

Real Estate guidebook 2020/2021

Księgowe studia przypadku
w sektorze nieruchomości

Accounting Case Studies
in the Real Estate sector

Now, for tomorrow

© 2020/2021 Baker Tilly TPA

Publikacja zawiera jedynie informacje natury ogólnej zgodne z obecnym stanem prawnym (grudzień 2020). Baker Tilly TPA, TPA Poland, firmy członkowskie oraz podmioty stowarzyszone Grupy TPA oraz Baker Tilly International 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.

Baker Tilly TPA, TPA Poland, firmy członkowskie oraz podmioty stowarzyszone Grupy TPA oraz Baker Tilly International 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 (December 2020). None of Baker Tilly TPA and/or TPA Poland, any of its member firms or any of the foregoing's affiliates (collectively the TPA Group and/or Baker Tilly International) 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 Baker Tilly International and/or TPA Group shall be responsible for any loss whatsoever sustained by any person who relies on this publication.

Wstęp

Drodzy Czytelnicy,

to już szósta edycja naszego księgowo-podatkowego przewodnika dla branży budowlanej oraz nieruchomościowej, w tym roku poszerzona o kolejne interesujące studia przypadku, z którymi mierzyli się nasi doradcy.

Zgodnie z przewidywaniami zamieszczonymi we wstępie do ubiegłorocznej edycji rok 2020 był nieporównywalny do żadnego z okresów, którego doświadczyliśmy po transformacji ustrojowej mającej miejsce pod koniec lat osiemdziesiątych i na początku dziewięćdziesiątych.

Pomimo zauważalnego procesu spowolnienia w wielu sektorach rynku nieruchomości negatywne prognozy z początku pandemii tylko w pewnym stopniu znalazły odzwierciedlenie w rzeczywistości. Rok 2020 uplasował się na trzecim miejscu (za rokiem 2019 oraz 2018) pod względem wolumenu przeprowadzonych transakcji na polskim rynku, co nadal wskazuje na jego bardzo wysoki potencjał. Nie można jednak nie zauważyć, iż pandemia zmieniła w istotny sposób postrzeganie atrakcyjności poszczególnych sektorów przez inwestorów instytucjonalnych obecnych na krajowym rynku.

Liderem popularności w 2020 roku, mierzonym wolumenem przeprowadzonych transakcji, został sektor magazynowy, na którego atrakcyjność, wzrastającą z roku na rok, wpływ miała także istotna zmiana nawyków zakupowych, polegająca na przesunięciu istotnej proporcji sprzedaży z kanału off-line do kanału on-line.

Powyższe zmiany w bardzo negatywny sposób dotknęły sektor handlowy, co przede wszystkim wpłynęło na atrakcyjność dużych centrów handlowych, których wolumen transakcyjny spadł w największym stopniu. Było to wynikiem wprowadzenia serii obostrzeń prowadzących do ich czasowych zamknięć lub ograniczeń działalności, odpływu konsumentów do sektora e-commerce spowodowanym bezpośrednią obawą przed zarażeniem oraz niedogodnościami wywołanymi wspomnianymi powyżej ograniczeniami.

Z tego powodu w trudnej sytuacji, będącej bezpośrednim wynikiem pandemii, znalazł się także sektor biurowy, którego wolumen transakcyjny spadł o połowę w porównaniu z rokiem 2019. Wprowadzony na szeroką skalę model pracy w trybie home office poskutkowało znaczącą niepewnością w zakresie przyszłego poziomu popytu na nowoczesną powierzchnię biurową. W związku z tym duża część inwestorów instytucjonalnych postanowiła wstrzymać się z decyzjami inwestycyjnymi w tym obszarze do momentu, w którym będzie możliwe oszacowanie spadku popytu w wyniku istotnej zmiany funkcji powierzchni biurowych.

Editorial

Dear Readers,

This is the sixth edition of our accounting and reporting guide for the construction and real estate industries, this year extended by new interesting case studies that our advisors have faced.

As predicted in the introduction to last year's edition, 2020 was unlike any of the periods we experienced after the systemic transformation that took place in the late 1980s and early 1990s.

Despite the noticeable slowdown in many sectors of the real estate market, the negative forecasts from the beginning of the pandemic were only to some extent reflected in reality. 2020 ranked third (behind 2019 and 2018) in terms of the volume of transactions carried out in the Polish market, which continues to indicate its very high potential. However, there is no denying that the pandemic has significantly altered the perception of the attractiveness of individual sectors by institutional investors present in the Polish market.

The most popular sector in 2020, measured by the volume of transactions carried out, was the warehouse sector, whose attractiveness, increasing year on year, was also influenced by a significant change in shopping habits, consisting in shifting a significant proportion of sales from the offline to the online channel.

The above changes have had a very negative impact on the retail sector, primarily affecting the attractiveness of large shopping centres, whose transaction volumes have dropped the most. This was a result of a series of restrictions leading to their temporary closure or reduction in activity, an exodus of consumers to the e-commerce sector due to direct fear of the infection and the inconvenience caused by the aforementioned restrictions.

For the same reasons, the office sector also found itself in a difficult situation as a direct result of the pandemic, with transaction volumes halving compared to 2019. The large-scale introduction of the home office model has resulted in considerable uncertainty regarding the future level of demand for modern office space. As a result, a large proportion of institutional investors have decided to hold off their investment decisions in this sector until it is possible to estimate the decline in demand as a result of a significant change in the purpose of office space.

Bardzo dobrze radził sobie sektor mieszkaniowy, który notował bardzo wysokie poziomy sprzedaży mieszkań (w tym w szczególności zakupów gotówkowych), będące wynikiem relatywnego braku alternatyw do lokat kapitału ze względu na rekordowo niskie stopy procentowe oraz ograniczonej podaży mieszkań.

Pandemia w relatywnie niewielkim stopniu wpłynęła także na rynek firm budowlanych. Sam rynek nie skurczył się istotnie w wyniku obostrzeń wprowadzonych w związku z wybuchem pandemii, a podjęte działania antykrzysowe wpłynęły na zatrzymanie znaczącej dynamiki spadku działalności obserwowanych w innych subsektorach rynku nieruchomościowego.

Rok 2021 w sektorze nieruchomościowym będzie w dużym stopniu zależał od tempa i skuteczności programu szczepień, który może spowodować masowe powroty pracowników do biur oraz konsumentów do sektora handlowego, co powinno wpłynąć na zwiększanie atrakcyjności tych dwóch sektorów. W dalszym ciągu beneficjentem zmian wywołanych bądź przyspieszonych przez wybuch pandemii koronawirusa będzie rynek magazynowy, dyskontujący zmianę nawyków konsumenckich i znaczące przesunięcie procesów handlowych do sfery e-commerce.

Dużą popularnością zacznie się cieszyć rynek nieruchomości mieszkaniowych, na których popyt będą wpływać nie tylko klienci indywidualni (kupujący aktywa z przeznaczeniem na cele mieszkaniowe oraz inwestycyjne), ale także w zauważalnym stopniu klienci instytucjonalni, którzy zechcą alokować dostępne środki w inwestycje portfeli mieszkań na wynajem. Atrakcyjności rynku będzie sprzyjało oczekiwane utrzymanie stóp procentowych na historycznie niskich poziomach w perspektywie krótkoterminowej.

W przypadku firm budowlanych wydaje się, iż można spodziewać się stabilizacji. W latach 2021-2023 istotnym elementem wpływającym na popyt na roboty budowlane będzie oczekiwanie na przetargi na inwestycje publiczne finansowane w dużej mierze przez unijny Instrument na Rzecz Odbudowy i Zwiększenia Odporności oraz 7-letni budżet unijny na lata 2021-2027. Nie należy zapominać, że do końca roku 2023 będą realizowane inwestycje z budżetu unijnego na lata 2014-2020. Kombinacja powyższych czynników powinna wpływać na stabilizację rynku w perspektywie krótko- i średnio terminowej.

Biorąc pod uwagę wspomniane powyżej prognozy, należy z całą mocą podkreślić, iż nadal obarczone są one relatywnie dużą niepewnością. Wynika ona z faktu, że w skali rynku zarówno polskiego, jak i globalnego, sytuacja, z którą mamy do czynienia, jest bezprecedensowa, a jej skutki dla życia gospodarczego w każdym wymiarze są i będą jeszcze przez długi czas bardzo trudne do przewidzenia.

Baker Tilly TPA jest członkiem międzynarodowej sieci firm doradczych Baker Tilly International, zatrudniającej ponad

The residential sector performed very well, recording very high levels of housing sales (including cash purchases in particular) as a result of the actual lack of alternatives for capital investment due to record low interest rates and the limited supply of housing.

The pandemic has also had relatively little effect on the construction company market. The market itself did not shrink considerably as a result of the restrictions introduced in connection with the outbreak of the pandemic, and the anti-crisis measures prevented from the dynamics of the decline in activity observed in other sub-sectors of the real estate market.

2021 in the real estate sector will largely depend on the pace and effectiveness of the vaccination programme, which could result in mass returns of employees to offices and of consumers to the retail sector, which should increase the attractiveness of these two sectors. The storage market will continue to be the beneficiary of the changes triggered or accelerated by the outbreak of the coronavirus pandemic, discounting the change in consumer habits and the significant transfer of retail processes to the area of e-commerce.

The residential market will be very popular, as the demand for them will be influenced not only by individual customers (buying assets for residential and investment purposes), but also, to a noticeable extent, by institutional clients who will allocate available funds in investments of portfolios of flats for rent. The attractiveness of the market will be further aided by the expected interest rates, which are to remain at historically low levels in the short term.

In the case of construction companies, it seems that stabilisation can be expected. In 2021-2023, a significant element affecting demand for construction works will be the waiting for tenders for public investment projects largely funded by the EU Reconstruction and Resilience Facility and the 7-year EU budget for 2021-2027. It should not be forgotten that until the end of 2023 projects from the 2014-2020 EU budget will still be carried out. The combination of these factors should stabilise the market in the short to medium term.

When considering the above-mentioned forecasts, it should be strongly emphasised that they are still subject to relatively high uncertainty. This is due to the fact that in terms of both Polish and global market, the situation we are dealing with is unprecedented and its impact on every aspect of economic life is – and for a long time will be – very difficult to predict.

Baker Tilly TPA is a member of Baker Tilly's International network of consulting companies, employing over 37,000

37 tys. osób w 148 krajach świata. Jednocześnie nadal pozostajemy członkiem Grupy TPA, która obecna jest w 11 krajach Europy Środkowej i Wschodniej i zatrudnia ponad 1700 specjalistów.

W ramach pracy z naszymi klientami spotykamy się z wieloma ciekawymi zagadnieniami natury księgowo-sprawozdawczej. Obserwujemy wyzwania, z którymi się mierzą, szczególnie w kontekście dynamicznie zmieniających się regulacji podatkowych oraz praktyki ich stosowania.

Nasz przewodnik pomyślany jest jako wsparcie dla działów finansowo-księgowych zmagających 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 2020 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 zagadnieniami księgowo-podatkowymi, które nastroczą Państwu problemów w codziennej praktyce. Z pewnością rozważymy ich omówienie w kolejnych edycjach przewodnika.

Życzymy miłej lektury!

Krzysztof Horodko

Partner zarządzający | Managing Partner
Baker Tilly TPA

people in 148 countries worldwide. We remain a member of the TPA Group, which is present in 11 countries in Central and Eastern Europe and employs more than 1,700 professionals.

Working with our clients entails a variety of interesting 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 reflect 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, 2020, 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

Associate Partner
Baker Tilly TPA

Spis treści

I. 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	12
1.3. Wycena prawa wieczystego użytkowania gruntu zgodnie z MSSF 16	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	22
2.1. Rozpoczęcie kapitalizacji kosztów projektu deweloperskiego	22
2.2. Wybudowanie infrastruktury drogowej na działce będącej własnością gminy	26
2.3. Prezentacja i wycena projektów deweloperskich w różnych jego fazach (<i>initial phase</i>)	28
2.4. Kapitalizacja niefinansowych kosztów realizacji projektu deweloperskiego	36
2.5. Kapitalizacja finansowych kosztów projektu deweloperskiego. Wycena zobowiązania finansowego efektywną stopą procentową	40
2.6. Prezentacja finansowania projektu w przypadku uzyskania decyzji o prolongacji po dniu bilansowym	46
2.7. Test na utratę wartości przedsięwzięcia deweloperskiego w trakcie budowy	47
2.8. Ujęcie udziału w spółce jawnej (inwestycja joint venture) w jednostkowym sprawozdaniu finansowym	52
3. Rozliczenie projektu deweloperskiego	55
3.1. Ujęcie przychodów z tytułu realizacji projektu deweloperskiego zgodnie z MSSF 15	55
3.2. Rozliczenie kosztu wyrobów sprzedanych przez dewelopera mieszkaniowego	60
3.3. Niezafakturowane i niezapłacone koszty inwestycji deweloperskiej dotyczące produkcji sprzedanej	63

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	12
1.3. Valuation of perpetual usufruct right to land according to IFRS 16	13
1.4. Contributing land as an 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	22
2.1. Commencement date of a development project's cost capitalization	22
2.2. Building road infrastructure on a publicly owned plot of land	26
2.3. Presentation and valuation of the development project in its different phases (<i>initial phase</i>)	28
2.4. Capitalization of non-financial costs of executing a development project	36
2.5. Capitalization of the development project's financial costs. Valuation of financial liability using the effective interest rate	40
2.6. Presentation of financing of the project in case of obtaining a decision on its prolongation after the end of the reporting period	46
2.7. Impairment test of a development project in the course of construction	47
2.8. Accounting for an interest in a general partnership (joint venture investment) in a separate financial statement	52
3. Settlement of the development project	55
3.1. Recognition of revenue related to the execution of the development project in line with IFRS 15	55
3.2. Settlement of COGS for a residential developer	60
3.3. Non-invoiced and unpaid costs of a development project concerning sold production	63

3.4. Księgowe aspekty rozliczenia budowy wieloetapowego projektu deweloperskiego	64
3.5. Rezerwy projektowe (specyficzne) w sprawozdaniu dewelopera mieszkaniowego	67

4. Komerccjalizacja projektu deweloperskiego ... 69

4.1. Rozliczenie kosztów wykończenia wewnątrz.....	69
4.2. Księgowe ujęcie kosztów przedłużenia umowy najmu.....	71
4.3. Kapitalizacja dodatkowych kosztów poniesionych po okresie oddania nieruchomości do użytkowania	73

II. STUDIA PRZYPADKÓW DLA INWESTORÓW I WŁAŚCICIELI NIERUCHOMOŚCI INWESTYCYJNYCH

1. Struktura nabycia nieruchomości 76

1.1. Ujęcie nabycia nieruchomości w sprawozdaniu finansowym spółki.....	76
1.2. Nabycie nieruchomości z elementem ceny opartym na wynagrodzeniu warunkowym	80
1.3. Przekwalifikowanie nieruchomości inwestycyjnej zgodnie z MSR 40	82

2. Rozliczenie nabycia projektu 84

2.1. Alokacja ceny nabycia nieruchomości pomiędzy grunt i budynek.....	84
--	----

3. Proces wynajmu i bieżące utrzymanie..... 86

3.1. Wpływ polityki rachunkowości w zakresie modelu wyceny nieruchomości inwestycyjnej na wysokość potencjalnej dywidendy	86
3.2. Wycena nieruchomości inwestycyjnej według „najwyższej i najlepszej” wartości	90
3.3. Wpływ COVID-19 na wycenę wartości godziwej nieruchomości.....	92
3.4. Ujęcie rabatów czynszowych przyznanych w związku z pandemią COVID-19.....	94
3.5. Wpływ roszczeń ubezpieczeniowych na wartość godziwą nieruchomości	95
3.6. Dodatkowe usługi świadczone przez właściciela nieruchomości a jej klasyfikacja	97

3.4. Accounting aspects of settling a multi-phase development project.....	64
3.5. Project (specific purpose) reserves in the financial statements of a residential development company ..	67

4. Commercialization of the development project 69

4.1. Settlement of fit-out costs	69
4.2. Accounting for the costs of extending a tenancy agreement	71
4.3. Capitalization of additional costs incurred after the commencement of occupancy	73

CASE STUDIES FOR INVESTORS AND OWNERS OF INVESTMENT PROPERTIES

1. Structure of property acquisition 76

1.1. Recognition of property acquisition in the financial statements	76
1.2. Acquisition of property with contingent consideration	80
1.3. Reclassification of investment property under IAS 40	82

2. Settlement of the development project acquisition..... 84

2.1. Allocation of the purchase price of property acquisition between land and building	84
---	----

Leasing and ongoing maintenance 86

3.1. Impact of the accounting policy with respect to valuation of investment property on the amount of the potential dividends.....	86
3.2. Valuation of investment property based on the “highest and best use”	90
3.3. The impact of COVID-19 on the fair value measurement of real estate.....	92
3.4. Accounting of rent rebates granted in connection with the COVID-19 pandemic	94
3.5. Impact of insurance claims on the fair value of investment property	95
3.6. Additional services rendered by the owner of the building.....	97

3.7. Ujęcie dotacji na modernizację budynku98

3.8. Ujęcie księgowe rezerwy na demontaż 101

4. Struktura wyjścia z inwestycji i sprzedaż 103

4.1. Objęcie sprawozdania finansowego obowiązkiem badania w kontekście ujęcia leasingu finansowego w księgach leasingobiorcy (tylko PAS) 103

4.2. Rodzaje płatności uwzględniane w wycenie zobowiązania leasingowego..... 106

4.3. Kryteria zastosowania MSSF 16 do umów różnych leasingu operacyjnego w księgach leasingobiorcy... 108

Tabela skrótów 111

Kontakt 112

O nas 115

3.7. Recognizing a grant for the modernisation of a building98

3.8. Recognizing provision for disassembly 101

4. Exit structure and sale of property..... 103

4.1. The obligation to audit the financial statement in the context of recognition of the financial lease in the lessee's books (only PAS)..... 103

4.2. Types of payment to include in the valuation of the lease liability 106

4.3. Criteria for applying IFRS 16 to various operating leases in the lessee's books..... 108

Table of abbreviations 111

Contact 112

About us 115

I.

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? 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, wnosząc budynek, mają w planach jego jak najszybszą sprzedaż, niemniej jednak budynek ten w okresie poszukiwania nabywcy jest już wynajmowany najemcom. Powstaje więc pytanie, czy to jeszcze zapas, czy już nieruchomość inwestycyjna.

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

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

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

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

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 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).

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.

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).

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 księgową 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 wykorzystywała 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”.

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 – depending on which amount is lower.

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 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, nieruchomości ta powinna zostać zaklasyfikowana jako nieruchomości inwestycyjna – zgodnie z MSR 40.8b.

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

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 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, 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. Wycena prawa wieczystego użytkowania gruntu zgodnie z MSSF 16

Spółka B, prowadząca działalność polegającą na wynajmie powierzchni biurowej, 1 czerwca 2015 r. nabyła nieruchomości w Warszawie wybudowaną na działce, której status prawny to prawo wieczystego użytkowania gruntu wygasające 31 grudnia 2089 r. Spółka sporządza sprawozdania finansowe zgodnie z MSR w związku z faktem, iż wchodzi ona w skład francuskiej grupy kapitałowej.

1 stycznia 2019 r. wszedł w życie MSSF 16 „Leasing”, zgodnie z którym każda jednostka musi ocenić, czy w ramach zawartych umów nie uzyskała prawa do kontroli użytkowanego składnika aktywów na dany okres w zamian za wynagrodzenie. Zgodnie z nowym standardem taka umowa stanowi umowę leasingu. Po dokonaniu analizy Zarząd Spółki B stwierdził, że umowa prawa użytkowania wieczystego gruntu w Warszawie stanowi umowę leasingu zgodnie z MSSF 16.

W jaki sposób Spółka B powinna ująć wartość początkową aktywa oraz zobowiązania z tytułu prawa użytkowania oraz w jaki sposób powinna ona rozliczać oba te elementy przez okres trwania umowy?

KOMENTARZ

Temat ujęcia prawa wieczystego użytkowania gruntów nie jest precyzyjnie uregulowany przez Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej z racji bycia specyficznym elementem występującym w obrocie wyłącznie w krajach postkomunistycznych, w związku z czym zaprezentowane poniżej podejście odzwierciedla nasz punkt widzenia i dominującą, choć krótką, praktykę rynkową.

