkcja w toku”.</p> <p>Direct cost related to execution of the project capitalized in “Inventories” as “Work in progress”.</p>

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 2018 r. po kursie PLN/EUR 3,8. Oprocentowanie pożyczki w okresie 12 miesięcy

2.5. 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, 2018, at

od dnia jej wypłaty wyniosło 4%, a oprocentowanie podobnego kredytu denominowanego w złotych wyniosło 6%.

Średni kurs PLN/EUR wyniósł w 2018 r. 4,0, a kurs PLN/EUR na 31 grudnia 2018 r. wyniósł 4,2.

W roku 2018 spółka zapłaciła odsetki w wysokości 2,000,000 EUR.

Dodatkowo, spółka zaciągnęła 1 stycznia 2018 r. kredyt bankowy w wysokości 30,000,000 PLN. Kredyt nie jest przeznaczony na finansowanie konkretnej inwestycji. Termin jego spłaty przypada na 31 grudnia 2027 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.

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?

KOMENTARZ

◆ 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 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 2018 r., należy obliczyć, jaka będzie różnica pomiędzy wartością

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 2018 was 4.0, and the exchange rate PLN/EUR as of December 31, 2018, was 4.2.

In 2018, the company made a loan interest payment in the amount of EUR 2,000,000.

Additionally, on January 1, 2018, the company took out a bank loan in the amount of PLN 30,000,000. The loan is not intended for the financing of a particular investment project. The date of the loan repayment falls on December 31, 2027. 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.

1. Is the company allowed to capitalize exchange rate 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 31st) until the day the loan is repaid?

COMMENTARY

◆ Ad.1. Capitalization of loan for exchange rate 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 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, 2018, it is necessary to calculate the difference between the

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 2018 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 2018 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 ($11,400,000 \text{ PLN} - 8,000,000 \text{ PLN}$).

Pozostała kwota różnic kursowych wynosząca 16,600,000 PLN ($20,000,000 \text{ PLN} - 3,400,000 \text{ PLN}$) powinna zostać odniesiona w ciężar kosztów finansowych w sprawozdaniu z całkowitych dochodów.

Należy jednak zaznaczyć, iż w przypadku, gdyby wycena pożyczki na 31 grudnia 2018 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.

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, 2018: $(\text{PLN } 4.2/\text{EUR} - \text{PLN } 3.8 / \text{EUR}) \times \text{EUR } 50,000,000 = \text{PLN } 20,000,000$

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

Hypothetical amount of denominated loan in PLN as of January 1, 2018: $\text{EUR } 50,000,000 \times 3.8 \text{ PLN} / \text{EUR} = \text{PLN } 190,000,000$

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 ($\text{PLN } 11,400,000 - \text{PLN } 8,000,000$).

The remaining value of the exchange differences amounting to PLN 16,600,000 ($\text{PLN } 20,000,000$ minus $\text{PLN } 3,400,000$) 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, 2018 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.

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 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%.

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 financing for a specific purpose. Thus, taking into account the case above, the company could capitalize exchange rate differences in the amount of 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 method that allows for valuation, which achieves a result not considerably 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 (PLN)	Średnia kwota zadłużenia w okresie (PLN)	Hipotetyczna stopa procentowa	Hipotetyczny koszt odsetek (PLN)	Skumulowany koszt hipotetycznych odsetek (PLN)
Period of 12 months ended	Number of days in the period	The amount of loan capital at the end of the period (PLN)	Average debt amount in the period (PLN)	Hypothetical interest rate	Hypothetical cost of interest (PLN)	Cumulative cost of hypothetical interest (PLN)
A	B	C	D	E	$F=D*(B/365)*E$ 5%	G
01.01.2018	0	30,000,000	30,000,000	5%	0	0
31.12.2018	365	27,000,000	28,500,000	5%	1 425 000,00	1,425,000
31.12.2019	365	24,000,000	25,500,000	5%	1 275 000,00	2,700,000
31.12.2020	365	21,000,000	22,500,000	5%	1 125 000,00	3,825,000
31.12.2021	365	18,000,000	19,500,000	5%	975 000,00	4,800,000
31.12.2022	365	15,000,000	16,500,000	5%	825 000,00	5,625,000
31.12.2023	365	12,000,000	13,500,000	5%	675 000,00	6,300,000
31.12.2024	365	9,000,000	10,500,000	5%	525 000,00	6,825,000
31.12.2025	365	6,000,000	7,500,000	5%	375 000,00	7,200,000
31.12.2026	365	3,000,000	4 500 000,00	5%	225 000,00	7 425 000,00
31.12.2027	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	Hipotetyczny koszt odsetek (patrz pkt 1. kol. F)	Skumulowany koszt hipotetycznych odsetek na 31.12.2027 r.	Waga
Period of 12 months ended	Hypothetical cost of interest (see point 1, column F)	Cumulative cost of hypothetical interest on 31.12.2026	Weight
A	B	C	$D=B/C$
01.01.2018	0	7,500,000	0.0%
31.12.2018	1,425,000	7,500,000	19.0%
31.12.2019	1,275,000	7,500,000	17.0%
31.12.2020	1,125,000	7,500,000	15.0%

31.12.2021	975,000	7,500,000	13.0%
31.12.2022	825,000	7,500,000	11.0%
31.12.2023	675,000	7,500,000	9.0%
31.12.2024	525,000	7,500,000	7.0%
31.12.2025	375,000	7,500,000	5.0%
31.12.2026	225,000	7,500,000	3.0%
31.12.2027	75,000	7,500,000	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	Waga (patrz pkt 2 kolumna D)	Kwota zapłaconej prowizji = 1,000,000 PLN	Alokacji udziału prowizji do danego okresu
Period of 12 months ended	Weight (see point 2, column D)	Amount of paid commission = PLN 1,000,000	Allocation of the commission share to the particular period
A	B	C	D=B*C
01.01.2018	0.0%	1,000,000	0.00
31.12.2018	19.0%	1,000,000	190,000
31.12.2019	17.0%	1,000,000	170,000
31.12.2020	15.0%	1,000,000	150,000
31.12.2021	13.0%	1,000,000	130,000
31.12.2022	11.0%	1,000,000	110,000
31.12.2023	9.0%	1,000,000	90,000
31.12.2024	7.0%	1,000,000	70,000
31.12.2025	5.0%	1,000,000	50,000
31.12.2026	3.0%	1,000,000	30,000
31.12.2027	1.0%	1,000,000	10,000

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	Kwota kapitału kredytu na koniec okresu (patrz pkt 1 kolumna C) (PLN)	Alokacja udziału prowizji do danego okresu (patrz pkt 3 kolumna D) (PLN)	Skumulowana wartość prowizji (PLN)	Zobowiązanie na koniec okresu (PLN)	Koszt finansowy z tytułu rozliczenia prowizji (PLN)
Period of 12 months ended	Amount of loan capital at the end of the period (see point 1, column C) (PLN)	Allocation of the commission share to the particular period (see point 3, column D) (PLN)	Cumulative value of the commission (PLN)	Liability at the end of the period (PLN)	Financial cost arising from settlement of the commission (PLN)
A	B	C	D	E=B – (1 000 000 – D)	F=C
01.01.2018	30,000,000	0	0	29,000,000	0
31.12.2018	27,000,000	190,000	190,000	26,190,000	190,000
31.12.2019	24,000,000	170,000	360,000	23,360,000	170,000
31.12.2020	21,000,000	150,000	510,000	20,510,000	150,000
31.12.2021	18,000,000	130,000	640,000	17,640,000	130,000
31.12.2022	15,000,000	110,000	750,000	14,750,000	110,000
31.12.2023	12,000,000	90,000	840,000	11,840,000	90,000
31.12.2024	9,000,000	70,000	910,000	8,910,000	70,000
31.12.2025	6,000,000	50,000	960,000	5,960,000	50,000
31.12.2026	3,000,000	30,000	990,000	2,990,000	30,000
31.12.2027	0	10,000	1,000,000	0	10,000

RÓŻNICE DO PAS

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

DIFFERENCES WITH RESPECT TO PAS

No significant differences were identified.

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

Spółka „Deweloper 23” zawarła 1 stycznia 2018 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 2020 r.

Negocjacje z bankiem w sprawie prolongaty rozpoczęły się w listopadzie 2018 r. Bank wydał zgodę na prolongatę terminu spłaty kredytu 4 stycznia 2019 r. Spółka planuje zatwierdzenie sprawozdania finansowego na 31 marca 2019 r.