Aktywa z tytułu prawa do użytkowania

Zgodnie z MSSF 16.34, jeżeli leasingobiorca stosuje model wartości godziwej określony w MSR 40 Nieruchomości inwestycyjne w odniesieniu do swoich nieruchomości inwestycyjnych, stosuje on model wartości godziwej również w odniesieniu do aktywów z tytułu prawa do użytkowania, które spełniają definicję nieruchomości inwestycyjnej zawartej w MSR 40.

W takim przypadku, pomimo że MSSF 16 nie odnosi się do tego zagadnienia wprost, w naszej ocenie wartość godziwa aktywa z tytułu prawa do użytkowania, wynikającego z prawa wieczystego użytkowania gruntów, powinna być określana w wysokości zobowiązania leasingowego obliczonego na dany dzień bilansowy z uwzględnieniem

1.3. Valuation of perpetual usufruct right to land according to IFRS 16

Company B, which is involved in the business of leasing office space, on June 1, 2015 acquired a property in Warsaw built on a plot of land whose legal status consists in a perpetual usufruct of land expiring on December 31, 2089. The Company draws up its financial statements in accordance with IAS due to the fact that it is part of a French group of companies.

On January 1, 2019, IFRS 16, “Lease,” entered into force, which requires each entity to assess whether, under its contracts, it has obtained the right to control a usable asset for a period of time in exchange for remuneration. As per the new standard, such an agreement constitutes a lease. Having conducted an analysis, the Management Board of Company B concluded that the agreement for perpetual usufruct of land in Warsaw constitutes a lease agreement in accordance with IFRS 16.

How should Company B recognize the initial value of the asset and the liability due to the right to use it, and how should it account for both over the duration of the agreement?

COMMENTARY

The issue of recognizing perpetual usufruct of land is not precisely regulated in the International Financial Reporting Standards due to the fact that it is a specific element occurring only in post-communist countries, therefore the approach presented below reflects our point of view and the prevailing, albeit brief, market practice.

Assets under the right to use

According to IFRS 16.34, if a lessee applies the fair value model as defined in IAS 40 Investment Property to their investment property, the fair value model shall also be applied to assets under the right to use that meet the definition of investment property under IAS 40.

In this case, although IFRS 16 does not address this issue explicitly, in our opinion the fair value of an asset under the right to use, arising from the right of perpetual usufruct of land should be determined in the amount of the lease liability calculated as of the given balance sheet date taking into account the extent to which the right to use has

stopnia, w jakim prawo do użytkowania wygasło od początku roku obrotowego z racji tego, że wartość godziwa pozostałych elementów wchodzących w skład aktywa z tytułu prawa do użytkowania zgodnie z definicją MSSF 16.24 wynosi zero. Podejście to potwierdza dotychczasowa praktyka księgową stosowana przez największych graczy na rynku polskim.

Zobowiązanie z tytułu leasingu

Wartość początkową zobowiązania stanowi natomiast wartość bieżąca opłat leasingowych pozostających do zapłaty w dacie rozpoczęcia leasingu. Opłaty leasingowe dyskontuje się z zastosowaniem stopy procentowej leasingu, jeśli stopę tę można z łatwością ustalić. W przeciwnym razie leasingobiorca stosuje końcową stopę procentową leasingobiorcy.

W przypadku prawa użytkowania wieczystego gruntu nie ma możliwości łatwego ustalenia stopy procentowej, dlatego dla celów dalszej kalkulacji należy zastosować stopę końcową. Zgodnie z definicją wskazaną przez MSSF stopą końcową jest stopa procentowa, jaką leasingobiorca musiałby zapłacić, aby na podobny okres i przy podobnych zabezpieczeniach pożyczyc środki niezbędne do zakupu składnika aktywów o podobnej wartości co składnik aktywów z tytułu prawa do użytkowania w podobnym środowisku gospodarczym. W praktyce wyliczenie odpowiedniej końcowej stopy procentowej w przypadku wieczystego użytkowania gruntu w przypadku finansowania kapitałem własnym będzie opierać się na ustaleniu stopy wolnej od ryzyka oraz zakładanej marży, jaką dostawca kapitału chciałby uzyskać w wyniku realizacji inwestycji. Proces ten w praktyce może okazać skomplikowany, konieczne może być skorzystanie z usług odpowiednich ekspertów.

Po określeniu końcowej stopy procentowej należy przy jej zastosowaniu zdyskontować wszystkie przyszłe opłaty, jakie Spółka B będzie ponosić w związku z korzystaniem z prawa wieczystego użytkowania gruntu. W ten sposób zostanie wyliczona pierwotna wartość zobowiązania z tytułu leasingu.

$$kPV = \sum \frac{D}{d(1+r)^n}, \text{ gdzie:}$$

- PV – wartość początkowa zobowiązania z tytułu leasingu
- D – stała wartość rocznej opłaty z tytułu wieczystego użytkowania gruntu
- r – końcowa stopa procentowa leasingobiorcy
- n – ilość okresów (w przypadku Spółki B będzie to 90 lat)

Tak określone zobowiązanie będzie następnie podlegało rozliczeniu w koszty przez cały okres użytkowania gruntu. Określenie kwoty pomniejszającej zobowiązanie w danym roku będzie każdorazowo wymagało obliczenia teoretycznych odsetek, jakie byłyby naliczone od aktualnego salda zobowiązania z tytułu leasingu przy zastosowaniu końcowej stopy procentowej.

expired since the beginning of the financial year due to the fact that the fair value of the other elements comprising the asset due to the right to use in accordance with the definition of IFRS 16.24 is zero. This approach is confirmed by the accounting practices of the largest players in the Polish market to date.

Liability due to leasing

The initial value of the liability is the present value of the lease payments outstanding at the commencement of the lease. Lease payments are discounted using the lease interest rate if that rate can be easily determined. Otherwise, the lessee uses the incremental borrowing rate (IBR).

In the case of the perpetual usufruct of land, the interest rate cannot be easily determined, so the incremental borrowing rate should be used for further calculations. As defined by IFRS, the incremental borrowing rate is the rate of interest that a lessee would have to pay to borrow over a similar term (duration) and with a similar security; the funds necessary to obtain an asset of a similar value to the right of use asset in a similar economic environment. In practice, calculating the appropriate incremental borrowing rate for perpetual usufruct of land in the case of equity financing will be based on a determination of the risk-free rate and the assumed margin that the capital provider would like to earn on the investment. This process can be complicated in practice, it may be necessary to use the services of competent experts.

Once the incremental borrowing rate has been determined, all future fees that Company B will incur in connection with the use of the perpetual usufruct right must be discounted using that rate. This will allow to calculate the initial value of the lease liability.

$$kPV = \sum \frac{D}{d(1+r)^n}, \text{ where:}$$

- PV – Initial value of the lease liability
- D – fixed value of annual fee for perpetual usufruct of land
- r – lessee's incremental borrowing rate (IBR)
- n – number of periods (in the case of Company B it will be 90 years)

The liability so determined will then be allocable to tax deductible expenses over the duration of the use of the land. Determining the amount to reduce the liability in any given year will require a calculation of the theoretical interest that would be charged on the current balance of the lease liability using the incremental borrowing rate.

Przykładowo:

Pierwotna wartość zobowiązania z tytułu leasingu
= 2 227 000 PLN

Krańcowa stopa procentowa = 5,13%

Stała wartość rocznej opłaty z tytułu wieczystego
użytkowania gruntu = 118 000 PLN

Teoretyczne odsetki w pierwszym roku użytkowania
= 2 227 000 PLN x 5,13% = 114 245,10 PLN

Teoretyczna spłata kapitału zobowiązania z tytułu leasingu
= 118 000 PLN – 114 245,10 PLN = 3 754,90 PLN

Wartość zobowiązania z tytułu leasingu na koniec 1 roku
= 2 227 000 PLN – 3 754,90 PLN = 2 223 245,10 PLN

W kolejnych latach proporcje udziału raty kapitałowej i odsetkowej w stałej wartości rocznej opłaty z tytułu wieczystego użytkowania gruntu będą stopniowo zmieniać się na korzyść raty kapitałowej. Jeśli wszystkie parametry zostały wyliczone prawidłowo, na koniec ostatniego roku użytkowania, wartość zobowiązania z tytułu leasingu będzie równa zero.

Prezentacja aktywa z tytułu prawa do użytkowania i zobowiązania leasingowego

Naszym zdaniem, potwierdzonym przez dotychczasową praktykę rynkową, ujęcie aktywa z tytułu prawa do użytkowania (przy wycenie nieruchomości do wartości godziwej zgodnie z MSR 40) oraz zobowiązania z tytułu leasingu powinny nastąpić w szyku rozłącznym. Takie podejście może w większym stopniu pozwolić na zachowanie porównywalności wskaźników finansowych (dotyczących głównie bilansu, w tym przede wszystkim wskaźnika relacji zobowiązań do kapitału własnego) pomiędzy spółkami wycenającymi nieruchomości do wartości godziwej a innymi uczestnikami rynku stosującymi MSSF 16.

RÓŻNICE DO PAS

Zgodnie z Polskimi Standardami Rachunkowości prawo wieczystego użytkowania gruntu stanowi składnik środków trwałych i jest wyceniany w cenie nabycia pomniejszonej o odpisy amortyzacyjne oraz odpisy z tytułu trwałej utraty wartości. Na wartość początkową PWUG składają się pierwsza opłata pobierana za oddanie nieruchomości gruntowej w użytkowanie wieczyste, która wynosi od 15 do 25% ceny nieruchomości gruntowej (art. 72 ust. 2 ustawy o gospodarce nieruchomościami) oraz koszty związane z nabyciem (m.in. opłaty notarialne czy opłata za wpis w księdze wieczystej).

For example:

Initial lease liability = PLN 2,227,000

Incremental borrowing rate = 5.13%

Fixed value of annual fee for perpetual usufruct of land
= PLN 118,000

Theoretical interest in the first year of use = PLN 2,227,000
x 5.13% = PLN 114,245.10

Theoretical capital repayment of the lease liability
= PLN 118,000 – PLN 114,245.10 = PLN 3,754.90

Value of lease liability by the end of the 1st year
= PLN 2,227,000 – PLN 3,754.90 = PLN 2,223,245.10

In subsequent years, the proportion of the capital and interest rate in the fixed value of the annual fee for perpetual usufruct of land will gradually change in favor of the capital rate. If all parameters have been calculated correctly, by the end of the last year of use, the value of the lease liability will be zero.

Presenting a right-of-use asset and a lease liability

In our opinion, confirmed by the market practice to date, recognizing an asset under the right to use (when property is valued at fair value in accordance with IAS 40) and a lease liability should be done separately. This approach should allow for a greater comparability of financial ratios (relating primarily to the balance sheet, including primarily the ratio of liabilities to equity) between companies that value real estate at fair value and other market participants that apply IFRS 16.

DIFFERENCES WITH RESPECT TO PAS

According to the Polish Accounting Standards, the right of perpetual usufruct of land is an element of fixed assets and is valued at cost less depreciation and impairment losses. The initial value of the perpetual usufruct of land consists of the first fee charged for handing the land property over for perpetual usufruct, which amounts from 15% to 25% of the land property price (Article 72(2) of the Real Estate Management Act) and the costs related to its acquisition (such as notary fees or the fee for entry in the land and mortgage register).

1.4. Wniesienie gruntu w formie aportu 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 1000 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?

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 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.

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

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

COMMENTARY

Recognizing the contribution in Company A, which made an in-kind contribution

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

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

Kosztem nabycia udziałów jest wydanie majątku w postaci nieruchomości, której wartość godziwą 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 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.

Ujęcie aportu w sprawozdaniu finansowym SPV

SPV powinna rozpoznać z tytułu wniesienia środków pieniężnych oraz majątku (gruntu) kapitał w wysokości

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 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.

Recognizing 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.

Recognizing 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

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 rozstrzygnięciu tego typu kwestii należy posilkować się orzecznictwem sądowym oraz decyzjami administracyjnymi niemającymi charakteru prawa stanowionego, jak np. wytyczne Ministerstwa Finansów czy interpretacje organów podatkowych.

Ujęcie aportu w sprawozdaniu Spółki A, która wnosi aport niepieniężny

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

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

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.

Recognizing the contribution in the statement of Company A, which made the in-kind contribution

In view 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

wartość początkowa powinna wynikać z informacji przedstawionych przez wspólnika wnoszącego przedsiębiorstwo i być wskazana w umowie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Jeśli wspólnik sam określa wartość wkładu, to powinna się ona opierać na cenach rynkowych.

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

Ujęcie aportu w Spółce B wnoszącej wkład pieniężny

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

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

Ujęcie aportu w sprawozdaniu SPV

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

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

value should result from information presented by the contributing partner and should be indicated in the articles of association of the limited liability company. If the partner defines the value of the contribution by himself, the value of the contribution should be based on market prices.

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

Recognizing 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.

Recognizing 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. 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 2020 r. spółka podjęła decyzję o realizacji na wspomnianym gruncie budynku biurowego z przeznaczeniem na wynajem powierzchni biurowej, w związku z czym dokonała wyburzenia magazynu. Wartość księgową netto magazynu na dzień wyburzenia wynosiła 3 750 000 PLN. Dodatkowo spółka wykonała prace polegające na adaptacji gruntu (osuszenie, wycinka drzew i krzewów, zmiana ukształtowania terenu), na którym będzie zbudowana wspomniana inwestycja biurowa. Koszt prac wyniósł 200 000 PLN.

Czy powyższe koszty podlegają kapitalizacji w sprawozdaniu z sytuacji finansowej spółki „Deweloper 2” na 31 grudnia 2020 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 2020 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

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 since 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, 2020, the company made the decision to build, on the abovementioned area, an office building with the purpose of leasing office space; consequently, the warehouse was demolished. The carrying amount of the warehouse as of the date of demolition was PLN 3,750,000. Additionally, the company carried out the works related to land adaptation (draining, removal of trees and bushes, change of landscape) on which the office building will be constructed. The cost of such works amounted to PLN 200,000.

Are the abovementioned costs subject to capitalization in the statement of the financial position of “Developer 2” as of December 31, 2020?

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, 2020; 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

odzyskiwalnej w procesie sprzedaży, z uwzględnieniem wszystkich przyszłych kosztów realizacji tego projektu mieszkaniowego).

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

W przypadku, gdyby oczyszczanie dotyczyło gruntu, na którym spółka planuje wybudować budynek klasyfikowany jako nieruchomość inwestycyjna/rzeczowy środek trwały, a nie budynek przeznaczony do sprzedaży w ramach normalnej działalności operacyjnej oraz zastosowałaaby 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.

amount in the sales process, taking into account all future costs of this housing project).

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

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

DIFFERENCES WITH RESPECT TO PAS

No significant differences were identified.

2

Etap budowlany

Construction phase

2.1. 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 2020 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 2020 r.

Kierownictwo spółki na podstawie racjonalnych szacunków stwierdza na 30 czerwca 2020 r., że istnieje wysokie prawdopodobieństwo uzyskania korzyści ekonomicznych z planowanego przedsięwzięcia deweloperskiego. Niemniej jednak spółka zdecyduje się na realizację projektu tylko w przypadku uzyskania pozwolenia na budowę, które umożliwi budowę budynku o określonej liczbie kondygnacji. Prawdopodobieństwo uzyskania takiego pozwolenia jest oceniane przez kierownictwo spółki jako wyższe niż 50%.

Do tej pory Zarząd spółki nie podjął oficjalnej uchwały w zakresie realizacji projektu. Uchwała taka zostanie podjęta

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, 2020, 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, 2020, was the cost of market research.

On the basis of rational estimates, on June 30, 2020, 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 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.

w momencie otrzymania wymaganego pozwolenia na budowę.

Jak spółka powinna ująć powyższe wydatki w sprawozdaniu finansowym za okres 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2020 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 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 2020 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”

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, 2020?

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 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, 2020, 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"

ze względu na fakt poniesienia ich po 30 czerwca 2020 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 2020 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 2020 r. oraz spełnia definicję kosztu, który można klasyfikować 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.

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

due to the fact that they had been incurred after June 30, 2020; 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, 2020, i.e. 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, 2020, and it 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 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

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

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

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

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

The definitions above, for the most part, provide more details with respect to the application of the general rules concerning the capitalization of costs of a development project set forth in the 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, umożliwiającej poruszanie się po niej samochodów o masie powyżej 3,5 tony.

Inwestor rozważa następujące scenariusze dotyczące powstania powyższej infrastruktury:

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

Jakie są księgowo implikacje każdego z rozważanych przez inwestora scenariuszy?

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

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 use it, to be built on a municipality-owned plot of land.

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

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

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

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

infrastruktury drogowej nie powinny obciążyć w końcowym rozliczeniu kosztów realizowanego projektu. Treść ekonomiczna tej transakcji wskazuje, że inwestor jest pośrednikiem dla gminy w wykonaniu prac i ewentualnie powinien wykazać marżę (o ile wystąpi) z tytułu usługi budowlanej

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

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

of the road infrastructure should not be capitalized in the financial statements as costs of the project. The economic substance of the transaction indicates that the investor is the municipalities' intermediary for executing the works and possibly should recognize the profit margin (if they appear) related to the construction works carried out.

In scenario d), the incurred expenditures will be decreased by the subsidy received from the municipality and the surplus over the subsidy will be capitalized as 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 (*initial phase*)

Spółka „Deweloper & Inwestor” jest dużym podmiotem zajmującym się jednocześnie realizacją kilku projektów deweloperskich. Na 31 grudnia 2020 r. spółka posiadała składniki aktywów związanych z realizacją swojej podstawowej działalności operacyjnej, przedstawione w kolumnie „Nieruchomość”.

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

KOMENTARZ

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

2.3. Presentation and valuation of the development project in its different phases (*initial phase*)

Company “Developer & Investor” is a large entity involved in the simultaneous execution of several development projects. As of December 31, 2020, the company has assets connected with executing its ordinary operating activity presented in the table below in the column “Property”.

How the following assets should be classified and measured in the financial statements?

COMMENTARY

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

SYM-BOL	NIERUCHOMOŚĆ PROPERTY	KLASYFIKACJA WG MSSF CLASSIFICATION IN ACCORDANCE WITH IFRS	WYCENA IFRS VALUATION
A	Działka rolna, dla której spółka ubiega się o uzyskanie zgody na przekształcenie w działkę budowlaną – na obecną chwilę spółka nie planuje krótkoterminowej sprzedaży powyższej nieruchomości oraz realizacji jakiegokolwiek konkretnego projektu.	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.	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.
	An agricultural plot of land for which the company is attempting to obtain a permit to reclassify 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.	Investment property due to it being held for long-term capital appreciation rather than for short-term sale in the ordinary course of business.	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.

SYM-BOL	NIERUCHOMOŚĆ PROPERTY	KLASYFIKACJA WG MSSF CLASSIFICATION IN ACCORDANCE WITH IFRS	WYCENA IFRS VALUATION
B	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.	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.	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.
	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.	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.	Inventories are initially recognized at cost. Subsequently measured at the lower of cost and net realizable value according to IAS 2.9.
C	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.	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. 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”.	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. 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.
	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.	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. 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".	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.

SYM-BOL	NIERUCHOMOŚĆ <i>PROPERTY</i>	KLASYFIKACJA WG MSSF <i>CLASSIFICATION IN ACCORDANCE WITH IFRS</i>	WYCENA <i>IFRS VALUATION</i>
D	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.	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”.	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.
	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.	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.	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.
E	3 działki budowlane, dla których zostało wydane pozwolenie na budowę, ale nie rozpoczęły się jeszcze prace budowlane. Spółka natomiast rozpoczęła proces przedwstępnej sprzedaży mieszkań.	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.	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.
	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.	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.	Inventories are initially recognized at cost. Subsequently measured at the lower of cost and net realizable value according to IAS 2.9.

SYM-BOL	NIERUCHOMOŚĆ PROPERTY	KLASYFIKACJA WG MSSF CLASSIFICATION IN ACCORDANCE WITH IFRS	WYCENA IFRS VALUATION
F	Działka budowlana, na której toczy się proces deweloperski (faza budowlana), a jego zaawansowanie oceniane jest na 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.	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).	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.
	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.	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 (see: differences with respect to PAS).	Inventories are initially recognized at cost. Subsequently measured at the lower of the two: cost or net realizable value according to IAS 2.9.
G	Ukończony budynek mieszkalny, w którym znajduje się 20 mieszkań, ale nie wydano jeszcze pozwolenia na jego użytkowanie.	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”.	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.
	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 still classified as “Production in progress” or, alternatively, the cost of land as “Goods” and the value of construction works as “Work in progress” in Inventories.	Inventories are initially recognized at cost. Subsequently measured at the lower of cost and net realizable value according to IAS 2.9.

SYM-BOL	NIERUCHOMOŚĆ <i>PROPERTY</i>	KLASYFIKACJA WG MSSF <i>CLASSIFICATION IN ACCORDANCE WITH IFRS</i>	WYCENA <i>IFRS VALUATION</i>
H	Ukończony budynek mieszkalny, w którym znajduje się 40 mieszkań, dla którego spółka uzyskała pozwolenie na użytkowanie, ale nie rozpoczęła jeszcze sprzedaży notarialnej.	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.	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.
	Completed residential building with 40 flats for which the company has received an occupancy permit but notarial sale has not yet been started.	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.	Inventories are initially recognized at cost. Subsequently measured at the lower of cost and net realizable value according to IAS 2.9.
I	Nieruchomość w trakcie budowy lub dostosowania, która ma być w przyszłości użytkowana jako nieruchomość inwestycyjna.	Nieruchomość inwestycyjna.	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.
	Real Property in the course of construction or adaptation, which property is planned to be used as an investment property in the future.	Investment property.	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.
J	Budynek o przeznaczeniu handlowym, który obecnie jest niewykorzystany, a który został przeznaczony do oddania w leasing operacyjny na podstawie jednej lub większej liczby umów.	Nieruchomość inwestycyjna.	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.
	Commercial building owned by the Entity, which building is currently unused and intended for operating lease on the basis of one or more contracts.	Investment property.	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.

SYM-BOL	NIERUCHOMOŚĆ PROPERTY	KLASYFIKACJA WG MSSF CLASSIFICATION IN ACCORDANCE WITH IFRS	WYCENA IFRS VALUATION
K	Budynek biurowy przeznaczony na sprzedaż w ramach zwykłej działalności jednostki.	Zapasy.	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.
	Office building intended for sale within the ordinary course of entity's business.	Inventories.	Inventories are initially recognized at cost. Subsequently measured at the lower of cost and net realizable value according to IAS 2.9.
L	Centrum handlowe w trakcie budowy – spółka nie planuje sprzedaży w najbliższym terminie.	Nieruchomość inwestycyjna.	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.
	Shopping center under construction – not intended for sale by the entity.	Investment property.	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.
Ł	Budynek biurowy wykorzystywany obecnie jako siedziba spółki „Deweloper & Inwestor”.	Środek trwały.	Początkowo ujęta w cenie nabycia/ koszcie wytworzenia wartość zgodnie z MSR 16.15. Po początkowym ujęciu pozycji rzeczowych aktywów trwałych jako składnika aktywów wykazuje się ją według ceny nabycia lub kosztu wytworzenia pomniejszonego o umorzenie oraz o zakumulowane odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości narastająco wg MSR 16.30. Alternatywnie, można też wybrać model oparty na wartości przeszacowanej do wartości godziwej. Dokonany wybór powinien zostać określony w polityce rachunkowości spółki i zostać zastosowany spójnie do wszystkich środków trwałych posiadanych przez spółkę.

SYM-BOL	NIERUCHOMOŚĆ PROPERTY	KLASYFIKACJA WG MSSF CLASSIFICATION IN ACCORDANCE WITH IFRS	WYCENA IFRS VALUATION
	Office building currently used as the headquarters of the company "Developer & Investor".	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.
M	Nowy budynek biurowy dostosowywany przez spółkę na miejsce swojej nowej siedziby.	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, istnieje także opcja wyceny środka trwałego w wartości przeszacowanej do wartości godziwej.
	New office building being adapted by the company to serve as its new headquarters.	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.

SYM-BOL	NIERUCHOMOŚĆ PROPERTY	KLASYFIKACJA WG MSSF CLASSIFICATION IN ACCORDANCE WITH IFRS	WYCENA IFRS VALUATION
N	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 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

PSR nie pozwalają na klasyfikowanie budynków wziętych w leasing operacyjny jako nieruchomości inwestycyjnej.

DIFFERENCES WITH RESPECT TO PAS

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

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

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

PAS 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 2020 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 2020 r. poniosła następujące koszty:

- A) zakup projektu budynku – 500 000 PLN
- B) zakup gruntu – 10 000 000 PLN
- C) podatek od czynności cywilnoprawnych (zakup gruntu) – 200 000 PLN
- D) zakup materiałów budowlanych – 2 500 000 PLN netto (do 31 grudnia 2020 r. wbudowano materiały o wartości 1 500 000 PLN)
- E) zakup usług podwykonawców – 4 000 000 PLN
- F) koszt agentów pośredniczących w wynajmie powierzchni biurowej – 20 000 PLN
- G) koszt doradztwa prawnego związanego z realizacją projektu – 30 000 PLN
- H) koszty reklamy – 300 000 PLN
- I) wynagrodzenia działu sprzedaży – 100 000 PLN
- J) wynagrodzenia działu księgowego – 50 000 PLN
- K) wynagrodzenie zarządu – 150 000 PLN
- L) wynagrodzenie kierownika budowy – 80 000 PLN
- M) wynajem siedziby – 120 000 PLN
- N) uzyskanie odpowiednich decyzji administracyjnych – 15 000 PLN
- O) koszt usługi nadzoru budowlanego – 25 000 PLN
- P) zakup mebli z montażem – stanowiących stały element zabudowy ścian budynku/budowli (tj. np. zabudowa szaf wnękowych) oraz zakup rolet na stałe połączonych z budynkiem – 30 000 PLN
- Q) koszty energii elektrycznej i gazu (media) zużytych podczas prac budowlanych – 45 000 PLN
- R) koszty wykonania przyłączy do sieci elektrycznej oraz dystrybucji gazowej – 28 000 PLN.

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

On January 2, 2020, 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, 2020, 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, 2020, materials with the value of PLN 1,500,000 were contributed to the building)
- E) purchase of the subcontractors’ services – PLN 4,000,000
- F) costs of letting agent in renting office space – PLN 20,000
- G) cost of legal advisory services related to the project execution – PLN 30,000
- H) cost of advertising – PLN 300,000
- I) salaries of the sales department – PLN 100,000
- J) salaries of the accounting department – PLN 50,000
- K) salaries of the management – PLN 150,000
- L) salary of the site manager – PLN 80,000
- M) head office rent – PLN 120,000
- N) obtaining relevant administrative decisions – PLN 15,000
- O) cost of construction supervisory services – PLN 25,000
- P) purchase of furniture, including assembly, constituting a permanent fixture of the building walls/structures (e.g., furnishing of closets) and purchase of shutters that are permanently connected to the building – PLN 30,000
- Q) cost of electricity and gas (utilities) used during the construction works – PLN 45,000
- R) cost of executing connections to the power grid and gas network – PLN 28,000.

Jak powyższe koszty powinny zostać ujęte w sprawozdaniu finansowym spółki za okres 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2020 r.?

How should the aforementioned outlays be recognized in the financial statements of the company for a period of 12 months ending December 31, 2020?

SYM-BOL	KOSZT COST	UJĘCIE KSIĘGOWE ACCOUNTING APPROACH
A	Zakup projektu budynku – 500 000 PLN	Bezpośredni koszt związany z realizacją projektu, kapitalizowany w pozycji „Zapasy” – „Produkcja w toku”
	Purchase of the architectural design of the building – PLN 500,000	Direct cost attributable to the project capitalized in Inventories – “Work in progress”
B	Zakup gruntu – 10 000 000 PLN	Bezpośredni koszt związany z realizacją projektu, kapitalizowany w pozycji „Zapasy” – „Towary” bądź „Produkcja w toku”
	Purchase of land – PLN 10,000,000	Direct cost attributable to the project capitalized in Inventories as “Goods” or as “Work in progress”
C	Podatek od czynności cywilnoprawnych (zakup gruntu) – 200 000 PLN	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
	Tax on civil law transactions (purchase of land) – PLN 200,000	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”, depending on how the company classifies the said land
D	Zakup materiałów budowlanych – 2 500 000 PLN (do 31.12.2020 wbudowano materiały o wartości 1 500 000 PLN netto)	Kwota materiałów wbudowanych powinna zostać sklasyfikowana w pozycji Zapasy – „Produkcja w toku”. Kwota materiałów niewbudowanych powinna być klasyfikowana jako „Materiały” w linii Zapasów
	Purchase of building materials – PLN 2,500,000 (by December 31, 2020, materials in the amount of PLN 1,500,000 have been used)	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	Bezpośredni koszt związany z realizacją projektu kapitalizowany w pozycji „Zapasy” – „Produkcja w toku”
	Purchase of subcontractors’ services – PLN 4,000,000	Direct cost attributable to the project capitalized in Inventories as “Production in progress”
F	Koszt agentów pośredniczących w wynajmie powierzchni biurowej – 20 000 PLN	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
	Fees of letting agent related to the signing of the tenancy agreement with a specific tenant – PLN 20,000	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	Pośredni koszt związany z realizacją projektu kapitalizowany w pozycji „Zapasy” – „Produkcja w toku”
	Costs of legal advisory services related to project execution – PLN 30,000	Indirect cost attributable to the project should be capitalized in Inventories as “Production in progress”

SYM-BOL	KOSZT COST	UJĘCIE KSIĘGOWE ACCOUNTING APPROACH
H	Koszty reklamy/marketingu – 300 000 PLN	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
	Cost of advertising/marketing – PLN 300,000	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	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
	Salaries of the sales department – PLN 100,000	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	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
	Salaries of the accounting department – PLN 50,000	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	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
	Salaries of the management – PLN 150,000	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	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”
	Salary of the site manager – PLN 80,000	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
M	Wynajem siedziby spółki – 120 000 PLN	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
	Head office rent – PLN 120,000	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

SYM-BOL	KOSZT COST	UJĘCIE KSIĘGOWE ACCOUNTING APPROACH
N	Uzyskanie odpowiednich decyzji administracyjnych koniecznych dla realizacji projektu – 15 000 PLN	Koszt projektu kapitalizowany w pozycji „Zapasy” – „Produkcja w toku”
	Cost of obtaining relevant administrative permits required for the execution of the project – PLN 15,000	Directly attributable cost of the project capitalized in Inventories as – “Work in progress”
O	Koszt usługi nadzoru budowlanego – 25 000 PLN	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”
	Cost of the property's security service – PLN 25,000	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”
P	Zakup mebli z montażem stanowiących stały element zabudowy ścian budynku/budowli (tj. np. zabudowa szaf wewnętrznych) oraz zakup rolet na stałe połączonych z budynkiem – 30 000 PLN	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”
	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	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
Q	Koszty energii elektrycznej i gazu (media) zużytych podczas prac budowlanych – 45 000 PLN	Bezpośredni koszt związany z realizacją projektu kapitalizowany w pozycji „Zapasy” – „Produkcja w toku”
	Cost of electricity and gas (utilities) used during the construction stage – PLN 45,000	Direct cost attributable to the project should be capitalized in “Inventories” as “Work in progress”
Q	Koszty wykonania przyłączy do sieci elektrycznej oraz dystrybucji gazowej – 28 000 PLN	Bezpośredni koszt związany z realizacją projektu kapitalizowany w pozycji „Zapasy” – „Produkcja w toku”
	Cost of works related to connecting the building to the power grid and gas network – PLN 28,000	Direct cost related to execution of the project capitalized in “Inventories” as “Work in progress”

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 2020 r. po kursie PLN/EUR 3,80. Oprocentowanie pożyczki w okresie 12 miesięcy od dnia jej wypłaty wyniosło 4%, a oprocentowanie podobnego kredytu denominowanego w złotych – wyniosło 6%.

Średni kurs PLN/EUR wyniósł w 2020 r. 4,00, a kurs PLN/EUR na 31 grudnia 2020 r. – wyniósł 4,20.

W roku 2020 spółka zapłaciła odsetki w wysokości 2 000 000 EUR.

Dodatkowo, spółka zaciągnęła 1 stycznia 2020 r. kredyt bankowy w wysokości 30 000 000 PLN. Kredyt nie jest przeznaczony na finansowanie konkretnej inwestycji. Termin jego spłaty przypada na 31 grudnia 2029 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,

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 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, 2020, at the exchange rate of PLN/EUR 3.80. 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 2020 was 4.00, and the exchange rate PLN/EUR as of December 31, 2020, was 4.20.

In 2020, the company made a loan interest payment in the amount of EUR 2,000,000.

Additionally, on January 1, 2020, 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, 2029. 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

w jakim uznawane są za korektę kosztu odsetek. W związku z tym spółka nie może skapitalizować różnic kursowych wynikających z wyceny kapitału pożyczki.

Aby wyliczyć maksymalną kwotę różnic kursowych, które spółka może skapitalizować w okresie 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2020 r., należy obliczyć, jaka będzie różnica pomiędzy wartością zapłaconych odsetek w roku bieżącym a wartością odsetek, jaką spółka zapłaciłaby za ten sam okres, gdyby zaciągnęła podobną pożyczkę w walucie lokalnej (PLN).

Taka kalkulacja wygląda następująco:

Różnice kursowe na wycenie pożyczki na 31 grudnia 2020 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 2020 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 2020 r. okazała się dodatnia i w konsekwencji powstałby zysk z tytułu różnic kursowych, to cała jego kwota powinna zostać odniesiona w wynik bieżącego okresu poprzez uznanie pozycji jako przychodów/kosztów finansowych. Kwota skapitalizowanych odsetek nie może być w takim przypadku korygowana o powstałe różnice kursowe.

RÓŻNICE DO PAS

Ustawa o rachunkowości nie zabrania kapitalizacji wszystkich różnic kursowych powstałych na wycenie finansowania zewnętrznego, pod warunkiem że jest to finansowanie celowe. W związku z tym, biorąc pod uwagę powyższy przypadek, spółka mogłaby skapitalizować różnice kursowe w kwocie 20 000 000 PLN przy założeniu, że łączna wartość skapitalizowanych kosztów nie byłaby wyższa niż wartość odzyskiwalna całego projektu.

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, 2020, it is necessary to calculate the difference between the value of the paid interests in the current year and the value of interests for which the company would pay during the same period if a similar loan was taken out in the local currency (PLN).

Such a calculation looks as follows:

Exchange differences on loan valuation for December 31, 2020: $(\text{PLN } 4.2/\text{EUR} - \text{PLN } 3.8/\text{EUR}) \times \text{EUR } 50,000,000 = \text{PLN } 20,000,000$

Amount of paid interest expressed in PLN: $\text{EUR } 2,000,000 \times 4.0 \text{ PLN/EUR} = \text{PLN } 8,000,000$

Hypothetical amount of denominated loan in PLN as of January 1, 2020: $\text{EUR } 50,000,000 \times 3.8 \text{ PLN/EUR} = \text{PLN } 190,000,000$

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

The amount of PLN 11,400,000 is the maximum amount that the entity can capitalize as a borrowing cost (covering both interest and exchange differences) – provided that 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 ($\text{PLN } 20,000,000 - \text{PLN } 3,400,000$) 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, 2020 turned out to be positive, its total value should be recognized as financial income in the income statement of the current period. The amount of capitalized interests cannot be adjusted by the aforementioned exchange differences in this case.

DIFFERENCES WITH RESPECT TO PAS

The Accounting Act does not prohibit capitalizing all exchange differences, which appeared in the valuation of external financing, provided that it is 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.

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 pozwoli 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%.

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. Calculating 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 miesięcy 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)
<i>Period of 12 months ended</i>	<i>Number of days in the period</i>	<i>The amount of loan capital at the end of the period (PLN)</i>	<i>Average debt amount in the period (PLN)</i>	<i>Hypothetical interest rate</i>	<i>Hypothetical cost of interest (PLN)</i>	<i>Cumulative cost of hypothetical interest (PLN)</i>
A	B	C	D	E	$F=D*(B/365)*E$ 5%	G
01.01.2020	0	30 000 000	30 000 000	5%	0	0
31.12.2020	365	27 000 000	28 500 000	5%	1 425 000	1 425 000
31.12.2021	365	24 000 000	25 500 000	5%	1 275 000	2 700 000
31.12.2022	365	21 000 000	22 500 000	5%	1 125 000	3 825 000
31.12.2023	365	18 000 000	19 500 000	5%	975 000	4 800 000
31.12.2024	365	15 000 000	16 500 000	5%	825 000	5 625 000
31.12.2025	365	12 000 000	13 500 000	5%	675 000	6 300 000
31.12.2026	365	9 000 000	10 500 000	5%	525 000	6 825 000
31.12.2027	365	6 000 000	7 500 000	5%	375 000	7 200 000
31.12.2028	365	3 000 000	4 500 000	5%	225 000	7 425 000
31.12.2029	365	0	1 500 000	5%	75 000	7 500 000

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 miesięcy zakończony	Hipotetyczny koszt odsetek (patrz: pkt 1. kolumna F) (PLN)	Skumulowany koszt hipotetycznych odsetek na 31.12.2029 r. (PLN)	Waga
<i>Period of 12 months ended</i>	<i>Hypothetical cost of interest (see point 1, column F) (PLN)</i>	<i>Cumulative cost of hypothetical interest on 31.12.2029 (PLN)</i>	<i>Weight</i>
A	B	C	D = B/C
01.01.2020	0	7 500 000	0,0%
31.12.2020	1 425 000	7 500 000	19,0%
31.12.2021	1 275 000	7 500 000	17,0%
31.12.2022	1 125 000	7 500 000	15,0%
31.12.2023	975 000	7 500 000	13,0%
31.12.2024	825 000	7 500 000	11,0%
31.12.2025	675 000	7 500 000	9,0%
31.12.2026	525 000	7 500 000	7,0%
31.12.2027	375 000	7 500 000	5,0%
31.12.2028	225 000	7 500 000	3,0%
31.12.2029	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. Calculating 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 miesięcy zakończony	Waga (patrz: pkt 2 kolumna D)	Kwota zapłaconej prowizji = 1 000 000 PLN	Alokacja udziału prowizji do danego okresu (PLN)
<i>Period of 12 months ended</i>	<i>Weight (see point 2, column D)</i>	<i>Amount of paid commission = PLN 1,000,000</i>	<i>Allocation of the commission share to the particular period (PLN)</i>
A	B	C	D = B*C
01.01.2020	0,0%	1 000 000	0
31.12.2020	19,0%	1 000 000	190 000
31.12.2021	17,0%	1 000 000	170 000
31.12.2022	15,0%	1 000 000	150 000
31.12.2023	13,0%	1 000 000	130 000

Okres 12 miesięcy zakończony	Waga (patrz: pkt 2 kolumna D)	Kwota zapłaconej prowizji = 1 000 000 PLN	Alokacja udziału prowizji do danego okresu (PLN)
<i>Period of 12 months ended</i>	<i>Weight (see point 2, column D)</i>	<i>Amount of paid commission = PLN 1,000,000</i>	<i>Allocation of the commission share to the particular period (PLN)</i>
31.12.2024	11,0%	1 000 000	110 000
31.12.2025	9,0%	1 000 000	90 000
31.12.2026	7,0%	1 000 000	70 000
31.12.2027	5,0%	1 000 000	50 000
31.12.2028	3,0%	1 000 000	30 000
31.12.2029	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. Calculating 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 miesięcy 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)
<i>Period of 12 months ended</i>	<i>Amount of loan capital at the end of the period (see point 1, column C) (PLN)</i>	<i>Allocation of the commission share to the particular period (see point 3, column D) (PLN)</i>	<i>Cumulative value of the commission (PLN)</i>	<i>Liability at the end of the period (PLN)</i>	<i>Financial cost arising from settlement of the commission (PLN)</i>
A	B	C	D	$E = B - (1\,000\,000 - D)$	$F = C$
01.01.2020	30 000 000	0	0	29 000 000	0
31.12.2020	27 000 000	190 000	190 000	26 190 000	190 000
31.12.2021	24 000 000	170 000	360 000	23 360 000	170 000
31.12.2022	21 000 000	150 000	510 000	20 510 000	150 000
31.12.2023	18 000 000	130 000	640 000	17 640 000	130 000
31.12.2024	15 000 000	110 000	750 000	14 750 000	110 000
31.12.2025	12 000 000	90 000	840 000	11 840 000	90 000
31.12.2026	9 000 000	70 000	910 000	8 910 000	70 000
31.12.2027	6 000 000	50 000	960 000	5 960 000	50 000
31.12.2028	3 000 000	30 000	990 000	2 990 000	30 000
31.12.2029	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 2020 r. umowę kredytową na kwotę 15 000 000 PLN. Została ona 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 2022 r.

Negocjacje z bankiem w sprawie prolongaty rozpoczęły się w listopadzie 2020 r. Bank wydał zgodę na prolongatę terminu spłaty kredytu 4 stycznia 2021 r. Spółka planuje zatwierdzenie sprawozdania finansowego na 31 marca 2021 r.