2.6. 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, 2018, 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 the 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, 2020.

Negotiations with the bank regarding the aforementioned extension started in November 2018. The bank approved the prolongation of the bank loan repayment date on January 4, 2019. The company is planning to approve the financial statements on March 31, 2019.

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

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

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 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

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.

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 2018 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 księgowa 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%.

Wartość księgowa 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

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. Impairment test of a development project in the course of construction

Company “Developer 4” is an active player in the office building development market. As of December 31, 2018, 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.

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.

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).

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 któregokolwiek budynku ryzyko trwałej utraty wartości? Jeśli tak, w jakiej wysokości należy utworzyć odpis aktualizujący na 31 grudnia 2018 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 recognized as of December 31, 2018?

KOMENTARZ

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 2018 r. możemy relatywnie łatwo określić, sporządzając wycenę do wartości godziwej dla podobnej nieruchomości (ewentualnie szacując wartość godziwą Budynku X w momencie

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 is important to remember 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 the net sales value used for the test will be determined for the building, which is planned to be rented to tenants, rather than 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, 2018, 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

ukończenia na podstawie oczekiwanych stawek czynszu i rynkowego poziomu wynajmu), która jest ukończona i wynajęta na poziomie zbliżonym do rynkowego, pomniejszając jej wartość godziwą o:

- a) kwotę kosztów do poniesienia w celu zakończenia realizacji Budynku X
- b) narzut dewelopera, którym spółka planuje obciążyć jeszcze nieponiesione koszty
- c) przygotowania sprzedaży i szacunkowe koszty niezbędne do doprowadzenia.

Kalkulacja wartości sprzedaży netto Budynku X wraz z testem utraty wartości na 31 grudnia 2018 r. będzie wyglądać następująco:

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

- c) amount of costs to be incurred in order to complete the execution of Building X
- d) developer's mark-ups, which the company is planning to achieve on the costs not yet incurred
- e) 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, 2018, 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) Fair value of a building identical to Building X (alternatively, expected fair value of Building X at the moment of completion)	350,000,000
B	Wartość kosztów do poniesienia do końca budowy Budynku X Outlays to be incurred until completion of Building X	170,000,000
C	Stawka procentowa narzutu na koszty budowy (narusz dewelopera) Developers margin percentage	15%
D = C * B	Narusz kwotowy planowany do uzyskania na kosztach jeszcze nieponiesionych Developers margin with respect to outlays not incurred yet	25,500,000
E	Stawka procentowa kosztów przygotowania sprzedaży i szacunkowe koszty niezbędne do doprowadzenia sprzedaży do skutku Estimated sales transaction cost as percent of the sales price of the Building	2%
F = (A – (B + D)) * (1–E)	Hipotetyczna cena sprzedaży netto Budynku X na 31 grudnia 2018 r. Hypothetical net sales price of Building X as of December 31, 2018	151,410,000
G	Wartość skapitalizowanych kosztów na 31 grudnia 2018 r. Outlays capitalized as of December 31, 2018	250,000,000
H = F – G	Odpis z tytułu utraty wartości zapasów Impairment write-off	–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 2018 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 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:

On the basis of the 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, 2018.

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 resulted in the write-off below the cost of production, or if there is important 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	Element kalkulacji	Kwota w PLN / stawka %
Designation	Component of calculation	Amount in PLN / % rate
A	Wartość godziwa budynku identycznego jak Budynek Y (ew. wycenionego Budynku Y na moment ukończenia metodą dochodową) Fair value of a building identical to Building Y (alternatively expected fair value of Building Y at the moment of completion)	300,000,000
B	Wartość kosztów do poniesienia do końca budowy Budynku Y Additional outlays to be incurred through completion of Building Y	180,000,000
C	Stawka procentowa narzutu na koszty budowy (narzut dewelopera) Developers margin percentage	20%
D = C * B	Narzut kwotowy planowany do uzyskania na kosztach jeszcze nieponiesionych Developers margin with respect to outlays not yet incurred	36,000,000
F = (A – (B + D)) * (1–E)	Hipotetyczna cena sprzedaży netto Budynku Y na 31 grudnia 2018 r. Hypothetical net sales price of Building Y as of December 31, 2018	84,000,000
G	Wartość skapitalizowanych kosztów na 31 grudnia 2018 r. Outlays capitalized as of December 31, 2018	30,000,000
H = F – G	Odpis z tytułu utraty wartości zapasów Impairment write-off	54,000,000

Z racji tego, że wartość godziwa dotychczasowej nieruchomości inwestycyjnej w budowie jest wyższa od wartości skapitalizowanych kosztów na 31 grudnia 2018 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.

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

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, 2018 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.

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

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 2018 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.

RÓZNICE 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 investment property is measured using the cost model.

The fundamental difference is that the company in the statement of financial position will recognize 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, 2018, 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 recognized 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 recognized 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

2.8. Accounting recognition of advance payments received by a housing developer

Spółka „Deweloper 5” jest podmiotem zajmującym się działalnością deweloperską w zakresie budownictwa mieszkaniowego. Na 31 grudnia 2018 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 2018 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 2018 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 przychodem dewelopera?

KOMENTARZ

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 przekazaniach 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

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, 2018, 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, 2018, 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 income for the developer?

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

wraz z przekazaniem kontroli klientowi nad mieszkaniem. W praktyce będzie to, podobnie jak dotychczas, oznaczać moment podpisania umowy sprzedaży w formie aktu notarialnego.

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”.

occur with the transfer to the client of control over the apartment. In practice, this will occur, as it has thus far, the moment the contract of sale is signed in the form of a notarial deed.

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”.

Rozliczenie projektu deweloperskiego

Settlement of the development project

3.1. Ujęcie przychodów z tytułu realizacji projektu deweloperskiego zgodnie z MSSF 15.

1 stycznia 2018 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.

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

3.1. Recognition of revenue related to the execution of the development project in line with IFRS 15.

On January 1, 2018 the developer “CWJ” signed a contract to build an office building and a 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 to sell it on the open market. The construction phase of the building will last 3 years.

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

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 2018 r. stopień zaawansowania budowy budynku biurowego oszacowany na bazie zaawansowania poniesionych kosztów wyniósł 10%, a centrum handlowego 15%.

W jaki sposób i w którym momencie deweloper powinien rozpoznać przychód z tytułu realizacji zobowiązań zawartych we wskazanych powyżej umowach na 31 grudnia 2018 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.

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, 2018, the office building completion percentage was 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.

In what manner and at what moment should the developer recognize revenue from the fulfillment of obligations resulting from the above agreements on December 31, 2018 as well as in 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 2018 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 przyrzczone 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 uwzględniać zmienność wynagrodzenia, wartość pieniądza w czasie (przy założeniu znaczącego

Step 1. Identification of contracts with customers

In the case at hand, we are dealing with one agreement. It is the agreement signed on January 1, 2018 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

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 wspominałyśmy 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.

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 rezydualna, 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

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.

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 the prices of each individual service (PLN 170,000,000 + PLN 155,000,000 + PLN 15,000,000 = PLN 340,000,000). The discount 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

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 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.

is as follows:

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

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” i.e., 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) 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.

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 2018 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 cząstkowy 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.

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 the 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, 2018, 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 2018 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 2018 r.

Consequently, on December 31, 2018, 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.

As a result, on December 31, 2018, 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 2018 r. Spółka nie planuje ponosić dodatkowych kosztów, które podlegałyby kapitalizacji.

W ramach projektu mieszkaniowego wybudowano następujące elementy:

- 150 mieszkań o powierzchni 40 m², 60 m² oraz 80 m² (po 50 w każdym rozmiarze) – łączny PUM części mieszkalnej i części wspólnych to 9,000 m²
- 20 lokali użytkowych o powierzchni 50 m² oraz 100 m² (po 10 w każdym rozmiarze) – łączny PUM części użytkowej to 1,500 m²
- 160 miejsca parkingowych – łączny PUM części parkingowej to 1,500 m²
- 140 komórek lokatorskich – łączny PUM części dedykowanych komórkom wyniósł 1,000 m².

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.

3.2. Settlement of COGS for a residential developer

Company “Developer 10” executed a residential project “Apartamentowiec” and received the occupancy permit on December 31, 2018. The company is not planning to incur additional costs that would be subject to capitalization.

The development project consists of the following elements:

- 150 flats with 50 of each size 40 m², 60 m², and 80 m² – total usable area of the residential part and shared areas is 9,000 m²
- 20 commercial premises 10 of each size 50 m² and 100 m² – total usable area is 1,500 m²
- 160 parking spaces – total usable space of the parking area is 1,500 m²
- 140 residential storage spaces – total usable space of the storage space area is 1,000 m².