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

KOMENTARZ

MSR 1.72 stwierdza, iż jednostka klasyfikuje swoje zobowiązania finansowe jako krótkoterminowe, gdy są one wymagalne w ciągu 12 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 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.

2.6. 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, 2020, 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, 2022.

Negotiations with the bank regarding the aforementioned extension started in November 2020. The bank approved the prolongation of the bank loan repayment date on January 4, 2021. The company is planning to approve the financial statements on March 31, 2021.

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

COMMENTARY

According to IAS 1.72, the entity classifies its financial liabilities as short-term when they are due within 12 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 Standards but, in this situation, it is good practice to describe the event with additional information and explanations in the disclosure notes to the financial statements.

2.7. Test na utratę wartości przedsięwzięcia deweloperskiego w trakcie budowy

Spółka „Deweloper 4” jest aktywnym graczem na rynku deweloperów budynków biurowych. Na 31 grudnia 2020 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 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).

Czy zachodzi w przypadku któregośkolwiek budynku ryzyko trwałej utraty wartości? Jeśli tak, w jakiej wysokości należy utworzyć odpis aktualizujący na 31 grudnia 2020 r.?

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, 2020, the company is in the process of executing two projects:

- a) office Building X intended for leasing and quick sale on the market in order to earn “developer’s profit,” 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, 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. 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).

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, 2020?

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 2020 r. możemy relatywnie łatwo określić, sporządzając wycenę do wartości godziwej dla podobnej nieruchomości (ewentualnie szacując wartość godziwą budynku X w momencie ukończenia na podstawie oczekiwanych stawek czynszu i rynkowego poziomu wynajmu), która jest ukończona i wynajęta 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 2020 r. będzie wyglądać następująco:

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, 2020, can be relatively easily defined by comparing it to the market value of a similar property (or possibly estimating the fair value of Building X at the time of its completion on the basis of the expected rent rates and the market vacancy rate), which is completed and rented out at a level similar to the market, decreasing its fair value by:

- a) amount of costs to be incurred in order to complete the execution of Building X
- b) developer’s mark-ups, which the company is planning to achieve on the costs not yet incurred
- c) 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, 2020, will look as follows:

Oznaczenie	Element kalkulacji	Kwota w PLN / stawka %
Designation	Component of calculation	Amount in PLN / % rate
A	Wartość godziwa budynku identycznego jak budynek X (ew. wycenionego Budynku X na moment ukończenia metodą dochodową)	350 000 000
	Fair value of a building identical to Building X (alternatively, expected fair value of Building X at the moment of completion)	
B	Wartość kosztów do poniesienia do końca budowy budynku X	170 000 000
	Outlays to be incurred until completion of Building X	
C	Stawka procentowa narzutu na koszty budowy (narzut dewelopera)	15%
	Developers margin percentage	
D = C * B	Narzut kwotowy planowany do uzyskania na kosztach jeszcze nieponiesionych	25 500 000
	Developers margin with respect to outlays not incurred yet	
E	Stawka procentowa kosztów przygotowania sprzedaży i szacunkowe koszty niezbędne do doprowadzenia sprzedaży do skutku	2%
	Estimated sales transaction cost as percent of the sales price of the Building	
F = [A – (B + D)] * (1 – E)	Hipotetyczna cena sprzedaży netto budynku X na 31 grudnia 2020 r.	151 410 000
	Hypothetical net sales price of Building X as of December 31, 2020	
G	Wartość skapitalizowanych kosztów na 31 grudnia 2020 r.	250 000 000
	Outlays capitalized as of December 31, 2020	
H = F – G	Odpis z tytułu utraty wartości zapasów	– 98 590 000
	Impairment write-off	

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 2020 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.

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, 2020.

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.

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:

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 %
<i>Designation</i>	<i>Component of calculation</i>	<i>Amount in PLN / % rate</i>
A	Wartość godziwa budynku identycznego jak budynek Y (ew. wycenionego budynku Y na moment ukończenia metodą dochodową)	300 000 000
	Fair value of a building identical to Building Y (alternatively expected fair value of Building Y at the moment of completion)	
B	Wartość kosztów do poniesienia do końca budowy budynku Y	180 000 000
	Additional outlays to be incurred through completion of Building Y	
C	Stawka procentowa narzutu na koszty budowy (narzut dewelopera)	20%
	Developers margin percentage	
D = C * B	Narzut kwotowy planowany do uzyskania na kosztach jeszcze nieponiesionych	36 000 000
	Developers margin with respect to outlays not yet incurred	
F = [(A - (B + D)) * (1 - E)]	Hipotetyczna cena sprzedaży netto budynku Y na 31 grudnia 2020 r.	84 000 000
	Hypothetical net sales price of Building Y as of December 31, 2020	
G	Wartość skapitalizowanych kosztów na 31 grudnia 2020 r.	30 000 000
	Outlays capitalized as of December 31, 2020	
H = F - G	Odpis z tytułu utraty wartości zapasów	54 000 000
	Impairment write-off	

Z racji tego, że wartość godziwa dotychczasowej nieruchomości inwestycyjnej w budowie jest wyższa od wartości skapitalizowanych kosztów na 31 grudnia 2020 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 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 2020 r. była niższa niż wartość skapitalizowanych kosztów, to spółka musiałaby ująć wspomnianą różnicę w ciężar wyniku w pozycji „Utrata wartości aktywów” w sprawozdaniu z całkowitych dochodów.

RÓŻNICE DO PAS

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

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

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

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

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, 2020 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 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, 2020, 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 accounted for 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. Ujęcie udziału w spółce jawnej (inwestycja joint venture) w jednostkowym sprawozdaniu finansowym

Spółka D, sporządzająca sprawozdania finansowe zgodnie z MSR, utworzyła wspólnie ze spółką F Sp. z o.o. spółkę jawną w celu realizacji inwestycji polegającej na budowie stacji badawczej na Antarktydzie (Projekt „Lotex”). Spółka D jest dużym, rozpoznawanym na rynku budowlanym podmiotem, a jej akcje są notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Nigdy jednak nie realizowała ona inwestycji tego typu, dlatego w celu zapewnienia najwyższej jakości prac zdecydowała się włączyć do współpracy ekspertów z F Sp. z o.o. Strony ustaliły poniższe proporcje w zakresie udziału w nowo utworzonej spółce jawnej Lotex Sp. j.

- (i) Spółka D – 99%
- (ii) F Sp. z o.o. – 1%

Wartość wkładu wniesionego przez oba podmioty do spółki kształtowała się następująco:

- (i) Spółka D – 198 000 PLN
- (ii) F Sp. z o.o. – 2 000 PLN

Porozumienie wykonawcze podpisane odrębnie od umowy spółki Lotex Sp. j. potwierdziło opisany wyżej udział partnerów w kapitale podstawowym Spółki, jednocześnie wskazując, że F Sp. z o.o. należy jest dodatkowy udział w zyskach Lotex Sp. j. w wysokości 9% zysku netto osiągniętego przez tę spółkę, co łącznie daje F Sp. z o.o. 10% udziału w zyskach Lotex Sp. j. W przypadku poniesienia straty proporcja udziału obu podmiotów w wyniku pozostanie na poziomie 99:1.

W oparciu o MSSF 10.4(a) Spółka D zdecydowała się nie sporządzać skonsolidowanego sprawozdania finansowego. Spółka D traktuje udział w Lotex Sp. j. jako wspólne działanie, zgodnie z MSSF 11.

W jaki sposób udział w Lotex Sp. j. powinien zostać ujęty w jednostkowym sprawozdaniu finansowym Spółki D na dzień 31 grudnia 2020 r.?

KOMENTARZ

Zgodnie z MSSF 11, wspólne działanie jest wspólnym ustaleniem umownym, w którym strony sprawujące

2.8. Accounting for an interest in a general partnership (joint venture investment) in a separate financial statement

Company D, which draws up its financial statements in accordance with IAS, has formed a general partnership with Company F Sp. z o.o. in order to carry out an investment project involving the construction of a research station in Antarctica (Project “Lotex”). Company D is a large entity well recognised in the construction market and its shares are listed on the Warsaw Stock Exchange. However, it has never developed such a project before; therefore, in order to ensure the highest quality of works, it decided to involve experts from F Sp. z o.o. The parties have agreed on the following proportions of shares in the newly formed general partnership Lotex Sp. j.

- (i) Company D – 99%
- (ii) F Sp. z o.o. – 1%

The value of the contribution made by both entities to the partnership was as follows:

- (i) Company D – PLN 198,000
- (ii) F SP. z o.o. – PLN 2,000

The performance agreement signed separately from the deed of Lotex Sp. j. confirmed the above-mentioned partners' share in the Company's share capital, while indicating that F Sp. z o.o. is entitled to an additional share in the profits of Lotex Sp. j. in the amount of 9% of net profit achieved by this company, which in total presents F Sp. z o.o. with 10% share in profits of Lotex Sp. j. In the event of a loss, the proportion of the two entities' share of the result will remain at 99:1.

Based on IFRS 10.4(a), Company D has elected not to prepare consolidated financial statements. Company D treats its interest in Lotex Sp. j. as a joint operation under IFRS 11.

How should the interest in Lotex Sp. j. be reflected in Company D's separate financial statements as of December 31, 2020?

COMMENTARY

Under IFRS 11, a joint operation constitutes a joint contractual arrangement, where the parties which have

współkontrolę nad ustaleniem umownym mają prawa do aktywów i obowiązki dotyczące zobowiązań, powiązanych z ustaleniem umownym. Strony te są nazywane współnikami wspólnego działania.

W jednostkowym sprawozdaniu finansowym współnik wspólnego działania powinien ująć swój udział we wspólnym działaniu zgodnie z MSSF 11.20-22, tj. rozpoznać:

- swoje aktywa, w tym udział w aktywach posiadanych wspólnie
- swoje zobowiązania, w tym udział w zobowiązaniach zaciągniętych wspólnie
- przychody ze sprzedaży swojego udziału w wynikach wspólnego działania
- swoją część przychodów ze sprzedaży produkcji w ramach wspólnego działania oraz
- swoje koszty, w tym udział we wspólnie poniesionych kosztach.

Aktywa, zobowiązania, przychody i koszty związane z udziałem współnika we wspólnym działaniu powinny być rozliczane zgodnie z MSSF mającymi zastosowanie do tych konkretnych aktywów, zobowiązań, przychodów i kosztów. Dalsze rozważania, wskazane w MSSF 21A-22, dotyczące nabycia udziału w przedsięwzięciu nie mają istotnego wpływu dla powyższego przykładu, gdyż Lotex Sp. j. nie spełnia definicji przedsięwzięcia zgodnie z MSSF 3.

Poza powyższym, ponieważ Spółka D będzie obciążać Lotex Sp. j. kosztami budowy, należy wziąć pod uwagę objaśnienia wskazane w MSSF 11.B34-35, zgodnie z którymi koszty te powinny być rozpoznane w sprawozdaniu jednostkowym jedynie w zakresie odpowiadającym udziałom pozostałych stron (tj. F Sp. z o.o.) we wspólnym działaniu.

W celu ujęcia swojego udziału w Lotex Sp. j., Spółka D powinna przeprowadzić proces konsolidacji proporcjonalnej, ze szczególnym zwróceniem uwagi na eliminację swoich udziałów w Lotex Sp. j., jak również swojego udziału w przychodach, kosztach, aktywach i zobowiązaniach Lotex Sp. j. ujętych w związku z bezpośrednimi transakcjami z tym podmiotem. Pozostałe aktywa, zobowiązania, przychody i koszty Lotex Sp. j. powinny być ujęte w jednostkowym sprawozdaniu finansowym Spółki D proporcjonalnie do jej udziału we wspólnym przedsięwzięciu.

Określenie udziału Spółki D we wspólnym przedsięwzięciu

Udział Spółki D we wspólnym przedsięwzięciu jest określony przez dwie umowy zawarte pomiędzy Spółką D a F Sp. z o.o., tj. umową spółki jawnej Lotex Sp. j. oraz porozumieniem wykonawczym. Na ich podstawie udział w zysku Lotex Sp. j. został ustalony w proporcji 90:10 na

joint control over the contractual arrangement have rights to the assets and liabilities relating to the contractual arrangement. These parties are referred to as joint operation partners.

In the separate financial statement, a joint venturer should recognize its interest in a joint operation in accordance with IFRS 11.20-22, i.e., recognize:

- its assets, including its share in jointly held assets
- its liabilities, including its share in liabilities incurred jointly
- revenue from the sale of its share in the outcome of the joint operation
- its share of the revenue from the sale of the joint operation's production, and
- own costs, including their share of jointly incurred costs.

Assets, liabilities, revenues and expenses related to a partner's share in a joint operation should be accounted for in accordance with IFRS applicable to those specific assets, liabilities, revenues and expenses. Further considerations, indicated in IFRS 21A-22, regarding the acquisition of a share in a venture are not material to the above example, as Lotex Sp. j. does not meet the definition of an venture under IFRS 3.

In addition to the above, since Company D will charge construction costs to Lotex Sp. j., the clarifications indicated in IFRS 11.B34-35 that these costs should be recognized in a separate financial statements only to the extent of the other parties' (i.e. F Sp. z o.o.) share in the joint operation.

In order to account for its interest in Lotex Sp. j., Company D should perform a proportionate consolidation process, paying particular attention to eliminating its interest in Lotex Sp. j. as well as its share in revenues, expenses, assets and liabilities of Lotex Sp. j. recognized in connection with direct transactions with that entity. The remaining assets, liabilities, revenues and expenses of Lotex Sp. j. should be recognized in the separate financial statements of Company D in proportion to its share in the joint venture.

Determining Company D's participation in the joint venture

Company D's participation in the joint venture is defined by two agreements between Company D and F Sp. z o.o., i.e. the Lotex Sp. j. deed of partnership and the performance agreement. On their basis, the share in the profit of Lotex Sp. j. has been established in the proportion of 90:10 in

korzystać Spółki D. Jednocześnie, w przypadku poniesienia straty przez Lotex Sp. j., zostanie ona rozliczona w proporcji 99:1. Oznacza to, że w przypadku, gdy Lotex Sp. j. będzie generować zyski, należy założyć, że udział Spółki D we wspólnym przedsięwzięciu wynosi 90%. W przypadku jednak, gdy Lotex Sp. j. będzie ponosić straty, udział ten będzie wynosić 99%.

Ponieważ plan inwestycji zakłada, że wygeneruje ona zysk, pierwotny udział Spółki D we wspólnym przedsięwzięciu powinien zostać określony na poziomie 90%. Jednym wyjątkiem dla tej zasady będzie udział w środkach pieniężnych wpłaconych na kapitał zakładowy Spółki. Zgodnie z Art. 82 Kodeksu Spółek Handlowych, Spółce D przysługuje zwrot wpłaconych udziałów, zatem udział w tych środkach pieniężnych powinien zostać rozpoznany w kwocie stanowiącej 99% ich wartości. W przypadku, gdy poziom środków pieniężnych Lotex Sp. j. będzie niższy od wkładu wniesionego przez Spółkę D, Spółka D powinna ująć w pozycji „Należności inne” kwotę stanowiącą różnicę pomiędzy kwotą 198 000 PLN a wartością odpowiadającą 99% aktualnego salda środków pieniężnych Lotex Sp. j.

Jednocześnie Spółka D musi na bieżąco monitorować stan realizacji projektu Lotex. W przypadku stwierdzenia, że z dużym prawdopodobieństwem projekt ten wygeneruje stratę (tj. prawdopodobieństwo straty będzie wyższe niż prawdopodobieństwo zysku), Spółka D automatycznie powinna skorygować swój udział w aktywach i zobowiązaniach wspólnego przedsięwzięcia do poziomu 99%. Ponadto w tym samym momencie Spółka D powinna ująć w swoich księgach oraz w sprawozdaniu finansowym stratę z tytułu realizacji przedsięwzięcia w wysokości 99% kwoty tejże straty.

RÓŻNICE DO PAS

Nie zidentyfikowano istotnych różnic.

favor of Company D. At the same time, if Lotex Sp. j. incurs a loss, it will be settled in the proportion of 99:1. This means that if Lotex Sp. j. generates profits, it should be assumed that Company D's share in the joint venture is 90%. However, in the event that Lotex Sp. j. incurs losses, this share will be 99%.

Since the investment plan assumes that the investment will generate a profit, the initial participation of Company D in the joint venture should be determined at 90%. The one exception to this rule will be the share in cash paid into the Company's share capital. Pursuant to Article 82 of the Polish Commercial Companies Code, Company D is entitled to a refund of its paid-up shares, so its share in this cash should be recognized at an amount equal to 99% of their value. In the event that the cash level of Lotex Sp. j. will be lower than the contribution made by Company D, Company D should recognize the amount representing the difference between PLN 198,000 and the value corresponding to 99% of the current cash balance of Lotex Sp. j. in "Other receivables".

At the same time, Company D has to monitor the status of the Lotex project on an ongoing basis. If there is a high probability that the project will generate a loss (i.e., the probability of loss is higher than the probability of profit), Company D should automatically adjust its share in the joint venture's assets and liabilities to 99%. In addition, at the same time, Company D should recognize in its books and in its financial statements a loss due to the venture equal to 99% of the amount of the loss.

DIFFERENCES WITH RESPECT TO PAS

No significant differences have been found.

3

Rozliczenie projektu deweloperskiego

Settlement of the development project

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

1 stycznia 2020 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.

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

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

On January 1, 2020 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, under the above agreement, the Developer committed to carry out a renovation of the shopping center after 10 years.

The total amount of remuneration for the construction of the office building and shopping center (with a renovation after 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

155 000 000 PLN, a wartość godziwa prac remontowych, które będą wykonane w okresie kolejnych 10 lat, to 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 2020 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 2020 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.

Etap 1. Identyfikacja umów z klientami

W powyższym przypadku mamy do czynienia z jedną umową. Jest to umowa zawarta 1 stycznia 2020 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 przyrzeczone 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

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 the purpose of the example, we assumed that the contract between the purchaser and the contractor envisages the transfer of control over the entire office building upon its final commissioning (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, 2020, 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, 2020 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.

Step 1. Identification of contracts with clients

In the case at hand, we are dealing with one agreement. It is the agreement signed on January 1, 2020 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 client can benefit from them independently or in conjunction with other resources available to the client (i.e., the goods or services can be separated)

and

- the promise concerning the transfer of goods or services to the client can be distinguished from other

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 składnika finansowania), wynagrodzenie w formie niegotówkowej oraz wynagrodzenie płatne na rzecz klienta.

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

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.

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 client is able to independently benefit as well as those that can be distinguished from other promises contained within the contract:

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

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

Step 3. Determination of the transaction price

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

In the example above, there are no significant variables affecting the remuneration nor any of the other elements mentioned above that could affect the transaction price, which was specified in the contract. Potentially, the non-performance penalty on the purchaser could be such an element, 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.

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 MASF 15 należy go alokować na wszystkie zobowiązania umowne.

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

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

Etap 5. Ujęcie przychodów w chwili wypełnienia zobowiązań przez jednostkę

W celu ujęcia i rozliczenia przychodów spółka powinna rozważyć kryteria nowego standardu pozwalające na rozliczenie przychodów w czasie (rozliczenie stopniem zaawansowania) lub ujęcie przychodów w momencie wykonania zobowiązania do realizacji świadczenia. Zobowiązanie do realizacji świadczeń uznaje się za spełnione w chwili przeniesienia na klienta kontroli nad towarami lub usługami będącymi jego przedmiotem. Kontrolę definiuje się jako „możliwość bezpośredniego wykorzystania i czerpania zasadniczo wszystkich pozostałych korzyści z danego składnika aktywów”, czyli towaru lub usługi.

Ujęcie przez określony przedział czasu

Standard wskazuje, że zobowiązanie uznaje się za wykonywane (a w konsekwencji przychód podlega ujęciu) przez określony przedział czasu, gdy co najmniej jeden z następujących warunków jest spełniony:

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

oraz

- jednostka ma prawo do zapłaty za prace wykonane w danym momencie.

Jeśli którekolwiek z powyższych kryteriów jest spełnione,

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 is as follows:

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

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.

If any of these criteria are met, the Developer should

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 2020 r., a koszty poniesione z tytułu budynku biurowego powinny być kapitalizowane w pozycji „Zapasy”.

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

W związku z tym Deweloper na 31 grudnia 2020 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 2020 r.

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 development of the office building, we are not dealing with 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, 2020, 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.

Consequently, on December 31, 2020, 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, 2020, 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 2020 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 9000 m²
- 20 lokali użytkowych o powierzchni 50 m² oraz 100 m² (po 10 w każdym rozmiarze) – łączny PUM części użytkowej to 1500 m²
- 160 miejsc parkingowych – łączny PUM części parkingowej to 1500 m²
- 140 komórek lokatorskich – łączny PUM części dedykowanych komórkom wyniósł 1000 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.

Skapitalizowany koszt całej inwestycji wyniósł 70 000 000 PLN.

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

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.

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, 2020. 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 (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.

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

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

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 to be 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.

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:

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

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 a calculation is presented in the table below:

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).

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 $[500\ 000\ \text{PLN} \times (100\% - 18\%)]$.

W konsekwencji spółka rozpozna wynik na sprzedaży w kwocie 90 000 PLN (500 000 PLN – 410 000 PLN). O kwotę 410 000 PLN pomniejszona zostanie także pozycja „Zapasy-Wyroby” gotowe.

Ten sposób rozliczenia kosztu wytworzenia asortymentu 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 tylko i wyłącznie z konkretnym lokalem (np. koszt wykończenia mieszkania, jeżeli taką usługę oferuje deweloper) powinny stanowić koszt sprzedaży tego mieszkania i nie być przedmiotem rozliczenia przy użyciu powyższej metody.

RÓŻNICE DO PAS

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

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., $(\text{PLN } 500,000 \times (100\% - 18\%))$.

Consequently the company will recognize the margin on sale in the amount of PLN 90,000 (PLN 500,000 – PLN 410,000). Also the position “Inventory-Finished Goods” will be decreased by the amount of PLN 410,000.

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

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

NOTE: All costs directly related to a particular flat (e.g., flat fit out – assuming such a service is offered by the developer) should constitute the cost of sales 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 2020 r. W lipcu i sierpniu sprzedano około 50% mieszkań w budynku. W trakcie wstępnych prac nad sprawozdaniem finansowym za rok 2020 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.

Jak powyższe koszty powinny zostać ujęte w rachunkowego punktu widzenia?

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 dostawy 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.

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 2020. In July and August, approximately 50% of the flats in the building were sold. During preliminary works on the financial statements for 2020, 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.

How should the aforementioned costs be treated for accounting purposes?

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 2020 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 2020 r. uzyskała pozwolenia na użytkowanie budynku A, co umożliwiło wprowadzenie się wcześniej zakontraktowanym najemcom. Na 31 grudnia 2020 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 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

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, 2020, 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, 2020, the company received an occupancy permit for Building A that allowed the previously contracted tenants to move in. As of December 31, 2020, 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, 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

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 nieruchomości inwestycyjna.

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

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

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

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

Model wartości godziwej

Zakończenie procesu budowlanego oraz uzyskanie pozwolenia na użytkowanie nie będzie miało wpływu na wycenę budynku A oraz budynku B. Z księgowego punktu widzenia wartość księgowa netto nieruchomości A i B nie ma znaczenia. Obydwa budynki będą wyceniane w wartości godziwej niezależnie od etapu, na którym ich budowa i późniejsza eksploatacja się znajdują.

Model kosztowy

Przyjęcie modelu kosztowego niesie z 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.

companies often plan for the quickest possible sale, although the Building may be rented to tenants during the period of time when 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 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 constructing 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.

Dalszej kapitalizacji podlegać będą natomiast koszty finansowe związane z finansowaniem nakładów na budowę budynku B, który również będzie prezentowany jako nieruchomość inwestycyjna. Wartość księgową netto budynku B w trakcie procesu budowy nie będzie podlegała amortyzacji do momentu uzyskania dla niego pozwolenia na użytkowanie.

UWAGA: Ważne jest, aby spółka posiadała szczegółową ewidencję kosztów poniesionych na budowę wspomnianego powyższej kompleksu budynków A oraz B, w szczególności kosztów, których przypisanie nie jest oczywiste – np. kosztów energii, nadzoru oraz innych materiałów i usług, których koszty były poniesione w okresie jednoczesnej realizacji budynku A i B. Takie koszty powinny być przypisywane na podstawie racjonalnie określonego klucza.

Precyzyjna ewidencja kosztów jest o tyle istotna, iż na koniec każdego dnia bilansowego spółka powinna dokonać oceny odzyskiwalności poniesionych kosztów w celu potwierdzenia, że nie zachodzą przesłanki dotyczące utraty wartości. Niepoprawna alokacja kosztów może doprowadzić do sytuacji, w której wystąpi konieczność dokonania odpisu z tego tytułu w ciężar kosztów operacyjnych w sprawozdaniu z całkowitych dochodów.

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 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, especially when the allocation of costs is not obvious, e.g., the cost of electricity, supervision, and other materials and services incurred in the period of simultaneous execution of Buildings A and B. Such costs should be allocated on the basis of a rationally defined ratio.

A precise record of expenses is important due to the fact that at the end of each balance sheet date, the company should assess the recoverability of incurred costs in order to confirm if there are any indications of impairment. Improper allocation of project costs may lead to a situation in which it will be necessary to make an impairment write-off, which will have a negative impact on the entity's statement of comprehensive income.

3.5. Rezerwy projektowe (specyficzne) w sprawozdaniu dewelopera mieszkaniowego

Spółka „Deweloper 13” realizuje inwestycję mieszkaniową składającą się z 40 mieszkań o identycznym rozmiarze, rozkładzie i cenie. Na 31 grudnia 2020 r. spółka sprzedała notarialnie 24 mieszkania. W trakcie realizacji inwestycji spółka zidentyfikowała usterki dotyczące instalacji wodnej, których koszt przeprojektowania i naprawy wyceniła na 3 000 000 PLN.

W jakiej wysokości spółka „Deweloper 13” powinna rozpoznać rezerwę z tego tytułu w sprawozdaniu finansowym na 31 grudnia 2020 r.?

KOMENTARZ

Powyższa rezerwa projektowa, podobnie jak inne rezerwy, powinna zostać utworzona w oparciu o MSR 37, który stwierdza, że rezerwę tworzy się wówczas, gdy:

- na jednostce ciąży obecny obowiązek (prawny lub zwyczajowo oczekiwany) wynikający ze zdarzeń przeszłych
- 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.

Ponieważ do tej pory spółka podpisała jedynie umowy na 60% (24 z 40 identycznych lokali) łącznej liczby lokali, to w takiej też proporcji powinna utworzyć rezerwę projektową na naprawę usterek dotyczących instalacji wodnej.

W konsekwencji spółka powinna rozpoznać na 31 grudnia 2020 r. rezerwę projektową w kwocie 1 800 000 PLN (60% x 3 000 000 PLN) w sprawozdaniu z sytuacji finansowej.

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, 2020, the company has 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.

To what extent should the “Developer 13” recognize a provision with respect to the above faults in the financial statements on December 31, 2020?

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.

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, 2020, the company should recognize a project provision in the amount of PLN 1,800,000 (60% x PLN 3,000,000).



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.

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. Rozliczenie kosztów wykończenia wnętrz

Spółka z siedzibą w Polsce zajmuje się działalnością deweloperską i najmem powierzchni komercyjnych. W ramach prowadzonej działalności gospodarczej buduje budynek o wysokim standardzie użytkowym, a następnie przeznaczają go na wynajem.

Wysoki standard budynku umożliwia przystosowanie wynajmowanych powierzchni do konkretnych potrzeb przyszłych najemców. Po etapie budowy spółka zawiera umowy z przyszłymi najemcami, w których strony określają zakres prac wykończeniowych wykonywanych według potrzeb przyszłego najemcy (tzw. fit-outów). 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?***

KOMENTARZ

Model wartości godziwej

Powyższa nieruchomość spełnia definicję nieruchomości inwestycyjnej dla celów księgowych zgodnie z MSR 40.5.

4.1. 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?***

COMMENTARY

Fair value method

The aforementioned building meets the definition of an investment property for accounting purposes according to IAS 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.

RÓŻNICE DO PAS

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

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.

DIFFERENCES WITH RESPECT TO PAS

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

4.2. 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 (skutkujące przedłużeniem okresu użytkowania wynajmowanych powierzchni) określone ryczałtowo.

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?

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.

Takie koszty, w przypadku zastosowania modelu wyceny nieruchomości inwestycyjnej do wartości godziwej, powinny początkowo zostać skapitalizowane odrębnie od nieruchomości inwestycyjnej w pozycji „Pozostałe aktywa”.

UWAGA: Obowiązujący od 1 stycznia 2019 r. 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.

4.2. Accounting for the 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.

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?

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.

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.

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.

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”.

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

Spółka „Deweloper 9” wybudowała budynek biurowy z planem jego jak najszybszej komercjalizacji oraz sprzedaży. Spółka uzyskała pozwolenie na użytkowanie budynku 1 lipca 2020 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 ponad dwukrotnie wyższy niż któregośkolwiek z najemców powierzchni biurowej w tym budynku. Koszty modernizacji i przystosowania ostatniego piętra budynku w okresie od 1 sierpnia 2020 do 31 grudnia 2020 r. wyniosły 1 500 000 PLN.

Jak powyższe koszty powinny zostać ujęte w sprawozdaniu finansowym spółki „Deweloper 9” na 31 grudnia 2020 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?

KOMENTARZ

Dodatkowe koszty poniesione na modernizację i adaptację poszczególnych części budynku (niebędące fit-outami) 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.

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

Company “Developer 9” constructed an office building planning a quick commercialization and sale. The company obtained the occupancy permit on July 1, 2020. 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, 2020 to December 31, 2020 amounted to PLN 1,500,000.

How should the aforementioned costs be recognized in the financial statement of the company “Developer 9” for December 31, 2020, 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?

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 when incurred.

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.

An aerial photograph of a river winding through a lush green landscape. On the right bank, there is a large, modern building with a glass facade. A small boat is visible in the water in the lower right corner. The image is used as a background for the text.

II.

**Studia przypadków
dla inwestorów
i właścicieli
nieruchomości
inwestycyjnych**

**Case Studies for
investors and owners
of investment
properties**

1

Struktura nabycia nieruchomości

Structure of property acquisition

1.1. Ujęcie nabycia nieruchomości w sprawozdaniu finansowym spółki

Spółka „Inwestor 1” rozważa nabycie nieruchomości, którą zamierza przeznaczyć pod wynajem powierzchni biurowej. Spółka rozważa następujące scenariusze nabycia:

- Nabycie budynku biurowego wynajmowanego obecnie najemcom na podstawie leasingu operacyjnego wraz z umowami najmu oraz wynikającymi z nich zobowiązaniami
- Nabycie spółki posiadającej budynek biurowy, którego powierzchnia jest wynajmowana najemcom w ramach leasingu operacyjnego
- Nabycie pustego budynku w celu adaptacji na budynek biurowy
- Nabycie spółki specjalnego przeznaczenia będącej właścicielem tylko i wyłącznie pustego budynku (bez najemców).

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 ustalić dla każdej z nich, czy mają formę połączenia przedsięwzięć, czy nabywania składnika aktywów bądź grupy aktywów niestanowiących przedsięwzięcia.

1.1. Recognition of property acquisition in the financial statements

Company “Investor 1” is considering the 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 the 4 transactions mentioned above in the financial statements, 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.

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 (budynki) oraz procesy (prawo i zobowiązania stron wynikające z umów najmu; procesy zarządcze nieruchomości) mające zdolność do wytworzenia produktów (usługa wynajmu powierzchni biurowej).

W przypadku c) oraz d) nie jesteśmy w stanie zidentyfikować procesów i produktów. W konsekwencji przypadki te będą miały charakter nabycia aktywów bądź grupy aktywów niestanowiących przedsięwzięcia.

W przypadku, kiedy transakcja przyjmuje formę połączenia przedsięwzięć, jednostka powinna rozliczyć ją tzw. metodą przejęcia, która wymaga zidentyfikowania jednostki przejmującej, ustalenia dnia przejęcia, ujęcia i wyceny możliwych do zidentyfikowania aktywów, zobowiązań oraz udziałów 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 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.

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 outputs (service of leasing of office space).

In cases c) and d) it is not possible to identify processes and outputs. 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 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	Sprawozdanie jednostkowe i skonsolidowane: zgodnie z MSSF 3 składniki majątku powinny zostać ujęte w wartości godziwej z nadwyżką ceny nabycia nad wartością godziwą nabytych aktywów, wykazaną jako wartość firmy. Dodatkowo ujęcie wycenianego do wartości godziwej majątku wpłynie na wykazany w sprawozdaniu podatek odroczony.
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	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. Valuation of the net assets to the fair value affects deferred tax calculation.
Nabycie spółki posiadającej budynek biurowy, którego powierzchnia jest wynajmowana najemcom w ramach leasingu operacyjnego.	Nabycie przedsięwzięcia	Nabycie udziałów	Sprawozdanie jednostkowe: ujęcie udziałów odbywa się na bazie regulacji MSR 27, czyli w koszcie nabycia lub zgodnie z MSSF 9. Sprawozdanie skonsolidowane: zgodnie z MSSF 3 składniki majątku powinny zostać ujęte w wartości godziwej z nadwyżką ceny nabycia nad wartością godziwą nabytych aktywów, wykazaną jako wartość firmy. Dodatkowo ujęcie wycenianego do wartości godziwej majątku wpłynie na wykazany w sprawozdaniu podatek odroczony.
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	Stand-alone financial statements: Recognition of shares at costs in accordance with IAS 27 or as financial instruments in accordance with IFRS 9. 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.
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 księgowe opiera się na specyficznych standardach, takich jak: MSR 2 „Zapasy”, MSR 16 „Środki trwałe”, MSR 40 „Nieruchomość inwestycyjna”.

Scenariusz	Klasyfikacja księgowa wg MSSF 3	Klasyfikacja operacyjna	Ujęcie księgowe
Scenario	IFRS 3 classification	Operating classification	Accounting approach
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 księgowe 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 wiele 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.

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 przedsięwzięć.

W związku z tym zakup nieruchomości powinien być ujmowany zgodnie z regulacjami zawartymi w standardzie MSSF 3 Połączenia jednostek gospodarczych.

Dla celów sporządzania zarówno jednostkowego, jak i skonsolidowanego sprawozdania finansowego spółka powinna dokonać wyceny nabytych składników (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 w 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.

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.


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.



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.

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.

1.3. Przekwalifikowanie nieruchomości inwestycyjnej zgodnie z MSR 40

Spółka „Invest Mix” posiada w swoim portfelu kilkanaście nieruchomości biurowych, które wynajmuje swoim klientom, osiągając przychody z tytułu czynszu. Jedną z tych nieruchomości, biurowiec „Willa III”, zlokalizowaną na przedmieściach dużego miasta, od jakiegoś czasu jest nierentowna. Aby ograniczyć koszty, Spółka „Invest Mix” postanowiła przenieść do niego swoją siedzibę. Wartość godziwa tego budynku oszacowana przez niezależnego rzeczoznawcę na dzień przeniesienia wyniosła 4 000 000 PLN.

W jaki sposób Spółka powinna ująć zmianę przeznaczenia budynku w księgach rachunkowych?

KOMENTARZ

Nieruchomości inwestycyjne, zgodnie z MSR 40, są to nieruchomości utrzymywane w posiadaniu ze względu na przychody z czynszów, przyrost ich wartości lub obie te korzyści. W związku z tym przepływy środków pieniężnych uzyskane w związku z ich posiadaniem są w dużej mierze niezależne od pozostałych aktywów właściciela. To odróżnia nieruchomość inwestycyjną od nieruchomości zajmowanej przez właściciela. W roku 2019 „Willa III” była wynajmowana innemu podmiotowi, co generowało dla „Invest Mix” przychody z tytułu czynszu, w związku z czym w bilansie sporządzonym na dzień 31 grudnia 2019 r. była wykazywana w pozycji „Nieruchomości Inwestycyjne”. Na 31 grudnia 2020 r. przeznaczenie „Willa III” uległo zmianie, przez co zgodnie z MSR 40 nie spełnia już przesłanek do ujmowania jej jako nieruchomości inwestycyjnej.

Standard ten określa moment, w którym jednostka powinna dokonać przeniesienia nieruchomości inwestycyjnych do innych pozycji. Takim momentem jest zmiana sposobu ich użytkowania, która sprawia, że dana nieruchomość przestaje spełniać definicję nieruchomości inwestycyjnej. Należy jednak pamiętać o tym, że sama zmiana intencji kierownictwa w odniesieniu do sposobu użytkowania nie stanowi dowodu świadczącego o takiej zmianie. Spółka powinna zatem dokonać przeniesienia „Willa III” z nieruchomości inwestycyjnych w momencie faktycznego rozpoczęcia jej użytkowania jako siedziby „Invest Mix”.

Od powyższego momentu „Willa III” powinna być wykazywana w bilansie w pozycji „Rzeczowe aktywa trwałe” zgodnie z MSR 16. Kwota, po której zostanie

1.3. Reclassification of investment property under IAS 40

Company “Invest Mix” owns several office properties in its portfolio, which it leases to its clients, generating rental income. One of these properties, the “Willa III” office building, located in a suburb of a big city, has been unprofitable for some time. In order to reduce costs, “Invest Mix” decided to transfer its registered office there. The fair value of the building, estimated by an independent expert at the date of the transfer, was PLN 4,000,000.


How should the Company recognize the change of purpose of the building in books?

COMMENTARY

Investment property, in accordance with IAS 40, is property held to earn rentals, or for capital appreciation, or both. Therefore, the cash flows arising from such ownership are largely independent of the owner’s other assets. This distinguishes investment property from owner-occupied property. In 2019, “Willa III” was leased to another entity, which generated rental income for “Invest Mix”, and was therefore included in the balance sheet as of December 31, 2020 under “Investment property”. As of December 31, 2019, the purpose of “Willa III” was changed, which means that, in accordance with IAS 40, it no longer meets the conditions for recognition as investment property.

This standard determines the moment when an entity should transfer the property from investment property classification. Transfers from, or to, investment property should only be made when there is a change in use, which causes the property to cease to meet the definition of an investment property. However, a change in the intentions of management in relation to the use of an investment property is not in itself evidence of such a change. Therefore, the company should transfer “Willa III” from the investment property at the time of the actual commencement of its use as the registered office of “Invest Mix”.

From that moment on, Willa III should be presented in the balance sheet under “Property, plant and equipment” in accordance with IAS 16. The amount at which it will be

 ona ujęta w tej pozycji, powinna być równa jej wartości godziwej, ustalonej na dzień zmiany sposobu użytkowania.

RÓŻNICE DO PAS

Nie zidentyfikowano istotnych różnic.

recognized in this position should be equal to its fair value, determined as of the date of change in use.

DIFFERENCES WITH RESPECT TO PAS

No significant differences have been found.

2

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.

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

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.

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



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.

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.

3

Proces wynajmu i bieżące utrzymanie

Leasing and ongoing maintenance

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

Spółka „Inwestor 3” jest spółką kapitałową (Sp. z o.o.) i posiada dwie nieruchomości inwestycyjne „Delta” i „Omega”, które na 31 grudnia 2020 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.

Spółka planuje wypłacić dywidendę w kwocie 6 000 000 PLN, która stanowi zyski zatrzymane z lat ubiegłych (zysk z roku zakończony 31 grudnia 2019 r.) oraz prognozowany zysk z roku bieżącego (odpowiednio 4 500 000 PLN oraz 1 500 000 PLN). Spółka nie posiada kapitału zapasowego oraz rezerwowego,

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, 2020, 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.

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 2019) 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

a w ostatnich latach nie poniosła straty netto. Kapitał zakładowy na obecny i poprzedni dzień bilansowy wynosił 6 000 000 PLN.

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 2020 r.?

KOMENTARZ

Należy pamiętać, iż zmiana metody wyceny nieruchomości w sprawozdaniu finansowym jest zmianą polityki rachunkowości, która musi zostać zaksięgowana retrospektywnie zgodnie z MSR 8.14.

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.

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 2019 r.

„Delta”

W okresie porównawczym (12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2019 r.) wartość nieruchomości inwestycyjnej „Delta” wzrosła o 19 500 000 PLN (55 000 000 PLN

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.

How can a change in the accounting policy with respect to the investment property valuation model impact the Entity's equity and the amount of potential dividend payout as of December 31, 2020?

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 8.14.

NOTE: According to IAS 8.14, 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.

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, 2019.

“Delta”

During a comparative period (12 months ending December 31, 2019) the value of the investment property “Delta” will increase by PLN 19,500,000 (PLN 55,000,000 –

– 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 2019 r. będzie dodatni i wyniesie 16 200 000 PLN $[(19\,500\,000\text{ PLN} + 500\,000\text{ PLN}) \times (1-19\%)]$.