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.

Skapitalizowany koszt całej inwestycji wyniósł 70,000,000 PLN.

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?

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

KOMENTARZ

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 na przychodowym udziale danej grupy asortymentowej w całkowitych budżetowanych przychodach, które spółka zamierza uzyskać z jego sprzedaży.

Wyliczenie to prezentuje poniższa tabela:

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 during the production process when the products become separately identifiable, or after the completion of the production process.

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. Assigning the investment cost to the particular type of product intended to be sold.

The above exercise consists in allocating to each separate group of goods subject to sale 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:

Asortyment	Prognozowany przychód ze sprzedaży na dzień oddania do użytkowania	Udział % w całkowitym przychodzie	Przypisany koszt wytworzenia	Marża	Marża procentowa
Group of goods	Forecasted revenues on the date of obtaining the occupancy permit	% share in the total revenues	Allocated cost of production	Profit margin	Percentage profit margin
	A	B	C	D=A-C	E=D/A
Mieszkania Flats	63,000,000	74,1%	51,882,352.94	11,117,647.06	18%
Lokale użytkowe Commercial premises	15,000,000	17,6%	12,352,941.18	2,647,058.82	18%
Miejsca parkingowe Parking spaces	5,000,000	5,9%	4,117,647.06	882,352.18	18%
Komórki lokatorskie Resident storage spaces	2,000,000	2,4%	1,647,058.02	352,941.18	18%
Razem Total	85,000,000	100,0%	70,000,000	15,000,000	18%

UWAGA: 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.

NOTE: The percentage share of each group of goods subject to sale 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 following 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.

Ten sposób rozliczenia kosztu wytworzenia asortymentu umożliwi 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 na wartości godziwej przedmiotu sprzedaży), które będą rzetelnie odzwierciedlać koszt danego asortymentu. Ważne 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 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.

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.

3.3. Niezafakturowane i niezapłacone koszty inwestycji deweloperskiej dotyczące produkcji sprzedanej

Deweloper zakończył realizację inwestycji mieszkaniowej w czerwcu 2018 r. W lipcu i sierpniu sprzedano około 50% mieszkań w budynku. W trakcie wstępnych prac nad sprawozdaniem finansowym za rok 2018 zidentyfikowano szereg niezaksięgowanych i nieuregulowanych faktur dotyczących wykonania instalacji elektrycznej w budynku, montażu okien oraz poprawek tynkarskich w dwóch z mieszkań, które zostały już sprzedane.

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

A developer completed the execution of a residential project in June 2018. In July and August, approximately 50% of the flats in the building were sold. During preliminary works on the financial statements for 2018, 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

Powyższe koszty powinny zostać ujęte jako element zapasów w momencie poniesienia, który nie jest równoznaczny z otrzymaniem oraz zapłaceniem 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.

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.

COMMENTARY

Each of these costs should be accounted for as a component of inventory at 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 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.

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.

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 2018 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 2018 r. uzyskała pozwolenia na użytkowanie budynku A, co umożliwiło wprowadzenie się wcześniej zakontraktowanym najemcom. Na 31 grudnia 2018 r. budowa budynku B była zaawansowana w 30%.

Jakie implikacje księgowe niesie ze sobą ukończenie budowy, uzyskanie pozwolenia na użytkowanie oraz podpisanie umów najmu na znaczącą powierzchnię budynku A?

KOMENTARZ

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

3.4. 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, 2018, 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, 2018, the company received an occupancy permit for Building A that allowed the previously contracted tenants to move in. As of December 31, 2018, Building B was 30% constructed.

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?

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.

Since 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 recognized as an investment properties. Therefore,

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, wznosząc 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 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 przypadku, kiedy znajdzie zmotywowanego nabywcę oferującego okazijną 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.

Model wartości godziwej

Zakończenie procesu budowlanego oraz uzyskanie pozwolenia na użytkowanie nie będzie miało

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 stressed 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 judgment of the management, which should be disclosed in additional information accompanying the financial statements.

Fair value method

The completion of the construction process and obtaining an occupancy permit will not have an

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

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 regarding 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

z tego tytułu w ciężar kosztów operacyjnych w sprawozdaniu z całkowitych dochodów.

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 2018 r. spółka sprzedała notarialnie 24 mieszkania. W trakcie realizacji inwestycji spółka zidentyfikowała usterki dotyczące instalacji wodnej, których koszt zaprojektowania i naprawy wyceniła na 3 000 000 PLN.

3.5. Project (specific purpose) reserves 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, 2018, 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 2018 r.?

To what extent should the “Developer 13” recognize a provision with respect to the above faults in the financial statements on December 31, 2018?

KOMENTARZ

Powyzsza rezerwa projektowa, podobnie jak inne rezerwy, powinna zostac 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
- prawdopodobna 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.

COMMENTARY

The aforementioned project provision, similar to other provisions, should be recognized pursuant to IAS 37, which states that a provision shall be recognized 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 recognize 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.

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 2018 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.

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, 2018, 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

Spółka „Deweloper 7” oddała 31 grudnia 2017 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”.

15 grudnia 2018 r. spółka podpisała umowę z nowym najemcą na okres 5 lat. Nowy najemca został zidentyfikowany przez brokera.

Koszt wynagrodzenia należnego spółce LLJ za znalezienie najemcy wyniósł 200,000 PLN.

Jak spółka powinna ująć, a następnie rozliczyć koszt zapłacony „LLJ” w przypadku dwóch scenariuszy:

- a) Spółka „Deweloper 7” stosuje model wyceny nieruchomości inwestycyjnej oparty na cenie nabycia/koszcie wytworzenia zgodnie z MSR 16
- b) Spółka „Deweloper 7” stosuje model wyceny nieruchomości inwestycyjnej oparty na wartości godziwej nieruchomości zgodnie z MSR 40.

4.1. Remuneration of the letting agent's fee with respect to the commercial space leases in the shopping center

Company “Developer 7” is an owner of a shopping center. On December 31, 2017, “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.

On December 15, 2018, 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.

The remuneration for the services provided by the letting agent (LLJ) amounted to PLN 200,000.

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.

KOMENTARZ

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 bezpośrednio 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 pozycję kosztów operacyjnych.

Model wyceny do wartości godziwej

W przypadku, kiedy spółka wycenia nieruchomość w modelu wartości godziwej, to koszt prowizji

COMMENTARY

The shopping center 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 recognized 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.

Fair value model

In the case of investment property recognized on the basis of the fair value model, the cost with respect to

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 31.12.2017 r. – 10,000,000 PLN
- Koszt prowizji brokera poniesiony w okresie 1.01–31.12.2018 – 2,000,000 PLN
- Wartość godziwa nieruchomości na 31.12.2018 r. – 12,000,000 PLN
- Zysk na wycenie – 12,000,000 PLN – 10,000,000 PLN – 200,000 PLN = 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 zostałaby 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.

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,

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.

4.2. 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,

zmuszona jest zaoferować okresy bezczynszowe (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.

W związku z powyższym spółka podpisała 1 czerwca 2018 r. trzy następujące umowy najmu:

- Umowa z najemcą „Alfa” na powierzchnię 5,000 m² na okres 5 lat. Stawka wynajmu za 1 m² powierzchni wyniosła 80 PLN. Faktury będą wystawiane przez spółkę w okresach miesięcznych z góry począwszy od 1 lutego 2019 r.,
- Umowa z najemcą „Beta” na wynajem powierzchni 3,000 m² na okres 5 lat. Stawka wynajmu 1 m² 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 2018 r.,
- Umowa z najemcą „Gamma” na wynajem powierzchni 8,000 m² na okres 5 lat. Stawka wynajmu 1 m² powierzchni wyniosła 60 PLN. Dodatkowo spółka „Deweloper 8” wypłaciła Gammie zachętę gotówkową w kwocie 350,000 PLN.

the company is forced to offer rent-free periods, step rents, and cash incentives. Additionally, in order to attract key tenants, company “Developer 8” offers cash incentives, i.e., cash bonuses for concluding the tenancy agreement for a specific period of time.

On June 1, 2018, the company signed the following three tenancy agreements:

- Contract with tenant “Alfa” for the lease of 5,000 m² of office space for a period of 5 years. Rent rate of PLN 80 per 1 m² of space. Beginning February 1, 2019, the company will issue monthly invoices in advance,
- Contract with tenant “Beta” for the lease of 3,000 m² of office space for a period of 5 years. Rent rate of PLN 40 per 1 m² 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, 2018, the company will issue monthly invoices in advance,
- Contract with tenant “Gamma” for the lease of 8,000 m² of office space for a period of 5 years. Rent rate of PLN 60 per 1 m² 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 „Deweloper 8” stosuje model wyceny nieruchomości inwestycyjnej oparty na wartości godziwej nieruchomości,
- b) Spółka „Deweloper 8” stosuje model wyceny nieruchomości inwestycyjnej oparty na cenie nabycia/koszcie wytworzenia?

How will the company recognize 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?

KOMENTARZ

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 „Deweloper 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.

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 they 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 the fact 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 bezczynszowego, 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 czas jej trwania, czyli 5 lat.

- Łączna długość umowy – 60 miesięcy
- Liczba miesięcy fakturowania – 52 (od lutego 2019 r. do maja 2023 r.)
- Kwota miesięcznego fakturowania – 5,000 m² 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 2018 do 31 grudnia 2018 r. spółka rozpozna w sprawozdaniu z całkowitych dochodów przychody w wysokości 2,426,669 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:

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 2019 through May 2023)
- Monthly invoiced amount – 5,000 m² 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, 2018 to December 31, 2018, the company will recognize in its statement of comprehensive income the revenues in the amount of PLN 2,426,669 (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:

Dzień bilansowy	Kwota rozpoznanych przychodów w okresie (PLN)	Kwota rozpoznanych przychodów narastająco (PLN)	Zafakturowanie (PLN)	Zafakturowanie narastająco (PLN)	Niezafakturowane przychody (PLN)	Wpływ na wynik na wycenie (PLN)
Balance sheet date	Amount of revenues recognized in the period (PLN)	Cumulative amount of revenues recognized (PLN)	Invoicing (PLN)	Cumulative invoicing (PLN)	Not-invoiced revenues (PLN)	Impact on the valuation of investment property (PLN)
A	B	C	D	E	F=C-E	G
31.12.2018	2,426,667	2,426,667	0	0	2,426,667	- 2,426,667
31.12.2019	4,160,000	6,586,667	4,400,000	4,400,000	2,186,667	240,000
31.12.2020	4,160,000	10,746,667	4,800,000	9,200,000	1,546,667	640,000
31.12.2021	4,160,000	14,906,667	4,800,000	14,000,000	906,667	640,000

31.12.2022	4,160,000	19,066,667	4,800,000	18,800,000	266,667	640,000
31.05.2023	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 nieruchomość 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 2018 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 rozpoznanymi 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

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, 2018, 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

sprawozdaniu z sytuacji finansowej i w momencie przeszacowania nieruchomości do wartości godziwej na 31 grudnia 2018 r. pomniejsza zysk na wycenę/ powiększa stratę.

Kwota zafakturowania w kolejnych okresach wynosić będzie:

- Okres 1: do 31.12.2018 r. – 3,000 m² x 40 PLN/m² x 7 miesięcy = 840,000 PLN
- Okres 2: do 31.12.2019 r. – (3,000 m² x 40 PLN/m² x 5 miesięcy) + (3,000 m² x 80 PLN/m² x 7 miesięcy) = 2,280,000 PLN
- Okres 3: do 31.12.2020 r. – (3,000 m² x 80 PLN/m² x 5 miesięcy) + (3,000 m² x 90 PLN/m² x 7 miesięcy) = 3,090,000 PLN
- Okres 4: do 31.12.2021 r. – 3,000 m² x 90 PLN/m² x 12 miesięcy = 3,240,000 PLN
- Okres 5: do 31.12.2022 r. – 3,000 m² x 90 PLN/m² x 12 miesięcy = 3,240,000 PLN
- Okres 6: do 31.05.2023 r. – 3,000 m² x 90 PLN/m² x 5 miesięcy = 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.

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:

the property is revalued according to its fair value as of December 31, 2018, decreases the profit/increases the loss on valuation.

The invoiced amount in the following periods will amount to:

- Period 1: through 31.12.2018 – 3,000 m² x PLN 40 / m² x 7 months = PLN 840,000
- Period 2: through 31.12.2019 – (3,000 m² x PLN 40 / m² x 5 months) + (3,000 m² x PLN 80 / m² x 7 months) = PLN 2,280,000
- Period 3: through 31.12.2020 – (3,000 m² x PLN 80 / m² x 5 months) + (3,000 m² x PLN 90 / m² x 7 months) = PLN 3,090,000
- Period 4: through 31.12.2021 – 3,000 m² x PLN 90 / m² x 12 months = PLN 3,240,000
- Period 5: through 31.12.2022 – 3,000 m² x PLN 90 / m² x 12 months = PLN 3,240,000
- Period 6: through 31.05.2023 – 3,000 m² x PLN 90 / m² x 5 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 months = PLN 234,000.

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 (PLN)	Kwota rozpoznanych przychodów narastająco (PLN)	Zafakturowanie (PLN)	Zafakturowanie narastająco (PLN)	Niezafakturowane przychody (PLN)	Wpływ na wynik na wycenie (PLN)
Balance sheet date	Amount of revenues recognized in the period (PLN)	Cumulative amount of revenues recognized (PLN)	Invoicing (PLN)	Cumulative invoicing (PLN)	Not-invoiced revenues (PLN)	Impact on the valuation of investment property (PLN)
A	B	C	D	E	F=C-E	G
31.12.2018	1,638,000	1,638,000	840,000	840,000	798,000	-798,000
31.12.2019	2,808,000	4,446,000	2,280,000	3,120,000	1,326,000	-528,000

31.12.2020	2,808,000	7,254,000	3,090,000	6,210,000	1,044,000	282,000
31.12.2021	2,808,000	10,062,000	3,240,000	9,450,000	612,000	432,000
31.12.2022	2,808,000	12,870,000	3,240,000	12,690,000	180,000	432,000
31.05.2023	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 rozpoznanymi narastająco a zafakturowaniem narastająco.

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 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.

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.

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 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.

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”.

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”.

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 przeznaczą go na wynajem.

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 wedle potrzeb przyszłego najemcy (tzw. fitoutów). Wartość realizowanych prac, z uwagi na wysoki standard budynku i oferowanych wykończeń, jest znaczna.

W jaki sposób spółka powinna ujmować koszty prac wykończeniowych niezwracanych przez najemców (tzw. fit-outów) w przypadku gdy:

- a) wycenia nieruchomości według modelu wartości godziwej,**
- b) wycenia nieruchomości według modelu kosztowego?**

4.3. Settlement of fit-out costs

A company headquartered in Poland is involved in development activities and 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.

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 considerable.

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?**

KOMENTARZ

Model wartości godziwej

Powyższa nieruchomości 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.

UWAGA: Obowiązujący od 1 stycznia 2019 r. 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.

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 recognize 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.

NOTE: Effective since 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 fit-out cost are capitalized as “Other assets” and depreciated for the duration of the tenancy agreement.

RÓŻNICE DO PAS

Koszty wykończenia w sprawozdaniach finansowych sporządzonych zgodnie z polskimi standardami rachunkowości powinny zostać wykazane w pozycji „Rozliczenia międzyokresowe czynne”.

DIFFERENCES WITH RESPECT TO PAS

Fit-out costs in financial statements prepared in accordance with Polish Accounting Standards should be recognized as “Prepaid expenses”.

4.4. Księgowe 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.

4.4. Accounting 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 nieruchomości wg modelu wartości godziwej,**
- b) wycenia nieruchomości 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

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.

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 recognize 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 kapitalizowane 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 na wartości godziwej 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.

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”.

4.5. Kapitalizacja dodatkowych kosztów poniesionych po okresie oddania nieruchomości do użytkowania

4.5. Capitalization of additional costs incurred after the commencement of occupancy

Spółka „Deweloper 9” wybudowała budynek biurowy z planem jego jak najszybszej komercjalizacji oraz sprzedaży. Spółka uzyskała pozwolenie na użytkowanie budynku 1 lipca 2018 r. Od tamtego momentu spółka poniosła dodatkowe koszty dotyczące adaptacji ostatniego piętra budynku w celu umożliwienia prowadzenia tam działalności gastronomicznej przez jedną z popularnych sieci restauracyjnych, której czynsz za 1 m² powierzchni był ponaddwukrotnie wyższy niż któregośkolwiek z najemców powierzchni biurowej w tym budynku. Koszty modernizacji i przystosowania ostatniego piętra budynku w okresie od 1 sierpnia 2018 do 31 grudnia 2018 r. wyniosły 1,500,000 PLN.