„Omega”

W okresie porównawczym (12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2019 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 2019 r. będzie dodatni i wyniesie 15 390 000 PLN $[19\,000\,000\text{ PLN} \times (1-19\%)]$.

Łącznie kapitał własny spółki na koniec okresu porównawczego wzrośnie o 36 090 000 PLN (4 500 000 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).

Okres bieżący

„Delta”

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

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, 2019, will be positive and will amount to PLN 16,200,000 $[(\text{PLN } 19,500,000 + \text{PLN } 500,000) \times (1-19\%)]$.

“Omega”

During a comparative period (12 months ending December 31, 2019) 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, 2019 will be positive and will amount to PLN 15,390,000 $[19,000,000 \times (1-19\%)]$.

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).

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 $[(\text{PLN } 9,000,000 + \text{PLN } 2,000,000) \times (1-19\%)]$.

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.

Wpływ na wysokość dywidendy

Wspólnik spółki z ograniczoną odpowiedzialnością ma prawo do udziału w zysku (dywidendy) wynikającym z rocznego sprawozdania finansowego i przeznaczonym do podziału uchwałą zgromadzenia wspólników. Kwota przeznaczona do podziału nie może jednak przekraczać zysku za ostatni rok obrotowy, powiększonego o niepodzielone zyski z lat ubiegłych oraz o kwoty przeniesione z utworzonych z zysku kapitałów zapasowego i rezerwowych, które mogą być przeznaczone do podziału. Kwotę tę spółka jest zobowiązana pomniejszyć o niepokryte straty, udziały własne oraz o kwoty, które zgodnie z ustawą lub umową spółki powinny być przeznaczone z zysku za ostatni rok obrotowy na kapitały zapasowy lub rezerwowe.

W przypadku spółki „Inwestor 3” kwotą dostępną do wypłaty będzie cała kwota zysku za ostatni rok obrotowy oraz niepodzielonych zysków z lat ubiegłych, czyli kwota 36 375 000 PLN, która będzie o 30 375 000 PLN wyższa niż kwota, którą spółka mogłaby teoretycznie wypłacić, gdyby nie zmieniała polityki rachunkowości.

Należy jednak zauważyć, iż praktycznym warunkiem wypłacenia dywidendy jest także ilość dostępnych środków pieniężnych. Zmiana polityki rachunkowości umożliwia jedynie zmianę maksymalnego limitu wypłaty dywidendy, ale nie gwarantuje praktycznej realizacji tego procesu.

The total impact on the statement of comprehensive income and equity (retained earnings) at the end of the current period is negative and amounts to PLN 1,215,000 (PLN 4,455,000 – PLN 5,670,000).

To 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).

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.

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 przeznaczonych pod budownictwo związane ze świadczeniem usług opieki zdrowotnej. Plan przestał być ważny 31 grudnia 2019 r. Spółka złożyła wniosek o zmianę planu zagospodarowania oraz wydanie zgody na zabudowę biurową.

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 2021 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 2020 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.

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, 2019. The company applied for a change of the zoning plan and a permit for office development.

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 2021.

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, 2020?

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.

Co ważne, zgodnie z MSSF 13.29 największe i najlepsze wykorzystanie określa się z perspektywy uczestników rynku, nawet jeżeli jednostka przewiduje inne wykorzystanie. Zakłada się jednak, że aktualne wykorzystanie składnika aktywów niefinansowych przez jednostkę jest największe i najlepsze, chyba że czynniki rynkowe lub inne wskazują, że inne wykorzystanie przez uczestników rynku skutkowałoby maksymalnym zwiększeniem wartości składnika aktywów.

Biorąc pod uwagę powyższe okoliczności oraz regulację 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 2020 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.

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 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, 2020, 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. Wpływ COVID-19 na wycenę wartości godziwej nieruchomości

Spółka A prowadzi działalność w zakresie wynajmu powierzchni biurowej oraz handlowej. Jej kluczowym aktywem wykazywanym w bilansie jest nieruchomość inwestycyjna, czyli zlokalizowany w centrum Warszawy wieżowiec „Katharsis I”. Powierzchnia biurowca wynosi 20 000 m², z czego 19 000 m² stanowi powierzchnia biurowa (wynajęta w 95%), zaś 1 000 m² powierzchnia handlowa (wynajęta w 100%). Lokale handlowe w Katharsis I to restauracja, salon fryzjerski, kawiarnia oraz klub fitness. Spółka A dysponuje operatem szacunkowym, sporządzonym przez niezależnego rzeczoznawcę na 31 grudnia 2019 r., określającym wartość nieruchomości na poziomie 40 000 000 EUR. Zgodnie z MSR 40, Spółka wycenia nieruchomość według modelu opartego na wartości godziwej na koniec każdego roku finansowego.

Jak czynniki będące bezpośrednim skutkiem wybuchu pandemii wirusa SARS-CoV-2 powinno przyjąć kierownictwo Spółki w zakresie przepływów pieniężnych spółki, aby umożliwić rzeczoznawcy majątkowemu oszacowanie wartości godziwej budynku „Katharsis I”?

KOMENTARZ

Wartość godziwa nieruchomości inwestycyjnej odzwierciedla oczekiwane przyszłe przepływy pieniężne, jakie będzie ona w stanie wygenerować dla jej właściciela. W związku z powyższym, kluczowym elementem dla określenia zmiany wartości godziwej wieżowca jest stwierdzenie, jak pandemia COVID-19 wpłynie na wielkość tych przepływów. Biorąc pod uwagę bardzo dużą niepewność, kierownictwo powinno przedstawić rzeczoznawcy najlepszy szacunek w zakresie informacji, które będą miały kluczowy wpływ na wartość nieruchomości inwestycyjnej na 31 grudnia 2020 r., takich jak m.in.:

- a) Wszelkie przyznane obniżki czynszu i ich wpływ na zmniejszenie wpływów pieniężnych z tytułu czynszu w przyszłych okresach (tj. od 1 stycznia 2021 r. do dnia wygaśnięcia obniżki).
- b) Okres pozostały do wygaśnięcia aktualnych umów najmu.

3.3. The impact of COVID-19 on the fair value measurement of real estate

Company A is in the business of leasing office and retail space. Its key asset on the balance sheet is an investment property, namely the “Katharsis I” high-rise building located in the center of Warsaw. The area of the building is 20,000 m², of which 19,000 m² is office space (95% let) and 1,000 m² is retail space (100% let). Retail establishments at Katharsis include a restaurant, hairdresser, coffee shop and fitness club. Company A has a property appraisal report, prepared by an independent appraiser as of December 31, 2019, determining the value of the property to be EUR 40,000,000. According to IAS 40, the Company values the property using a fair value-based model at the end of each financial year.

How should the factors that are a direct result of the outbreak of the SARS-CoV-2 virus pandemic be recognized by the Company’s management in terms of cash flow to enable the appraiser to estimate the fair value of the “Katharsis I” building?

COMMENTARY

The fair value of an investment property reflects the expected future cash flows that it will be able to generate for its owner. As a result, a key element in determining the change in fair value of the high-rise is to determine how the COVID-19 pandemic will affect the scale of these flows. Given the very high uncertainty, management should provide the appraiser with the best estimate of information that will have a key impact on the value of the investment property as of December 31, 2020 such as, but not limited to:

- a) Any rent reductions granted and their effect on decreasing income from rent in the future (i.e., from January 1, 2021 until the expiration of the reduction).
- b) Period remaining until the expiry of current lease agreements.

UWAGA: W tym przypadku niezasadne jest założenie, że wszystkie zawarte umowy najmu będą kontynuowane na niezmienionych warunkach. Aby utrzymać dotychczasowy poziom wynajmu w sytuacji zmniejszonego popytu na powierzchnię biurową, Spółka będzie musiała zaoferować najemcom korzystniejsze dla nich warunki, co negatywnie wpłynie na przepływy pieniężne generowane przez nieruchomości. W tym przypadku wartość godziwa nieruchomości będzie tym niższa, im bliższe wygaśnięcia są aktualne umowy najmu.

c) Aktualna sytuacja finansowa swoich najemców.

UWAGA: Istnieje ryzyko, że w przypadku braku możliwości uzyskiwania przychodów na dotychczasowym poziomie, sytuacja finansowa części najemców (w szczególności najemców lokali handlowych, np. restauracji) ulegnie znaczącemu pogorszeniu, przez co nie będą oni w stanie regulować płatności w wyznaczonym terminie. W razie przedłużenia obostrzeń najemcy ci mogą zbankrutować. W takim przypadku, oprócz braku wpływów pieniężnych, Spółka będzie musiała ponieść istotne wydatki w celu pozyskania nowych klientów na ich miejsce.

d) Inne istotne kwestie, które będą miały wpływ na zmianę przyszłych przepływów pieniężnych możliwych do wygenerowania przez nieruchomości inwestycyjną, które można racjonalnie skwantyfikować.

RÓŻNICE DO PAS

Nie zidentyfikowano istotnych różnic.

NOTE: In this case, it is unreasonable to assume that all existing lease agreements will continue under unchanged terms. In order to maintain its current occupancy levels when demand for office space is reduced, the Company will need to offer more favorable terms to tenants, which will negatively impact the cash flow generated by the property. Therefore, the fair value of the property will be the lower the closer the current leases are to expiry.

c) The current financial status of tenants.

NOTE: There is a risk that if it is impossible to maintain revenue at the current level, the financial standing of some tenants (in particular the tenants of commercial premises, e.g. restaurants) will deteriorate significantly and they will not be able to make payments on time. If the restrictions are extended, such tenants may go bankrupt. If this is the case, in addition to the lack of cash inflows, the Company will have to incur significant expenses to attract new customers in their place.

d) Other significant matters that will change the future cash flows possible to be generated by the investment property that can be reasonably quantified.

DIFFERENCES WITH RESPECT TO PAS

No significant differences have been found.

3.4. Ujęcie rabatów czynszowych przyznanych w związku z pandemią COVID-19

Spółka C, sporządzająca sprawozdania finansowe zgodnie z MSR, jest właścicielem centrum handlowego „Silver Valley”. Na skutek restrykcji wprowadzonych przez rząd w związku z pandemią COVID-19 większość lokali prowadzących działalność na terenie tego centrum musiała zostać zamknięta. Najemcy tych lokali, w związku z utratą możliwości generowania przychodów, zwrócili się do Spółki C o zaprzestanie pobierania opłat czynszowych w okresie trwania restrykcji. Jednym z poszkodowanych najemców jest spółka D Sp. z o.o. prowadząca działalność gastronomiczną. Umowa najmu lokalu, zawarta z tą spółką, została podpisana 1 stycznia 2018 r. na okres 5 lat (tj. do 31 grudnia 2022 r.). W wyniku negocjacji, 31 marca 2020 r. Spółka D Sp. z o.o. otrzymała zwolnienie z płatności czynszu za okres kwiecień-maj 2020.

W jaki sposób Spółka C powinna ująć w księgach rachunkowych rabat czynszowy przyznany najemcy D Sp. z o.o.?

KOMENTARZ

Ponieważ w ramach umowy najmu restauracji dla D Sp. z o.o. nie następuje przeniesienie zasadniczo całego ryzyka i pożytków wynikających z posiadania bazowego składnika aktywów, Spółka C ujmuje tę umowę jako leasing operacyjny. W takim przypadku zgodnie z MSSF 16 każdą zmianę leasingu Spółka powinna ująć jako nowy leasing z datą uzgodnienia zmiany, biorąc pod uwagę wszelkie przedpłaty lub opłaty naliczane z tytułu leasingu odnoszącego się do pierwotnego leasingu jako część opłat leasingowych na rzecz nowego leasingu. Przyznanie rabatu czynszowego należy potraktować jako zmianę w umowie leasingu, skutkującą zmniejszeniem całkowitej kwoty płatności czynszowych. Datą zmiany umowy leasingu jest w tym przypadku 31 marca 2020 r., w którym strony umowy podpisały aneks przyznający D Sp. z o.o. zwolnienie z płatności czynszowych. Spółka C powinna zatem określić łączną kwotę płatności czynszowych, jakie otrzyma z tytułu umowy z D Sp. z o.o. w okresie czerwiec 2020 r. – grudzień 2022 r., a następnie podzielić ją przez okres trwania zmodyfikowanej umowy (tj. 33 miesiące od kwietnia 2020 r. do grudnia 2022 r.). Otrzymana kwota będzie stanowić wartość miesięcznego przychodu, jaki Spółka C powinna ujmować w księgach z tytułu wynajmu powierzchni handlowej dla D Sp. z o.o.

RÓŻNICE DO PAS

Nie zidentyfikowano istotnych różnic.

3.4. Accounting of rent rebates granted in connection with the COVID-19 pandemic

Company C, which prepares its financial statements in accordance with IAS, owns the “Silver Valley” shopping center. Due to the restrictions imposed by the government in the wake of the COVID-19 pandemic, most of the establishments operating in the center had to close down. As a result of losing the ability to generate revenue, the tenants of these units asked Company C to stop collecting rent during the lockdown. One of the affected tenants is D Sp. z o.o., which operates in the F&B sector. The lease agreement for the premises, concluded with this company, was signed on January 1, 2018 for a period of 5 years (i.e. until December 31, 2022). Following negotiations, on March 31, 2020, D Sp. z o.o. received a rent waiver for the period April-May 2020.

How should Company C account for a rent rebate granted to tenant D Sp. z o.o.?

COMMENTARY

Because the restaurant lease agreement for D Sp. z o.o. does not transfer substantially all the risks and benefits of ownership of the underlying asset, Company C accounts for the agreement as an operating lease. If that is the case, in accordance with IFRS 16, the Company should recognize each lease modification as a new lease as of the date the modification is agreed upon, taking into account any prepayments or accruals under the lease relating to the initial lease as part of the lease payments for the new lease. Granting of a rent rebate should be treated as an amendment to the lease agreement resulting in a reduction in the total amount of rent payments. The lease amendment date in this case is March 31, 2020, where the parties to the agreement signed an amendment granting D Sp. z o.o. a waiver from rent payments. Company C should therefore determine the total amount of rent payments it will receive under the agreement with D Sp. z o.o. between June 2020 and December 2022 and then divide it by the duration of the modified agreement (i.e., 33 months from April 2020 through December 2022). The resulting amount will be the value of the monthly revenue that Company C should recognize in its books for renting retail space to D Sp. z o.o.

DIFFERENCES WITH RESPECT TO PAS

No significant differences have been found.

3.5. Wpływ roszczeń ubezpieczeniowych na wartość godziwą nieruchomości

Spółka „Inwestor 8” posiada dwukondygnacyjny budynek biurowy. Dolna kondygnacja budynku została zalana w wyniku powodzi 1 listopada 2020 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 księgową wyceną nieruchomości na 31 grudnia 2020 r. powinna uwzględnić kwotę roszczeń z tytułu ubezpieczenia wspomnianego budynku?

KOMENTARZ

Kwestię tę reguluje MSR 40.73, który mówi, że:

Utrata wartości lub utrata nieruchomości inwestycyjnej, związane z tym roszczenia dotyczące płatności odszkodowania od stron trzecich oraz wszelkie następujące po tym nabycie lub wytworzenie aktywów zamiennych stanowią odrębne zdarzenia gospodarcze i są ujmowane odrębnie w następujący sposób:

- utrata wartości nieruchomości inwestycyjnych jest ujmowana zgodnie z MSR 36
- wycofanie z użytkowania lub sprzedaż nieruchomości inwestycyjnej są ujmowane zgodnie z MSR 40.66-71
- odszkodowanie od stron trzecich – zapłata za nieruchomość inwestycyjną, która straciła na wartości, została utracona lub zaniechana, ujmowane jest w rachunku zysków i strat, gdy staje się należne
- cena nabycia lub koszt wytworzenia aktywów odrestaurowanych, nabytych lub wytworzonych jako zamiennie 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 2020 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.

3.5. Impact of insurance claims on the fair value of investment property

Company “Investor 8” owns a two-storey office building. The lower level of the building was flooded on November 1, 2020. 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, 2020?

COMMENTARY

This matter is regulated by IAS 40.73, which states that:

Impairments or losses of investment property, related claims for or payments of compensation from third parties, and any subsequent purchase or construction of replacement assets, are separate economic events and are accounted for separately as follows:

- impairments of investment property are 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, the 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, 2020. 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.

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 2020 r. Przychody z tytułu należnego odszkodowania zostaną wykazane w pozycji „Pozostałe przychody operacyjne” rachunku zysków i strat za okres 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2020 r.

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, 2020. 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, 2020.

3.6. Dodatkowe usługi świadczone przez właściciela nieruchomości a jej klasyfikacja

Spółka „Właściciel 1” posiada budynek biurowy w Warszawie, który wynajmuje najemcom. Przy okazji spółka „Właściciel 1” świadczy usługi ochrony mienia w powyższym budynku. Koszty wspomnianej usługi nie są istotne z punktu widzenia przychodów z tytułu umów najmu zawartych z najemcami.

Jak spółka powinna klasyfikować wspomniany budynek biurowy?

KOMENTARZ

Sytuację tę reguluje MSR 40.11, który wskazuje, że w pewnych wypadkach jednostka udostępniająca nieruchomość świadczy dodatkowe usługi na rzecz podmiotów wynajmujących nieruchomość. Jeżeli usługi te są stosunkowo nieznacznym elementem w skali całokształtu przedsięwzięcia, jednostka zalicza taki obiekt do nieruchomości inwestycyjnych. Jest tak na przykład wtedy, gdy właściciel biurowca świadczy na rzecz najemców usługi dotyczące ochrony i utrzymania obiektu.

Należy jednak zauważyć, iż kluczowym aspektem całego zagadnienia jest określenie, czy powyższe usługi są istotnym elementem całego przedsięwzięcia. W praktyce istnieje wiele przypadków, które mogą wskazywać na fakt, iż świadczone przez właściciela usługi stanowią dużo bardziej znaczący element w skali całego przedsięwzięcia (np. właściciele zapewniający kompleksową obsługę IT, w którym to przypadku można klasyfikować nieruchomość jako środek trwały) i dlatego każdy z przypadków powinien być rozpatrywany osobno, a ocena istotności powinna być dokonywana ze szczególną ostrożnością.

RÓŻNICE DO PAS

Nie zidentyfikowano istotnych różnic.

3.6. Additional services rendered by the owner of the building

Company “Owner 1” owns an office building in Warsaw that it rents to tenants. At the same time, company “Owner 1” renders security services in the aforementioned building. The costs of the security services are not material in relation to the revenues from the leasing activity.

How should the company classify the aforementioned office building?

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. The 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.

3.7. Ujęcie dotacji na modernizację budynku

Spółka „Inwest Polska” (dalej „Spółka”) nabyła halę produkcyjną na obszarze objętym państwowym programem wsparcia rozwoju w celu wynajmu jej producentom koncentratu jabłkowego. Głównym najemcą tej nieruchomości będzie firma „Loppa”, która do prowadzenia swojej działalności potrzebuje zainstalowania nowoczesnych urządzeń służących do efektywnego recyklingu ścieków przemysłowych, które są unikalne dla tego typu produkcji. Wartość prac adaptacyjnych hali produkcyjnej przekraczała możliwości „Inwest Polska”, w związku z czym Spółka zwróciła się o dotacje do państwowych instytucji wsparcia. Ostatecznie kwota otrzymanego wsparcia wyniosła 1 000 000 PLN, zaś łączne koszty wykonanych prac adaptacyjnych w zakresie montażu i uruchomienia urządzeń recyklingu wyniosły 3 000 000 PLN. Różnica pomiędzy łącznym kosztem a wartością dotacji została pokryta przez udziałowców Spółki. Umowa z „Loppa” ma zostać podpisana na okres 10 lat, który jest równy okresowi ekonomicznej użyteczności wspomnianych urządzeń, jego wartość rezydualna po 10 latach jest nieistotna. Nieruchomość inwestycyjna jest ujęta w modelu ceny nabycia pomniejszonej o odpisy amortyzacyjne oraz odpis z tytułu trwałej utraty wartości.

W jaki sposób „Inwest Polska” powinna zaewidencjonować w sprawozdaniu finansowym otrzymaną dotację oraz jak powinna być ona rozliczana w kolejnych okresach?

KOMENTARZ

Dotacja powinna zostać rozpoznana zgodnie z MSR 20 „Dotacje rządowe oraz ujawnianie informacji na temat pomocy rządowej”. Standard ten stwierdza, że dotacja może zostać ujęta w sprawozdaniu finansowym dopiero, jeśli istnieje wystarczająca pewność, że:

- jednostka gospodarcza spełni warunki związane z dotacjami oraz
- dotacje będą otrzymane.