Company “Developer 9” constructed an office building planning a quick commercialization and sale. The company obtained the occupancy permit on July 1, 2018. Since then, the company incurred additional costs of 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, 2018 to December 31, 2018 amounted to PLN 1,500,000.

Jak powyższe koszty powinny zostać ujęte w sprawozdaniu finansowym spółki „Deweloper 9” na 31 grudnia 2018 r. oraz okresy późniejsze w przypadku, gdy:

- a) spółka „Deweloper 9” stosuje model wyceny nieruchomości inwestycyjnej oparty na wartości godziwej nieruchomości,**
- b) spółka „Deweloper 9” stosuje model wyceny nieruchomości inwestycyjnej oparty na cenie nabycia/koszcie wytworzenia?**

How should the aforementioned costs be recognized in the financial statement of the company “Developer 9” for December 31, 2018, 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?**

KOMENTARZ

Dodatkowe koszty poniesione na modernizację i adaptację poszczególnych części budynku (niebędące 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.

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.

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.

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 are related 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.

5.

Sprzedaż projektu deweloperskiego

Sale of the development project

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

Spółka „Deweloper 12” 1 października 2018 r. sprzedała budynek biurowy spółce „Fundusz Inwestycyjny 1” za kwotę 100,000,000 PLN. Koszt wybudowania budynku wraz z gruntem wyniósł 80,000,000 PLN. W ramach transakcji fundusz inwestycyjny przelał 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 i pomniejszony o rozliczenie wynikające z umowy „rental guarantee agreement”.

Umowa ta 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).

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.

5.1. Recognizing the result on sale in the context of additional contracts (rental guarantee agreement)

On October 1, 2018, company “Developer 12” sold an office building to the company “Investment Fund 1” for 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 reduced by the amount of the settlement resulting from the rental guarantee agreement provisions.

The rental guarantee agreement assumes that after 5 years, “Developer 12” will be obliged to cover the total cost of vacant space in the sold building (including service charges).

Based on the 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.

Jak powinny zostać ujęte w sprawozdaniu finansowym spółki „Deweloper 12” skutki sprzedaży budynku na dzień dokonania transakcji, ze szczególnym uwzględnieniem umowy rental guarantee?

KOMENTARZ

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 oparte są na dwóch umowach, 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 ryzyko 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.

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.

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?

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 with respect 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
- it is likely 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 (sale contract and rental guarantee agreement), 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.

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 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

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 measure the revenues and the cost in a reliable manner 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 estimate reliably the cost that will have to be incurred with respect to the vacant 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 the 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 funds or their equivalents and the amount of the revenues equals the amount of funds 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 funds received from the

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
- 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

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 amounts:

- 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
- 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,

w przypadku, jeżeli kupujący nie osiągnie określonego współczynnika wynajmu nieruchomości.

W kolejnym etapie ustalane 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.

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.





Studia przypadków
dla inwestorów i właścicieli
nieruchomości inwestycyjnych

Case Studies for investors
and owners of investment properties

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).

Jak z księgowego punktu widzenia spółka „Inwestor 1” powinna ująć każdą z wyżej wymienionych transakcji?

KOMENTARZ

W celu ustalenia, jak z księgowego punktu widzenia powinny zostać zaksięgowane 4 wspomniane transakcje, należy

1.1. 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).

How should “Investor 1” recognize the above-mentioned transactions from the accounting point of view?

COMMENTARY

In order to determine how to recognize in the financial statements the four transactions mentioned above,

ustalić dla każdej z nich, czy mają formę połączenia przedsięwzięć czy nabywania składnika aktywów bądź grupy aktywów niestanowiących 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 przejścia, która wymaga zidentyfikowania jednostki przejmującej, ustalenia dnia przejścia, ujęcia i wyceny możliwych do zidentyfikowania aktywów, zobowiązań oraz udziałów niedających 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

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 the acquirer obtains control of one or more businesses. A business consists not only of inputs, but also of 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 cases 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 cases 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, recognizing and measuring the identifiable assets acquired, the liabilities assumed, and any noncontrolling interest, as well as recognizing 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 recognize 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

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.

the date of purchase. Such a transaction or event does not give rise to goodwill.

The table below presents 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	Klasyfikacja księgowa wg MSSF 3	Klasyfikacja operacyjna	Ujęcie księgowe
Scenario	IFRS 3 classification	Operating classification	Accounting approach
Nabycie budynku biurowego wynajmowanego najemcom na podstawie leasingu operacyjnego wraz z umowami najmu oraz wynikającymi z nich zobowiązaniami.	Nabycie przedsięwzięcia	Nabycie aktywów	<p>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.</p> <p>Dodatkowo ujęcie wycenianego do wartości godziwej majątku wpłynie na wykazany w sprawozdaniu podatek odroczony.</p>
Acquisition of an office building already leased out to tenants under operating lease, together with tenancy agreements and obligations arising from these agreements.	Acquisition of business	Asset deal	<p>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.</p> <p>Valuation of the net assets to the fair value affects deferred tax calculation.</p>
Nabycie spółki posiadającej budynek biurowy, którego powierzchnia jest wynajmowana najemcom w ramach leasingu operacyjnego.	Nabycie przedsięwzięcia	Nabycie udziałów	<p>Sprawozdanie jednostkowe: ujęcie udziałów odbywa się na bazie regulacji MSR 27, czyli w koszcie nabycia lub zgodnie z MSSF 9.</p> <p>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 odroczony.</p>
Acquisition of shares in a company who is an owner of an office building leased out to tenants under operating lease.	Acquisition of business	Share deal	<p>Stand-alone financial statements: Recognition of shares at costs in accordance with IAS 27 or as financial instruments in accordance with IFRS 9.</p> <p>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.</p>

Nabycie pustego budynku w celu adaptacji na budynek biurowy.	Nabycie aktywów bądź grupy aktywów	Nabycie aktywów	Sprawozdanie jednostkowe i skonsolidowane: Ujęcie nabytego majątku odbywa się w zależności od charakteru i przeznaczenia budynku, ujęcie księgowo opiera się na specyficznych standardach takich jak: MSR 2 „Zapasy”, MSR 16 „Środki trwałe”, MSR 40 „Nieruchomość inwestycyjna”.
Acquisition of an empty building in order to convert it into an office building.	Acquisition of assets or group of assets that do not constitute a business	Asset deal	Stand-alone and consolidated financial statements: Recognition of acquired assets based on the nature 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.
Nabycie spółki będącej właścicielem pustego budynku (bez najemców).	Nabycie aktywów bądź grupy aktywów	Nabycie udziałów	Sprawozdanie jednostkowe: ujęcie udziałów odbywa się na bazie regulacji MSR 27, czyli w koszcie nabycia lub zgodnie z MSSF 9. Sprawozdanie skonsolidowane: w zależności od charakteru i przeznaczenia budynku, ujęcie księgowo opiera się na specyficznych standardach takich jak: MSR 2 „Zapasy”, MSR 16 „Rzeczowe aktywa trwałe” lub MSR 40 „Nieruchomość inwestycyjna”.
Acquisition of a company (special purpose vehicle), that is an owner of an empty building (without tenants).	Acquisition of assets or group of assets that do not constitute a business	Share deal	Stand-alone financial statements: Recognition of the shares at costs in accordance with IAS 27 or as financial instruments in accordance with IFRS 9. Consolidated financial statements: Recognition of acquired assets based on the nature 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.

1.2. Nabycie nieruchomości z elementem ceny opartym na wynagrodzeniu warunkowym

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. Budynek został nabyty wraz z najemcami, jednak umowy dwóch najistotniejszych z nich upływały w ciągu 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 250,000 PLN.

1.2. 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. 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 agreement, the sales price will increase by 2.5%. The fair value of this additional remuneration on the transaction date is estimated at PLN 250,000.

KOMENTARZ

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 przedsiębiorstw.

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 (zarówno 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 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.

COMMENTARY

Given the accounting and operating classification criteria of the acquisition transaction presented in point 1.1. and 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 recognized 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 recognized as goodwill in the statement of financial position and subject to an annual impairment test.

The additional remuneration of 2.5% of the sale price meets the criteria of contingent consideration under IFRS 3, Appendix A, which states that it is the amount of the remuneration payable to the seller in the event a specific event occurs in the future or meets specific conditions.

The contingent consideration is recognized 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 recognized as a liability in the statement of financial position – in stand-alone and consolidated financial statements.

Rozliczenie nabycia projektu

Settlement of the development project acquisition

2.1. Alokacja ceny nabycia nieruchomości pomiędzy grunt i budynek

Zagraniczny inwestor 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.

W jaki sposób spółka powinna dokonać alokacji ceny między poszczególne nabywane składniki majątkowe?

KOMENTARZ

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.

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

A foreign investor 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.

How should the company allocate the purchase price to the particular assets?

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.

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 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.

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 of real property valuation carried out by a property appraiser is not connected with its purchase and should be recognized in the expenses of the current period.

NOTE: In case of valuation of real property at fair value, this problem does not exist as 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.

Proces wynajmu i bieżące utrzymanie

Leasing and ongoing maintenance

3.1. Wpływ polityki rachunkowości w zakresie modelu wyceny nieruchomości inwestycyjnej na wysokość potencjalnej dywidendy

Spółka „Inwestor 3” jest spółką kapitałową (sp. z o.o.) i posiada dwie nieruchomości inwestycyjne „Delta” i „Omega”, które na 31 grudnia 2018 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 spadek o 9,000,000 PLN względem poprzedniego okresu.

3.1. Impact of the accounting policy with respect to valuation of investment property on the amount of the potential dividends

Company “Investor 3” is a capital company (Limited Liability Company) and owns two investment properties “Delta” and “Omega”. As of December 31, 2018, 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 amounts to PLN 101,000,000, showing a decrease of PLN 9,000,000, relative to the previous period.

Spółka planuje wypłacić dywidendę w kwocie 6,000,000 PLN, która stanowi zyski zatrzymane z lat ubiegłych (zysk z roku zakończony 31 grudnia 2017 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.

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 2017) 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 2018 r.?

How can 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, 2018?

KOMENTARZ

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 sprawozdania 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.

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 need 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 in 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.

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.

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 2017 r.

„Delta”

W okresie porównawczym (12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2017 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 2017 r. będzie dodatni i wyniesie 16,200,000 PLN [(19,500,000 PLN + 500,000 PLN) x (1–19%)].

„Omega”

W okresie porównawczym (12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2017 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 2017 r. będzie dodatni i wyniesie 15,390,000 PLN [(17,000,000 PLN) x (1–19%)].

Łącznie kapitał własny spółki na koniec okresu porównawczego wzrośnie o 36,090,000 PLN (4,500,000 PLN + 16,200,000 PLN + 15,390,000 PLN) do kwoty 42,090,000 PLN.

Alternatywnie: Łączny wpływ zmiany polityki rachunkowości na wynik uzyskany w okresie porównawczym oraz kapitały na koniec okresu porównawczego będzie dodatni i wyniesie 31,590,000 PLN (16,200,000 PLN + 15,390,000 PLN).

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.

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, 2017.

“Delta”

During a comparative period (12 months ending December 31, 2017) the value of the investment property “Delta” will increase by PLN 19,500,000 (PLN 55,000,000 – 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, 2017, will be positive and will amount to PLN 16,200,000 [(PLN 19,500,000 + PLN 500,000) x (1–19%)].

“Omega”

During a comparative period (12 months ending December 31, 2017) the value of the investment property “Omega” will increase by PLN 17,000,000 (PLN 110,000,000 – 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, 2017 will be positive and will amount to PLN 15,390,000 [(x 17,000,000) x (1–19%)].

The total equity, at the end of the comparative period, will increase by PLN 36,090,000 (PLN 4,500,000 + PLN 16,200,000 + PLN 15,390,000) to PLN 42,090,000.

Alternatively: The combined effect of the accounting policy change on the result obtained in the comparative period and the equity at the end of the comparative period will be positive and will amount to PLN 31,590,000 (PLN 16,200,000 + PLN 15,390,000).

Okres bieżący

„Delta”

W bieżącym okresie wartość godziwa nieruchomości wykazanej w sprawozdaniu z sytuacji finansowej wzrosnie o 5,000,000 PLN (60,000,000 PLN – 55,000,000 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 PLN – 110,000,000 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 $[(9,000,000 \text{ PLN} + 2,000,000 \text{ PLN}) \times (1-19\%)]$.

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, o tyle 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.

Current period

“Delta”

In the current period, the investment property’s fair value will increase by PLN 5,000,000 (PLN 60,000,000 – 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 (PLN 101,000,000 – 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 $[(\text{PLN } 9,000,000 + \text{PLN } 2,000,000) \times (1-19\%)]$.

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 summarize, the change in the accounting policy based on adopting the fair value model of investment properties led to an increase in equity by PLN 30,375,000 (PLN 31,590,000 – PLN 1,215,000 PLN).

NOTE: Insofar as in the example the change in 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.

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 zapasowych i rezerwowych, które mogą być przeznaczone do podziału. Kwotą 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.

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 at 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 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 the 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.

3.2. Wycena nieruchomości inwestycyjnej według „najwyższej i najlepszej” wartości

Spółka „Inwestor 7” posiada działkę budowlaną, która znajdowała się w obrębie miejscowego planu zagospodarowania przeznaczonego pod budownictwo związane ze świadczeniem usług opieki zdrowotnej. Plan przestał być ważny 31 grudnia 2017 r. Spółka złożyła wniosek o zmianę planu zagospodarowania oraz wydanie zgody na zabudowę biurową.

3.2. Valuation of investment property based on the „highest and best use”

Company “Investor 7” is an owner of a building plot, which has been designated for health care services in the local zoning plan. The plan expired on December 31, 2017. 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 2019 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.

Jaka będzie wartość godziwa działki budowlanej dla celów sprawozdawczości finansowej na 31 grudnia 2018 r.?

KOMENTARZ

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

In the last two years, most plots in the area were zoned for office development. For the 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 rented to a parking operator and, as a consequence, has been classified as an investment property. The company intends to sell the plot of land to a developer in 2019.

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.

What will be the fair value of the building plot for the purpose of financial reporting as of December 31, 2018?

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 highest and best possible use of the asset or its sale to another market participant that would guarantee the highest and best possible use of this asset.

The highest and best possible use of a non-financial asset takes into account the use of the asset that is physically possible, legally acceptable, and financially viable.

What is important, pursuant to IFRS 13.29, is that the highest and 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 highest and best possible use, unless market or other factors indicate that a different use by market

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.

W konsekwencji za wartość godziwą gruntu na 31 grudnia 2018 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.

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.

Consequently, on December 31, 2018, 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.

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 m² 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.

3.3. Presentation of service charge expenses and revenues

Company “Investor 7” is the owner of the “Atlantyda” shopping center. 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”.

Jak powyższe koszty poniesione przez spółkę „Inwestor 7” oraz przychód z tytułu ich zwrotu przez najemców powinny zostać ujęte w sprawozdaniu finansowym?

How should the above service charge costs incurred by company “Investor 7” and the revenues from their reimbursement by the tenants be recognized in the financial statements?

KOMENTARZ

Zgodnie z obowiązującym od 1 stycznia 2018 r. MSSF 15 należy dokonać analizy, czy właściciel

COMMENTARY

Pursuant to IFRS 15, effective as of January 1, 2018, it is necessary to examine whether the owner of

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):

- a) inna jednostka jest zasadniczo zobowiązana do wykonania świadczenia
- b) jednostka nie ponosi ryzyka związanego z zapasami
- c) jednostka nie ma możliwości ustalania cen za wykonane świadczenia
- d) wynagrodzenie jednostki jest ustalone w postaci prowizji
- e) jednostka nie ponosi ryzyka kredytowego w związku z wykonaniem świadczeń objętych opłatą eksploatacyjną.

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 na cenach 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).

the center is an intermediary (former agent) in the transaction.

The above Standard lists the following criteria to establish that an entity is not a principal (that recognizes revenue on a gross basis) but an intermediary (that only recognizes margins as revenue):

- a) other entity is generally required to perform the service
- b) the entity does not bear the risk of stock
- c) the entity is not able to determine the prices for services rendered
- d) the remuneration of the entity is fixed in the form of commissions
- e) the entity is not exposed to credit risk in connection with the performance of services subject to an operating fee.

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 is the cost accounting after the balance sheet date, which indicates that the basis for actual service charge receipts is 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).

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 obowiązującym do 31 grudnia 2017 roku MSR 18 polega na tym, że obowiązujący standard zawiera powyższe kryteria jako część wymogów, natomiast dawny standard zawierał je jedynie jako przykład ilustrujący.

RÓŻNICE DO PAS

Nie zidentyfikowano istotnych różnic.