Spółka musi zatem przede wszystkim być w stanie wykazać na dzień bilansowy, iż jest w stanie wypełnić wszystkie wymagania narzucone przez fundatora w umowie przyznającej wspomniane finansowanie. Musi także udowodnić, że będzie w stanie sfinansować pozostałą część prac w kwocie 2 000 000 PLN. Drugi ze wspomnianych warunków zostanie spełniony w momencie dokonania wpłaty przez udziałowców.

3.7. Recognizing a grant for the modernisation of a building

“Inwest Polska” (hereinafter “the Company”) acquired a production facility in an area covered by the state development assistance programme for the purpose of leasing it to an apple concentrate producer. The main tenant of this property will be “Loppa”, which in order to conduct its business activity needs to install modern equipment for effective recycling of industrial sewage, which is unique for this type of production. The value of fit-out works in the production facility exceeded the capabilities of “Inwest Polska”, therefore the Company applied for a grant to government assistance institutions. The amount of the grant received was PLN 1,000,000, and the total costs of the fit-out works carried out in with respect to the installation and commissioning of the recycling equipment amounted to PLN 3,000,000. The difference between the total cost and the value of the grant was covered by the Company’s shareholders. The agreement with “Loppa” is to be signed for a period of 10 years, which is equal to the period of economic useful life of the equipment; its residual value after 10 years is insignificant. The investment property is recognized in the cost model less depreciation write-offs and impairment losses.

How should “Inwest Polska” recognize the grant received in its financial statements and how should it be settled in subsequent periods?

COMMENTARY

The subsidy shall be recognised in accordance with IAS 20 “Accounting for Government Grants and Disclosure of Government Assistance”. The above-mentioned standard states that a grant may be recognised in the financial statements only if there is reasonable assurance that:

- the entity will comply with any conditions attached to the grant
- the grant will be received.

Therefore, the Company must first of all be able to demonstrate at the balance sheet date that it is able to meet all the conditions set forth by the granting party in the agreement granting the financing. It must also prove that it will be able to finance the remaining part of the works in the amount of PLN 2,000,000. The latter condition will be met when the shareholders make the payment.

MSR 20 docelowo wskazuje dwie metody rozliczania dotacji rządowych: metoda kapitałowa, zgodnie z którą dotacja nie jest ujmowana w ramach zysków i strat lub stratą oraz metoda przychodów, zgodnie z którą dotacja jest ujmowana w zysku lub stracie na przestrzeni jednego lub większej ilości okresów.

Za zastosowaniem metody kapitałowej przemawiają następujące argumenty:

- dotacje rządowe są narzędziem finansowania i jako takie należy je prezentować w sprawozdaniu z sytuacji finansowej, a nie ujmować w zysku lub stracie celem kompensowania pozycji kosztów, które te dotacje finansują. Ponieważ nie oczekuje się spłaty dotacji, powinny być ujęte poza zyskami i stratami
- ujmowanie dotacji rządowych w zysku lub stracie jest niesłuszne z tego względu, iż nie zostały one zarobione przez jednostkę, lecz stanowią formę zachęty dostarczonej przez rząd, z czym nie jest związane ponoszenie odnośnych kosztów.

Poniżej natomiast znajdują się argumenty przemawiające za zastosowaniem metody przychodów:

- ponieważ dotacje rządowe stanowią wpływy pochodzące z innego źródła aniżeli od akcjonariuszy/ udziałowców, nie powinny być bezpośrednio ujmowane w kapitale własnym, lecz należy je ujmować w zysku lub stracie w odpowiednich okresach
- dotacje rządowe rzadko są bezinteresowne. Jednostka uzyskuje je dzięki spełnieniu związanych z nimi warunków i wywiązaniu się z przewidywanych obowiązków. Dlatego dotacje rządowe należy ujmować w zysku lub stracie w poszczególnych okresach, w których jednostka ujmuje w kosztach okresu odnośne koszty, które dotacje mają w zamierzeniu kompensować
- ponieważ podatek dochodowy oraz inne podatki rozlicza się jako koszty, uwzględnienie w zysku lub stracie dotacji rządowych wydaje się logiczne, gdyż są one przejawem stosowanej polityki fiskalnej.

W przypadku spółki „Inwest Polska” uwarunkowania otrzymania dotacji przemawiają za zastosowaniem metody przychodów. Dotacje stanowią wpływy z innego źródła aniżeli od akcjonariuszy, którzy dostarczają pozostałe 2 000 000 PLN. Jednostka musi ponieść odnośne koszty, które będą odzwierciedlone przez rozliczenie w czasie nakładów poniesionych na prace wykończeniowe. Ponadto przyznana dotacja nie jest bezinteresowna – została przyznana Spółce w związku z jej udziałem w państwowym programie wsparcia rozwoju.

W takim przypadku dotacja może zostać ujęta także na dwa sposoby:

- jako przychód przyszłych okresów, który jest w sposób systematyczny ujmowany w zysku lub stracie na przestrzeni okresu użytkowania składnika aktywów

IAS 20 ultimately provides for two approaches of recognizing for government grants: the capital approach, where a grant is recognised outside profit or loss, and the income approach, where a grant is recognised in profit or loss over one or more periods.

The following arguments support the use of the capital approach:

- government grants are a financing instrument and as such should be presented in the statement of financial position rather than recognised in profit or loss to offset the items of expense that they finance. Since grants are not expected to be repaid, they should be recognised outside profit or loss
- recognising government grants in profit or loss is inappropriate because they are not earned by the entity but constitute an incentive provided by the government without related expenses.

The following arguments, on the other hand, are in favour of using the Income Approach:

- since government grants are receipts from sources other than shareholders, they should not be recognised directly in equity but should be recognised in profit or loss in appropriate periods
- government subsidies are rarely selfless. An entity obtains them by meeting the conditions attached to them and meeting the expected obligations. Therefore, government grants should be recognised in profit or loss in the periods in which the entity recognises in expenses the related costs it intends to compensate
- since income tax and other taxes are recognized as expenses, it seems logical to include government grants in profit or loss because they are a manifestation of fiscal policy.

In the case of “Inwest Polska”, the conditions for receiving a grant are in favour of applying the income approach. Grants are receipts from a source other than shareholders who provide the remaining PLN 2,000,000. The entity must incur related costs, which will be reflected in the timing of the expenditure on finishing work. In addition, the grant is not gratuitous – it was awarded to the Company in connection with its participation in a state development assistance programme.

In such a case, the grant may also be presented in two ways:

- as deferred income that is recognised in profit or loss on a systematic basis over the useful life of the asset

- poprzez odjęcie dotacji w celu ustalenia wartości bilansowej składnika aktywów – w takim przypadku dotacja jest ujmowana w zysku lub stracie na przestrzeni okresu użytkowania składnika aktywów podlegającego amortyzacji za pomocą zredukowanego odpisu amortyzacyjnego.

Ujęcie jako przychód przyszłych okresów

W przypadku pierwszej metody Spółka ujmuje w bilansie aktywa w kwocie całości nakładów na urządzenia do recyklingu, czyli 3 000 000 PLN. Jednocześnie w rozliczeniach międzyokresowych przychodów ujmuje kwotę 1 000 000 PLN. Ponieważ czas trwania najmu oraz okres ekonomicznej użyteczności urządzeń jest równy i wynosi 10 lat, wymienione kwoty ujętych aktywów oraz dotacji należy rozliczyć i ująć w wyniku przez okres 10 lat. W wyniku tego zabiegu Spółka ujmie w każdym z okresów koszt amortyzacji w wysokości 300 000 PLN oraz przychód z tytułu dotacji w wysokości 100 000 PLN. Kwoty zostaną wykazane w rachunku wyników w sztyku rozłącznym.

Ujęcie jako zmniejszenie wartości bilansowej składnika aktywów

Spółka może ująć dotację poprzez zmniejszenie wartości nieruchomości inwestycyjnej. W takim wypadku kwota aktywów zwiększy się o 2 000 000 PLN przy jednoczesnym braku ujęcia tej operacji w rozliczeniach międzyokresowych przychodów. W takim przypadku przez kolejne 10 lat trwania najmu wartość tego elementu nieruchomości inwestycyjnej będzie zmniejszać się rocznie o 200 000 PLN, które będzie odnoszone w wynik.

RÓŻNICE DO PAS

PSR nie opisują kwestii dotacji tak szczegółowo jak MSSF. Ustawa o rachunkowości nie definiuje pojęcia dotacji, zatem w celu ustalenia sposobu jej ujęcia w księgach należy odnieść się do art. 41. Artykuł ten wskazuje, że środki pieniężne otrzymane na sfinansowanie nabycia i wytworzenia środków trwałych, środków trwałych w budowie oraz prac rozwojowych, jeśli stosownie do innych ustaw nie zwiększają one kapitałów własnych, należy ujmować jako rozliczenia międzyokresowe przychodów, a następnie rozliczać poprzez ujęcie odpowiedniej ich części w pozostałe przychody operacyjne równolegle do odpisów amortyzacyjnych lub umorzeniowych od środków trwałych. Polskie Standardy Rachunkowości nie dają zatem możliwości ujęcia dotacji poprzez zmniejszenie wartości bilansowej składnika aktywów.

- by deducting the grant to determine the carrying amount of the asset, in which case the grant is recognised in profit or loss over the useful life of the depreciable asset as a reduced depreciation expense.

Presenting grant as deferred income

In case of the former approach, the Company recognises assets in the balance sheet in the amount of total expenditures for recycling facilities, i.e. PLN 3,000,000. At the same time, it recognises the amount of PLN 1,000,000 as deferred income. As the lease term and the useful life of the equipment is 10 years, the above mentioned amounts of recognised assets and grants should be settled and recognised in profit or loss for the period of 10 years. As a result, the Company will recognise depreciation expense of PLN 300,000 and grant income of PLN 100,000 in each period. The amounts will be disclosed in the profit and loss account separately.

Deducting the grant from the asset's carrying amount

The Company may recognise a grant by reducing the value of an investment property. In such a case, the amount of assets will increase by PLN 2,000,000 and the transaction will not be recognised in deferred income. In such a case, during the next 10 years of the lease term, the value of this investment property component will decrease annually by 200,000, which will be recognized the result.

DIFFERENCES WITH RESPECT TO PAS

PAS do not describe the issue of grants in such detail as the IFRS. The Accounting Act does not define the concept of a grant, therefore, in order to determine the approach to presenting it in books, reference should be made to Article 41. This Article indicates that cash received to finance the acquisition and production of fixed assets, fixed assets under construction and development works, provided that under other acts they do not increase equity capital, should be recognized as deferred income, and then settled by recognizing their respective parts in other operating income simultaneously with depreciation or amortization charges on fixed assets. Therefore, Polish Accounting Standards do not provide for a possibility of recognising a grant by reducing the carrying amount of an asset.

3.8. Ujęcie księgowe rezerwy na demontaż

Spółka „Inwestor” wybudowała na początku 2020 r. specjalistyczną halę magazynową na gruncie wydierżawionym od gminy na okres 5 lat. Hala magazynowa jest zaprojektowana do działalności związanej z przechowywaniem substancji niebezpiecznych używanych w przemyśle lotniczym oraz zbrojeniowym. Wspomniane substancje są przechowywane w specjalnych zbiornikach umieszczonych w ziemi. Umowa dzierżawy zobowiązuje Spółkę po upływie terminu dzierżawy do rekultywacji gruntu i przywrócenia go do stanu, w jakim był w momencie podpisania umowy. Będzie to się wiązało z usunięciem elementów konstrukcyjnych hali magazynowej oraz przeprowadzeniem rekultywacji terenu. Wybudowanie hali magazynowej kosztowało 10 000 000 PLN. Spółka oszacowała bieżące koszty rozbiórki, jak również koszty rekultywacji gruntu na łączną kwotę 250 000 PLN, które zostaną poniesione w momencie zakończenia umowy dzierżawy gruntu. Przyjęta przez Spółkę stopa dyskontowa wyniosła 3% na 31 grudnia 2020 r.

W jaki sposób Spółka „Inwestor” powinna odzwierciedlić obowiązek utworzenia rezerw na demontaż zbiorników w sprawozdaniu finansowym na 31 grudnia 2020 r.?

KOMENTARZ

Zgodnie z MSR 16.16c na cenę nabycia lub koszt wytworzenia pozycji rzeczowych aktywów trwałych składają się także szacunkowe koszty demontażu i usunięcia składnika aktywów oraz koszty przeprowadzenia renowacji miejsca, w którym się znajdował, do których jednostka jest zobowiązana w związku z nabyciem pozycji rzeczowych aktywów trwałych lub używaniem składnika rzeczowych aktywów trwałych w danym okresie w celu innym niż wytwarzanie wyrobów.

Ponieważ przewidywany czas wykorzystania wspomnianej nieruchomości jest znacznie dłuższy niż jeden rok, element rezerwy na przyszłe szacunkowe koszty demontażu powinien być wyceniany co roku zgodnie z MSR 37.42-44.

MSR 37 wskazuje, że w takich przypadkach stopę dyskontową (lub stopy) należy ustalić przed opodatkowaniem, przez co odzwierciedla się bieżącą ocenę rynkową dotyczącą wartości pieniądza w czasie oraz ryzyka właściwego dla zobowiązania. Stopy dyskontowej (stóp dyskontowych) nie obciąża ryzyko, o które skorygowano szacunki przyszłych przepływów pieniężnych.

3.8. Recognizing provision for disassembly

At the beginning of 2020, the company “Inwestor” built a specialised warehouse facility on a land leased from the commune for 5 years. The warehouse facility has been designed for the storage of hazardous substances used in the aerospace and armaments industries. The said substances are stored in special tanks located underground. The lease agreement obliges the Company, after expiry of the lease term, to reclamation of the land and restoring it to its original condition as it was at the time of signing the agreement. This will involve removing the structural elements of the warehouse facility and performing land reclamation. The construction of the warehouse facility cost PLN 10,000,000. The Company estimated current demolition costs as well as land reclamation costs at a total of PLN 250,000 to be incurred at the time of termination of the land lease agreement. The discount rate adopted by the Company was 3% as of December 31, 2020.

How should “Inwestor” present the obligation to create provisions for disassembly of tanks in the financial statements as of December 31, 2020?

COMMENTARY

Pursuant to IAS 16.16c, the cost of acquisition or production of an item of property, plant and equipment includes the estimated costs of disassembly and removal of the asset and the costs of restoration of the site on which it was located, which the entity is obliged to carry out in connection with the acquisition of the item of property, plant and equipment or the use of the item of property, plant and equipment in a given period for purposes other than the manufacture of products.

Since the expected useful life of the property is significantly longer than one year, the provision for future estimated dismantling costs should be measured annually in accordance with IAS 37.42-44.

IAS 37 specifies that in such cases, the discount rate (or rates) should be determined before tax to reflect current market assessments of the time value of money and the risks specific to the liability. The discount rate(s) do not reflect the risk for which future cash flows estimates have been adjusted.

Zgodnie ze wskazanym wcześniej MSR 16.16c na wartość początkową hali magazynowej złożą się następujące kwoty:

- 10 000 000 PLN – wartość kosztów budowy hali magazynowej
- 215 652,20 PLN – przewidywane wydatki na demontaż hali i rekultywację terenu w kwocie 250 000 PLN zdyskontowane stopą dyskontową w wysokości 3% w celu otrzymania wartości bieżącej na dzień dzisiejszy.

Należy zauważyć, iż kwota 215 652,20 PLN powinna drugostronnie zostać ujęta w pozycji rezerw w pasywach spółki.

Poniższa tabela przedstawia wartości środków trwałych oraz rezerwy na demontaż w każdym z kolejnych pięciu lat przy założeniu, że szacowana kwota demontażu oraz założona stopa dyskontowa nie ulega zmianie do końca trwania umowy dzierżawy.

In accordance with the above-mentioned IAS 16.16c, the initial value of a warehouse facility will comprise the following amounts:

- PLN 10,000,000 – value of the warehouse facility construction costs
- PLN 215,652.20 – expected expenditure on disassembly of the hall and land reclamation in the amount of PLN 250,000 discounted at a discount rate of 3% in order to obtain the present value as of today

It should be noted that the amount of PLN 215,652.20 should be recognized as provisions in the company's liabilities.

The table below presents the values of fixed assets and provisions for disassembly in each of the next five years, assuming that the estimated amount of disassembly and the assumed discount rate do not change until the end of the lease term.

Dzień bilansowy	Księgowa wartość rezerwy	Zmiana wartości / koszt okresu	Wartość środka trwałego	Amortyzacja okresu
<i>Balance sheet date</i>	<i>Book value of the dismantling provision</i>	<i>Change of book value of the provision/expense</i>	<i>Net book value of fixed asset</i>	<i>Depreciation in the period</i>
01.01.2020	215 652,20	0,00	10 215 652,20	0,00
31.12.2020	222 121,76	6 469,57	8 172 521,76	2 043 130,44
31.12.2021	228 785,41	6 663,65	6 129 391,32	2 043 130,44
31.12.2022	235 648,98	6 863,56	4 086 260,88	2 043 130,44
31.12.2023	242 718,45	7 069,47	2 043 130,44	2 043 130,44
31.12.2024	250 000,00	7 281,55	0,00	2 043 130,44

RÓŻNICE DO PAS

Biorąc pod uwagę regulacje zawarte w Ustawie o rachunkowości oraz KSR nr 6 „Rezerwy, bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów i zobowiązania warunkowe”, nie stwierdzamy istotnych różnic.

DIFFERENCES WITH RESPECT TO PAS

Given the regulations contained in the Accounting Act and PAS No. 6 "Provisions, accrued expenses and contingent liabilities", no significant differences have been found.

4

Struktura wyjścia z inwestycji i sprzedaż

Exit structure and sale of property

4.1. Objęcie sprawozdania finansowego obowiązkiem badania w kontekście ujęcia leasingu finansowego w księgach leasingobiorcy (tylko PAS)

Sprawozdanie finansowe spółki „Gabarts” Spółki z o.o. za 2019 r. niepodlegające obowiązkowi badania zostało zatwierdzone. Spółka prowadzi działalność w świadczeniu usług hotelowych. W styczniu 2020 r. Spółka zawarła umowę leasingu, której przedmiotem było wypożyczenie przenośnych klimatyzatorów. Zgodnie z umową ustalono m.in. następujące warunki najmu:

- okres trwania leasingu: 4 lata
- wartość początkowa maszyn: 400 000 PLN
- łączna opłata w całym okresie leasingu: 500 000 PLN, w tym:
- opłata wstępna, wchodząca w skład opłaty łącznej, stanowi 10% wartości początkowej przedmiotów leasingu, tj. 40 000 PLN
- pozostałe opłaty ustalone do spłaty w okresie 4 lat, wynoszące 480 000 PLN, podzielono na 48 miesięcznych rat, rocznie stanowi to kwotę 120 000 PLN
- prawo korzystającego do zakupu maszyny po zakończeniu okresu leasingu za kwotę równą 1% wartości początkowej maszyny (4 000 PLN).

Zgodnie z przepisami prawa podatkowego jest to leasing operacyjny. Spółka w polityce rachunkowości przyjęła zasadę, iż umowy leasingu kwalifikuje zgodnie z prawem podatkowym. W 2019 r., drugim roku trwania

4.1. The obligation to audit the financial statement in the context of recognition of the financial lease in the lessee's books (only PAS)

The financial statement of “Gabarts” Sp. z o.o. for 2019, which was not subject to audit, has been approved. The Company is a provider of hotel services. In January 2020, the Company concluded a lease agreement for portable air conditioners. Pursuant to the agreement, the following lease terms and conditions have been agreed:

- duration of the lease: 4 years
- initial value of the plants: PLN 400,000
- total lease payments over the entire lease term: PLN 500,000, including:
- the initial payment included in the total fee amounts to 10% of the initial value of the leased assets, i.e. PLN 40,000
- the remaining payments to be paid within 4 years, amounting to PLN 480,000, were divided into 48 monthly instalments, which is PLN 120,000 per year
- the right of the lessee to purchase the plant at the end of the lease term for an amount equal to 1% of the initial cost of the plant (PLN 4,000).