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, which was in force until December 31, 2017, consists in the fact that the effective standard contains the above criteria as part of the requirements, while the previous standard contained these requirements as an illustrative example only.

DIFFERENCES WITH RESPECT TO PAS

No significant differences were identified.

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 2018 r. Spółka wycenia nieruchomość 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.

Czy księgowa wycena nieruchomości na 31 grudnia 2018 r. powinna uwzględnić kwotę roszczeń z tytułu ubezpieczenia wspomnianego budynku?

KOMENTARZ

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:

3.4. 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, 2018. 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.

Will the compensation claim impact the fair value of the investment property as of December 31, 2018?

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:

- 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.

W związku z tym odszkodowanie w kwocie 4,000,000 PLN nie będzie elementem wpływającym na wycenę wartości godziwej nieruchomości na 31 grudnia 2018 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 2018 r. Przychody z tytułu należnego odszkodowania zostaną wykazane w pozycji „Pozostałe przychody operacyjne” rachunku zysków i strat za okres 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2018 r.

- impairments of investment property are recognized in accordance with IAS 36
- retirements or disposals of investment property are recognized in accordance with IAS 40.66-71
- compensation from third parties for an investment property that was impaired, lost, or abandoned is recognized 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.

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, 2018. The impact of damage caused by the flood that leads to the loss of value of the building, should be recognized 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 recognized 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 profit and loss account for a period of 12 months ending December 31, 2018. Revenues from the due compensation will be recognized as “Other operating revenue” in the profit and loss account for a period of 12 months ending December 31, 2018.

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

3.5. 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

mienia w powyższym budynku. Koszty wspomnianej usługi nie są istotne z punktu widzenia przychodów z tytułu umów najmu zawartych z najemcami.

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

Sytuację tę reguluje MSR 40.11, który wskazuje, że w pewnych wypadkach jednostka udostępniająca nieruchomości świadczy dodatkowe usługi na rzecz podmiotów wynajmujących nieruchomości. 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 w skali całego przedsięwzięcia (np. właściciele zapewniający kompleksową obsługę IT, w którym to przypadku można klasyfikować nieruchomości 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.

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 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.

Struktura wyjścia z inwestycji i sprzedaż

Exit structure and sale of property

4.1. Leasing – kluczowe zmiany związane z regulacjami zawartymi w MSSF 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. W szczególności będzie to dotyczyć leasingobiorców/najemców zaangażowanych w leasing nieruchomości. Termin wdrożenia wymogów Standardu został ustalony na 1 stycznia 2019 r. Poniżej prezentujemy zakres nowych regulacji oraz zmian, jakie wymuszą one na leasingobiorcach oraz leasingodawcach zaangażowanych w transakcje najmu, ale również ich potencjalny wpływ 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)

4.1. Leasing – key changes related to the regulations contained in IFRS 16

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, i.e., 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. The deadline for implementing the requirements of the Standard has been set for January 1, 2019. Below we 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

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 niewykazywane do tej pory w bilansie aktywa, takie jak maszyny, środki transportu czy też nieruchomości specyficznym 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 na wskaźniku, stopie lub indeksie, 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

types of leases for a period 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 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 the asset and lease liability is based on the present value and includes leasing 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., an increase in 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

finansowych leasingobiorcy 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, sprzedawca/leasingobiorca, oprócz wykazywania aktywa na dotychczasowych zasadach, wykazuje również zobowiązanie finansowe rozliczane następnie zgodnie z wymogami MSSF 9. Natomiast nabywca/leasingodawca jest traktowany jako dostawca kapitału i wykazuje aktywo finansowe, rozliczane następnie zgodnie z MSSF 9.

financial statements to assess the lease 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 the 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.

4.2. 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

4.2. 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

operacyjnego. Łączne opłaty z tytułu najmu za 5 lat wynoszą 6 000 000 PLN. Dla uproszczenia zakładamy, iż opłaty nie podlegają indeksacji.

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 recognized in the books of the lessee in accordance with IFRS 16 Leasing? How should the lessor record the above-mentioned transaction?

KOMENTARZ

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 korzyści 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 księgowania:

Ujęcie początkowe – brak księgowania

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.

COMMENTARY

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 suit 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.

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 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

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 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 recognized 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 recognized 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 the 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 recognize 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 the lessee's interest rate, in this example the 6,5% rate was applied). Assuming that this is the

zdyskontowana wartość wszystkich przyszłych płatności wynosi 5 000 000 PLN, księgowanie będzie wyglądało następująco:

Ujęcie początkowe:

- Dr Aktywa trwałe – 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 trwałe – 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 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.

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 recognized as 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 recognized on a straight-line basis over the lease term, even if the receipts are not received on such basis.

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 trwałych 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.

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 for 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.

4.3. Długoterminowa umowa najmu obiektu handlowego na 25 lat (leasing finansowy)

Rachunkowość najemcy (leasingobiorcy) oraz leasingodawcy zgodnie z aktualnym stanem prawnym oraz według MSSF 16.

4.3. 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.

Sieć dyskontowa Grand (Spółka) podpisała z deweloperem 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 dewelopera 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.

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, adapted 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

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 zyskownego 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

COMMENTARY

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 circumstances, which

jest klasyfikowana jako leasing operacyjny (najem). 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 ujmuje 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.

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 specialized 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 recognize 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.

W naszym przypadku Spółka dokona następujących księgowania (przy założeniu stopy dyskontowej na poziomie 6,5%):

- Dr Rzeczowe aktywa trwałe – 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 trwałe – 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.

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 aktywo 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

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.

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 –

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.

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

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, accounts for 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.

The 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

leasingodawcy. Jeżeli nastąpiło zmniejszenie szacunkowej niegwarantowanej wartości końcowej, modyfikuje się sposób rozliczenia w czasie przychodów w okresie leasingu i niezwłocznie ujmuje się ewentualne zmniejszenie kwot już zarachowanych.

W naszym przypadku leasingodawca (deweloper) dokonał łącznej inwestycji w kwocie 12,000,000 PLN, obejmującej 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 założy 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

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

jest konsekwencją „spłaty” i spadku zadłużenia leasingowego przez leasingobiorcę.

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).

a decrease in the lessee's leasing debt.

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).

4.4. 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 m². 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 m²

4.4. 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 m² 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

za cenę 80 PLN/m² miesięcznie (przy czym czynsz rynkowy w tej lokalizacji obiektów o podobnej jakości jest niższy i waha się w przedziale 60-72 PLN/m²). Spółka zaakceptowała zaproponowane warunki i dokonała proponowanej transakcji. Wartość godziwa ww. nieruchomości na moment zakończenia jej budowy, według wyceny niezależnego rzeczoznawcy, wynosiła 190,000,000 PLN. Pominięto efekt indeksacji. Rynkowa stopa procentowa wyniosła na moment transakcji 5%.

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 m² being leased for a price amounting to 80 PLN/m² per month (wherein the market rent of similar office space in this location is lower and in the range of 60-72 PLN/m²). 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

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.

COMMENTARY

Recognition by the lessee

According to the current provisions of IAS 17, a transaction of sale with a simultaneous signing of a leasing agreement (in our case, a tenancy 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 recognized immediately.

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.

W naszym przypadku możemy stwierdzić, iż zawarta przez Dewelopera 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, ceny 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 księgowañ:

Sprzedaż nieruchomości z jednoczesnym zawarciem umowy najmu:

- Dr Należność ze sprzedaży/środki pieniężne
– 200,000,000 PLN

If the sale price is below fair value, any profit or loss shall be recognized 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 recognized 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 recognized immediately.

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 recognized 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 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 powinien 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 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

- 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).

There will also be a change in the way expenses, resulting from the tenancy agreement, are recognized:

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 księgowie 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

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 at 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

-
- zobowiązania leasingowego) – 4,167,000 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.

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 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.

-
- 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.

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 recognized 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.

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.

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.

4.5. 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.

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.

Jak transakcja sprzedaży i leasingu nieruchomości powinna zostać odzwierciedlona w sprawozdaniu finansowym spółki „Inwestor 10”?

4.5. Leaseback (finance lease)

“Investor 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.

The 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.

How should the transaction of the sale and leaseback of the property be reflected in the financial statements of company “Investor 10”?

KOMENTARZ

Sprzedaż i leasing zwrotny polega na sprzedaży składnika aktywów i jednoczesnym przejęciu 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

COMMENTARY

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

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 powinna zostać rozliczona 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
- 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.

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 recognize it once again in the statement of financial position as a finance lease. The building will be initially recognized 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 – Buildings – PLN 5,000,000
 - Cr Deferred revenues – PLN 5,000,000
 - Dr Cash and cash equivalents – PLN 10,000,000
- b) recognition of finance lease
 - Dr Tangible fixed assets – Buildings – PLN 10,000,000
 - Cr Finance lease liability – PLN 10,000,000.

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 500,000 PLN [(5,000,000 PLN / 10 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

In the subsequent periods, Entity will recognize 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 recognized as a liability with a corresponding booking in cash and cash equivalents. In the subsequent periods, the company should recognize as operating costs 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

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) 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 różnych od obowiązujących w ramach polskich zasad rachunkowości.

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) 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

TABLE OF ABBREVIATIONS

Skrót	Wyjaśnienie
Abbreviation	Explanation
MSSF	Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Rachunkowej
IFRS	International Financial Reporting Standards
MSR	Międzynarodowe Standardy Rachunkowe
IAS	International Accounting Standards
SKI	Stanowisko Komitetu Interpretacji
SIC	Standing Interpretations Committee
KIMSF	Komitet ds. Interpretacji Międzynarodowej Sprawozdawczości Finansowej
IFRIC	International Financial Reporting Interpretation Committee
KSR	Krajowe Standardy Rachunkowości
NAS	National Accounting Standard
PAS	Polskie Standardy Rachunkowości
PAS	Polish Accounting Standards
UPCC	Ustawa o podatku od czynności cywilnoprawnych
CTLAct	Civil Tax Law Act
UPDOP	Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych
CITAct	Corporate Income Tax Act
PDOP	Podatek dochodowy od osób prawnych
CIT	Corporate Income Tax
UVAT	Ustawa o podatku od towarów i usług
VATAct	Value Added Tax Act
VAT	Podatek od towarów i usług
VAT	Value Added Tax
PCC	Podatek od czynności cywilnoprawnych
CTL	Civil Tax Law
SPV	Spółka Specjalnego Przeznaczenia
SPV	Special Purpose Vehicle

O nas About us

TPA to wiodąca międzynarodowa grupa konsultingowa oferująca kompleksowe usługi doradztwa biznesowego w 11 państwach Europy Środkowej i Południowo-Wschodniej.

W Polsce **TPA** należy do największych firm doradczych. Zapewniamy międzynarodowym koncernom oraz dużym przedsiębiorstwom krajowym efektywne rozwiązania biznesowe z zakresu doradztwa podatkowego, doradztwa transakcyjnego, audytu finansowego, corporate finance, outsourcingu księgowego i administracji płacowej, a także doradztwa personalnego.

Naturalnym uzupełnieniem naszych interdyscyplinarnych usług jest obsługa prawna, którą od 2018 r. oferujemy pod marką Baker Tilly Woroszyńska Legal. Zespół kancelarii tworzą prawnicy z wieloletnim, międzynarodowym doświadczeniem transakcyjnym, procesowym i doradczym.

TPA Poland oraz Baker Tilly Woroszyńska Legal są jedynymi reprezentantami Baker Tilly International w Polsce - jednej z największych globalnych sieci niezależnych firm doradczych.

Jako członek Baker Tilly International, łączymy zalety zintegrowanej, interdyscyplinarnej obsługi „one-stop-shop” z lokalną ekspertyzą i zasięgiem międzynarodowej grupy doradczej.

www.tpa-group.pl
www.bakertilly.pl



TPA is a leading international consulting group, offering comprehensive business advisory services in 11 countries of Central and Southeastern Europe.

In Poland, **TPA** is one of the largest consulting companies. We provide international corporations and large domestic companies with effective business solutions in terms of tax advisory, transaction advisory, financial audit, corporate finance, accounting outsourcing as well as payroll administration services and HR consulting.

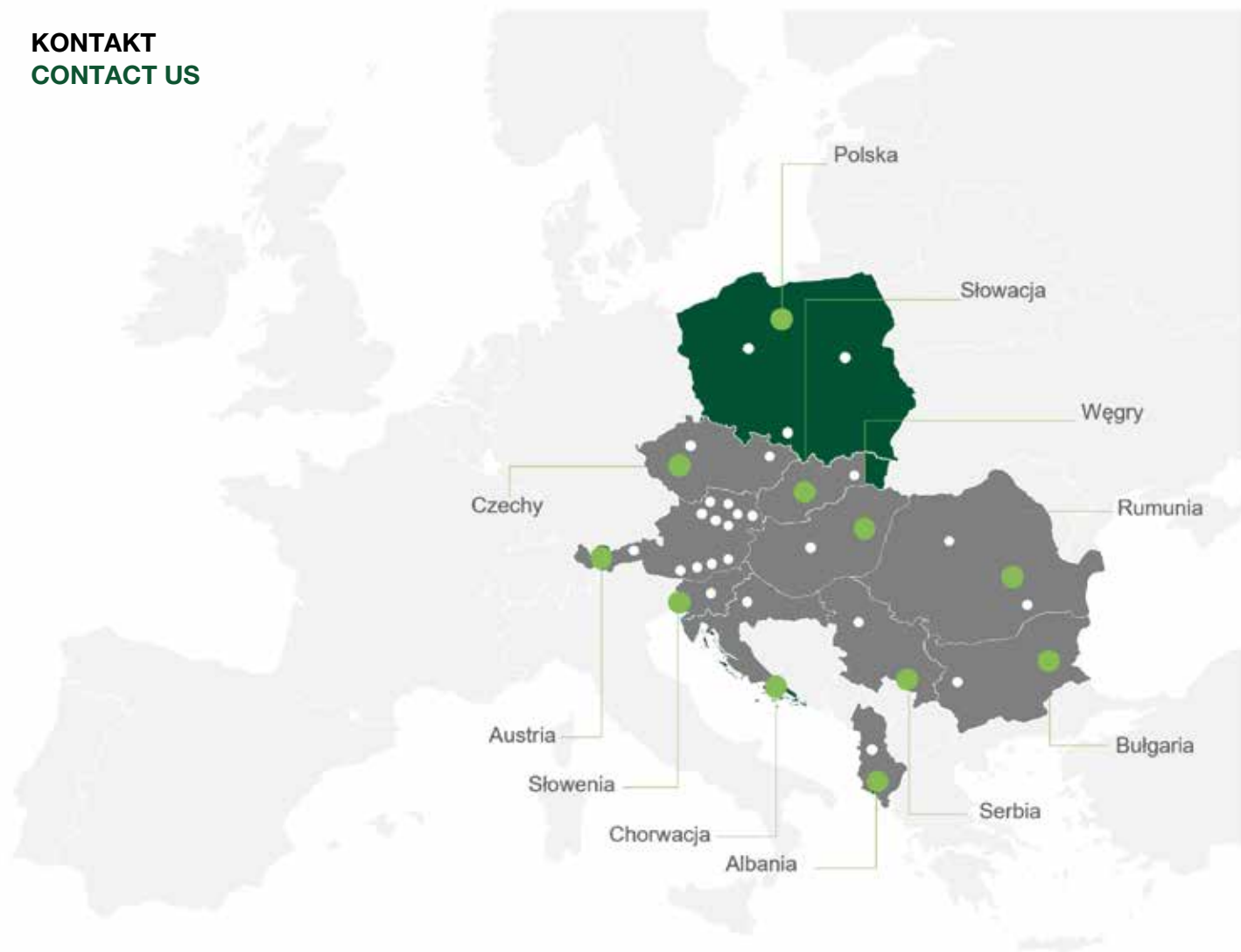
Legal services, offered since 2018 under the Baker Tilly Woroszyńska Legal brand, have been a natural addition to our interdisciplinary services. The law firm team consists of lawyers with many years of international experience in the field of transactions, litigation and advisory.

TPA Poland and Baker Tilly Woroszyńska Legal are the exclusive representatives of Baker Tilly International in Poland - one of the largest global networks of independent consulting companies.

As a member of Baker Tilly International, we combine the advantages of integrated, interdisciplinary ‘one-stop-shop’ services with local expertise and global reach of the advisory group.



KONTAKT
CONTACT US



Krzysztof Dziekoński

Partner

Audyt i Doradztwo Gospodarcze

Audit & Business Advisory

krzysztof.dziekonski@tpa-group.pl



Maciej Krokosiński

Dyrektor | Director

Audyt i Doradztwo Gospodarcze

Audit & Business Advisory

maciej.krokosinski@tpa-group.pl



www.tpa-group.pl
office@tpa-group.pl

www.bakertilly.pl
office@bakertilly.pl