Under tax law, this is defined as operating lease. In its accounting policy, the Company has adopted the principle that lease agreements are classified in accordance with the tax law. In 2019, the second year of the lease agreement

umowy leasingu, w Spółce wzrosły przychody ze sprzedaży, w wyniku czego sprawozdanie finansowe sporządzone za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 ujawniło powstanie obowiązku badania sprawozdania finansowego za 2020 r., zgodnie z przepisami art. 64 ustawy o rachunkowości. W związku z tym w 2020 r. Spółka podjęła decyzję o przekwalifikowaniu umowy leasingu od 1 stycznia 2020 r. z leasingu operacyjnego na leasing finansowy. Przyjęto zasadę, że podział opłaty leasingowej na część kapitałową i odsetkową zostanie dokonany metodą równomierną. Okres ekonomicznej użyteczności żurawia ustalono na 10 lat. Maszyny przyjęto do użytkowania w styczniu 2019 r.

Jak fakt przekwalifikowania leasingu operacyjnego na leasing finansowy powinien zostać odzwierciedlony w księgach rachunkowych spółki „Gabarts” Sp. z o.o.?

Fakt zmiany klasyfikacji Leasing będzie miał formę zmiany polityki rachunkowości, więc przekształceniu uleg muszą zarówno dane porównawcze, jak i dane okresu bieżącego.

Poniżej zaprezentowano podział opłaty leasingowej na część kapitałową i odsetkową.

duration, the Company's sales revenues increased, as a result of which the financial statement prepared for the financial year ending on December 31, 2019 revealed the obligation to audit the financial statement for 2020 in line with the provisions of Article 64 of the Accounting Act. Consequently, in 2020 the Company decided to reclassify the lease agreement from operating lease to financial lease as of January 1, 2020. It was decided that the division of lease payment into the principal and interest part will be made using the even distribution method. The period of economic useful life of the plants was set at 10 years. The plants were commissioned in January 2019.

How should the fact of reclassifying operating lease into financial lease be reflected in the books of “Gabarts” Sp. z o.o.?

The fact of reclassifying the lease will take the form of a change in accounting policy, so both comparative data and data from the current period must be converted.

The division of lease payment into the principal and interest part is presented below.

Rok trwania umowy	Kwota zobowiązania na BO	Opłata wstępna	Kwota rocznej opłaty podstawowej	Część odsetkowa opłaty (rozkład równomierny)	Część kapitałowa opłaty	Wykup	Kwota zobowiązania na BZ
Year of the agreement duration	Amount of liability for opening balance	Initial payment	Amount of the annual base fee	Interest part of lease payment (even distribution)	Principal part of lease payment	Buyout	Amount of liability for closing balance
	A	B	C	D	E	F	G
					$E = B + C - E$		$G = A - E$
2019	400	40	120	30	130	0	270
2020	270	0	120	30	90	0	180
2021	180	0	120	30	90	0	90
2022	90	0	120	30	90	10	0

Poniżej zaprezentowano korekty, jakie powinny zostać wprowadzone do ksiąg spółki na koniec 2020 r. z tytułu zmiany polityki rachunkowości w zakresie klasyfikacji Leasing zgodnie z KSR 5 „Leasing, najem, dzierżawa”.

The adjustments which should be entered into the company's books as of the end of 2020 due to the change in the accounting policy with respect to the classification of leasing in accordance with NAS 5 "Leases" are presented below.

		PLN
Korekta 1	Początkowe ujęcie maszyny w środkach trwałych	
Adjustment 1	Initial recognition of the plant in fixed assets	
DT	Rzeczowe środki trwałe Property, plant and equipment	x 400
CR	Zobowiązanie z tytułu leasingu Liability due to leasing	x 400
Korekta 2	Korekta rozrachunków z finansującym z tytułu opłaty wstępnej	
Adjustment 2	Adjustment of settlements with the lessor on account of the initial fee	
DT	Zobowiązanie z tytułu leasingu Liability due to leasing	40
CR	Wynik lat ubiegłych Profit/loss carried forward	40
Korekta 3	Korekta rozrachunków z finansującym z tytułu części kapitałowej	
Adjustment 3	Adjustment of settlements with the lessor on account of the principal part	
DT	Zobowiązanie z tytułu leasingu Liability due to leasing	90
CR	Wynik lat ubiegłych Profit/loss carried forward	90
Korekta 4	Naliczenie amortyzacji za rok 2019	
Adjustment 4	Accrual of depreciation for 2019	
DT	Wynik lat ubiegłych Profit/loss carried forward	33
CR	Rzeczowe środki trwałe (umorzenie) Property, plant and equipment (depreciation)	33

4.2. Rodzaje płatności uwzględniane w wycenie zobowiązania leasingowego

Najemca „Zielone koszule” prowadzący sprzedaż wysokogatunkowych koszul męskich podpisał pięcioletnią umowę najmu powierzchni handlowej z właścicielem Galerii Handlowej „Prestiż”. Strony określiły, iż roczny czynsz płatny przez najemcę za wynajem powierzchni będzie kalkulowany w oparciu o następujące założenia:

- 10 000 PLN w przypadku, jeżeli roczny obrót będzie niższy niż 100 000 PLN
- w pozostałych przypadkach: 150 000 PLN rocznie.

Najemca „Elektryczne gitary” prowadzący sklep z instrumentami muzycznymi w tej samej galerii handlowej podpisał pięcioletnią umowę najmu. Roczny czynsz został ustalony w wysokości 5% łącznego obrotu wygenerowanego przez sklep w ciągu roku.

Jakie płatności należy uwzględnić w wycenie zobowiązania leasingowego spółki „Zielone koszule” oraz „Elektryczne gitary” w momencie ujęcia umów najmu w księgach rachunkowych obydwu najemców?

KOMENTARZ

Zgodnie z MSSF 16.27 w dacie rozpoczęcia opłaty leasingowe zawarte w wycenie zobowiązania z tytułu leasingu obejmują następujące opłaty za prawo do użytkowania bazowego składnika aktywów podczas okresu leasingu, które pozostają do zapłaty w tej dacie:

- a) stałe opłaty leasingowe pomniejszone o wszelkie należne zachęty leasingowe
- b) zmienne opłaty leasingowe, które zależą od indeksu lub stawki, wycenione początkowo z zastosowaniem tego indeksu lub tej stawki zgodnie z ich wartością w dacie rozpoczęcia
- c) kwoty, których zapłaty przez leasingobiorcę oczekuje się w ramach gwarantowanej wartości końcowej
- d) cenę wykonania opcji kupna, jeżeli można z wystarczającą pewnością założyć, że leasingobiorca skorzysta z tej opcji, oraz
- e) kary pieniężne za wypowiedzenie leasingu, jeżeli w warunkach leasingu przewidziano, że leasingobiorca może skorzystać z opcji wypowiedzenia leasingu.

4.2. Types of payment to include in the valuation of the lease liability

The tenant “Green Shirts”, selling high-quality men’s shirts, has signed a five-year lease agreement with the owner of the “Prestiż” shopping center. The parties have agreed that the annual rent payable by the tenant for the lease of space will be calculated based on the following assumptions:

- PLN 10,000 thousand if the annual turnover is lower than PLN 100,000
- in other cases: 150,000 PLN per year

The tenant “Electric Guitars”, who runs a shop with musical instruments in the same shopping center, signed a five-year lease agreement. The annual rent was set at 5% of the total turnover generated by the store during the year.

What payments should be included in the valuation of the lease liability of “Green Shirts” and “Electric Guitars” at the moment of recognizing the lease agreements in the books of both tenants?

COMMENTARY

According to IFRS 16.27, on the commencement date the lease payments included in the measurement of the lease liability include the following payments for the right to use the underlying asset during the lease term, which remain payable on that date:

- a) fixed lease payments less any outstanding lease incentives
- b) variable lease payments that depend on an index or rate, measured initially at that index or rate at their value on the commencement date
- c) amounts expected to be paid by the lessee with respect to the guaranteed residual value
- d) purchase option strike price if it can be assumed with reasonable certainty that the lessee will exercise the purchase option, and
- e) penalties for termination of the lease, if the lease conditions provide for a possibility for the lessee to exercise the option to terminate the lease.

MSSF 16.28 dodatkowo wskazuje, iż zmienne opłaty leasingowe, które zależą od indeksu lub stawki, o których mowa w podpunkcie b) powyżej, obejmują na przykład opłaty powiązane z indeksem cen konsumpcyjnych, opłaty powiązane z referencyjną stopą procentową (taką jak LIBOR) lub opłaty, które zmieniają się, aby odzwierciedlić zmiany w stawkach czynszów na wolnym rynku.

Biorąc pod uwagę powyższe wskazania MSSF 16, w przypadku sklepu „Zielone koszule” z racji tego, iż nie jest prawdopodobne uzyskiwanie tak niskiego czynszu (10 000 PLN rocznie) w ciągu roku oraz fakt, iż kwota ta jest uzależniona od działalności i wyników, spółka powinna uwzględnić w wycenie zobowiązania z tytułu prawa do użytkowania aktywów kwotę w wysokości 100 000 PLN.

W przypadku sklepu „Elektryczne gitary” kwota czynszu w formie zmiennych płatności uzależniona jest tylko i wyłącznie od działalności i wyników. Dodatkowo, MSSF 16 nie pozwala na branie pod uwagę prawdopodobieństwa osiągnięcia określonych obrotów, kwota zobowiązania z tytułu prawa do użytkowania aktywów wyniesie zero.

IFRS 16.28 further specifies that variable lease payments that depend on an index or rate referred to in b) above include, for example, those linked to a consumer price index, those linked to a benchmark interest rate (such as LIBOR) or those that change to reflect changes in rental rates in the free market.

Given the above guidelines of IFRS 16, in the case of the “Green Shirts” store, due to the fact that it is unlikely that such a low rent (PLN 10,000 a year) will be obtained during the year and the fact that this amount depends on the performance and results, the company should include the amount of PLN 100,000 in the valuation of the liability due to the right to use the assets.

In the case of the “Electric Guitars” store, the amount of rent in the form of variable payments depends only on the performance and results. Additionally, as IFRS 16 does not allow for taking into account the probability of achieving a specific turnover, the amount of liability due to the right to use assets will be zero.

4.3. Kryteria zastosowania MSSF 16 do umów różnych leasingu operacyjnego w księgach leasingobiorcy

Spółka „Demlux” Sp. z o.o. działająca w branży dewelopersko-budowlanej, zachęcona atrakcyjnymi rabatami czynszowymi, podpisała umowę najmu powierzchni biurowej w nowo wybudowanym budynku „Herkules”. Umowa najmu obowiązuje strony przez okres 5 lat, począwszy od 1 lipca 2020 r. Od 1.01.2016 r. spółka wynajmowała powierzchnie w budynku „Hefajstos”. Obecna umowa wygasa 31 grudnia 2020 r. Jednocześnie 1 czerwca 2020 r. spółka podpisała umowę leasingu używanych telefonów komórkowych w okresie od dnia podpisania umowy do 31 maja 2021 r. Dodatkowo w celu wyposażenia pracowników biura spółka podpisała umowę leasingu z dostawcą przenośnych tabletów. Będzie ona obowiązywać przez okres trzech lat, począwszy od 1 stycznia 2020 r.

Jak powyższe umowy leasingu powinny zostać odzwierciedlone w sprawozdaniu finansowym leasingobiorcy, spółki „Demlux” Sp. z o.o., na 31 grudnia 2020 r. sporządzanego zgodnie z MSSF?

Zgodnie z MSSF 16.5 leasingobiorca może zdecydować o niestosowaniu się do wymogów ujęcia umowy w formie rozpoznania prawa do użytkowania aktywa oraz korespondującego z nim zobowiązania w odniesieniu do:

- a) leasingów krótkoterminowych oraz
- b) leasingów, w odniesieniu do których bazowy składnik aktywów ma niską wartość (zgodnie z opisem w paragrafach B3-B8).

Jeżeli leasingobiorca postanowi nie stosować ujęcia umowy w formie rozpoznania prawa do użytkowania aktywa oraz korespondującego z nim zobowiązania w odniesieniu do leasingów krótkoterminowych albo do leasingów, w przypadku których bazowy składnik aktywów ma niską wartość, leasingobiorca ujmuje opłaty leasingowe jako koszty metodą liniową w trakcie okresu leasingu lub w inny systematyczny sposób. Leasingobiorca stosuje inny systematyczny sposób, jeżeli jest on bardziej reprezentatywny w odniesieniu do korzyści osiągniętych przez leasingobiorcę.

W załączniku A MSSF 16 wskazuje, iż za leasing krótkoterminowy przyjmuje się leasing, który w dacie rozpoczęcia ma okres trwania nie dłuższy niż 12 miesięcy, a w samej umowie nie występuje opcja kupna przedmiotu leasingu przez leasingobiorcę.

4.3. Criteria for applying IFRS 16 to various operating leases in the lessee's books

“Demlux” Sp. z o.o., a company operating in the development and construction industry, encouraged by attractive incentives, has signed a lease agreement for office space in the newly-built building “Hercules”. The lease agreement is valid for 5 years as of July 1, 2020. From January 1, 2016, the company was leasing space in the building “Hefajstos”. The current agreement expires on December 31, 2020. At the same time, on June 1, 2020 the company signed a lease agreement for used mobile phones for the period from the date of signing the agreement to May 31, 2021. Additionally, in order to equip office employees, the company signed a lease agreement with a supplier of portable tablets, which will be in force for a period of three years starting from January 1, 2020.

How should the above leasing agreements be reflected in the financial statements of the lessee, “Demlux” Sp. z o.o., dated December 12, 2020, prepared in accordance with IFRS?

According to IFRS 16.5, a lessee may decide not to comply with the obligation to recognize an agreement in the form of the recognition of the right to use an asset and the corresponding liability with respect to:

- a) short-term leases, and
- b) leases where the underlying asset is of low value (as described in paragraphs B3-B8).

If a lessee decides not to recognize the agreement as a right to use the asset and the corresponding liability in respect of short-term or low-value underlying leases, the lessee recognises the lease payments as an expense on a straight-line basis over the lease term or otherwise on a systematic basis. The lessee uses another systematic approach if it is more representative of the benefits to the lessee.

Appendix A of IFRS 16 indicates that a short-term lease is a lease that, at the commencement date, has a term of no more than 12 months and the agreement does not include an option for the lessee to purchase the leased asset.

W załączniku B MSSF 16 wskazuje, że bazowy składnik aktywów może mieć niską wartość tylko wtedy, gdy:

- a) leasingobiorca może odnosić korzyści z użytkowania samego bazowego składnika aktywów lub wraz z innymi zasobami, które są dla niego łatwo dostępne, oraz
- b) bazowy składnik aktywów nie jest w dużym stopniu zależny od innych aktywów ani nie jest z nimi w dużym stopniu powiązany.

Leasing bazowego składnika aktywów nie kwalifikuje się jako leasing składnika aktywów o niskiej wartości, jeżeli charakter składnika aktywów przejawia się w tym, że nowy składnik aktywów nie ma zazwyczaj niskiej wartości. Przykładowo: leasing samochodów nie będzie kwalifikował się jako leasing aktywów o niskiej wartości, ponieważ nowy samochód zazwyczaj nie ma niskiej wartości.

Jeżeli leasingobiorca przekazuje składnik aktywów w subleasing lub spodziewa się przekazania składnika aktywów w subleasing, wówczas główny leasing nie kwalifikuje się jako leasing składnika aktywów o niskiej wartości.

MSSF 16 wskazuje przykłady bazowych aktywów o niskiej wartości, które mogą obejmować takie przedmioty, jak tablety lub komputery przenośne, małe elementy wyposażenia biura i telefony.

KOMENTARZ

Biorąc pod uwagę powyższe wskazania MSSF 16, podpisane przez spółkę „Demlux” umowy powinny zostać ujęte w następujący sposób:

- umowa najmu powierzchni biurowej – nie spełnia definicji leasingu krótkoterminowego ani składnika bazowego o niskiej wartości, w związku z czym zastosowanie ujęcia zgodnie z MSSF 16 w postaci ujęcia w bilansie aktywa z tytułu prawa użytkowania aktywa oraz korespondującego zobowiązania jest obowiązkowe
- umowa najmu powierzchni biurowej podpisana ze spółką Hefajstos – umowa najmu nie spełnia definicji umowy leasingu krótkoterminowego ze względu na fakt, iż w dniu rozpoczęcia umowy okres jej trwania był dłuższy niż 12 miesięcy – w konsekwencji umowa powinna zostać ujęta analogicznie do umowy leasingu opisanej w pkt a)
- umowa leasingu używanych telefonów komórkowych – spełnia definicję leasingu krótkoterminowego – w związku z tym leasingobiorca ma prawo (zasady powinny zostać określone w polityce rachunkowości) ująć opłaty leasingowe jako koszty metodą liniową w trakcie okresu leasingu lub w inny systematyczny sposób

Appendix B of IFRS 16 indicates that an underlying asset may be of low value only if:

- a) the lessee may benefit from the use of the underlying asset alone or with other resources readily available to it, and
- b) the underlying asset is not substantially dependent on, or associated with, other assets.

A lease of an underlying asset does not qualify as a lease of a low-value asset if the nature of the asset is such that the new asset is not normally of low value. For example, car lease would not qualify as a low-value asset because a new car is usually not of low value.

If the lessee sub-leases the asset or expects to sublease the asset, the main lease does not qualify as a low-value asset.

IFRS 16 provides examples of low-value underlying assets that may include items such as tablets or laptops, small office supplies and telephones.

COMMENTARY

Given the above indications of IFRS 16, the agreements signed by “Demlux” should be recognized as follows:

- the office space lease agreement does not meet the definition of a short-term lease or a low-value underlying asset, therefore the recognizing it under IFRS 16 in the form of recognition in the balance sheet of an asset by virtue of the right of use of an asset and the corresponding liability is mandatory
- the office space lease agreement signed with Hefajstos does not meet the definition of a short-term lease agreement due to the fact that on the contract commencement date the lease term was longer than 12 months – as a result, the agreement should be recognized analogously to the lease agreement described in item a)
- the used mobile phone leasing agreement meets the definition of a short-term lease – therefore the lessee has the right (the principles should be specified in the accounting policy) to recognise the lease payments as an expense on a straight-line basis over the lease term or otherwise on a systematic basis

- umowa leasingu tabletów – spełnia definicję leasingu składników bazowych niskiej wartości – w związku z tym leasingobiorca ma prawo (zasady powinny zostać określone w polityce rachunkowości) ująć opłaty leasingowe jako koszty metodą liniową w trakcie okresu leasingu lub w inny systematyczny sposób.

RÓŻNICE DO PAS

Z perspektywy Ustawy o rachunkowości oraz KSR Nr 5 „Leasing, najem i dzierżawa” każda z wymienionych powyżej umów najmu jest umową leasingu operacyjnego. W związku z tym powinna być ujęta w księgach leasingobiorcy jako koszty metodą liniową w trakcie okresu leasingu lub w inny systematyczny sposób.

- the tablet leasing agreement meets the definition of a low-value underlying asset lease – therefore the lessee has the option (the principles should be specified in the accounting policy) to recognise the lease payments as an expense on a straight-line basis over the lease term or otherwise on a systematic basis.

DIFFERENCES WITH RESPECT TO PAS

From the perspective of the Polish Accounting Act and PAS 5 “Leases”, each of the aforementioned lease agreements is an operating lease agreement. Therefore, it should be recognized in the lessee’s books as an expense on a straight-line basis during the lease term or in any other systematic manner.

TABELA SKRÓTÓW

Skrót	Wyjaśnienie
MSSF	Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Rachunkowej
MSR	Międzynarodowe Standardy Rachunkowe
KSR	Krajowe Standardy Rachunkowości
PAS	Polskie Standardy Rachunkowości
SKI	Stanowisko Komitetu Interpretacji
KIMSF	Międzynarodowy Komitet Interpretacji Finansowych
UPCC	Ustawa o podatku od czynności cywilnoprawnych
PDOP	Podatek dochodowy od osób prawnych
UVAT	Ustawa o podatku od towarów i usług
VAT	Podatek od towarów i usług
PCC	Podatek od czynności cywilnoprawnych
SPV	Spółka Specjalnego Przeznaczenia

TABLE OF ABBREVIATIONS

Abbreviation	Explanation
IFRS	International Financial Reporting Standards
IAS	International Accounting Standards
NAS	National Accounting Standard
PAS	Polish Accounting Standards
SIC	Standing Interpretations Committee
IFRIC	International Financial Reporting Interpretation Committee
CTLAct	Civil Tax Law Act
CIT	Corporate Income Tax
VATAct	Value Added Tax Act
VAT	Value Added Tax
CTL	Civil Tax Law
SPV	Special Purpose Vehicle

Kontakt



Krzysztof Horodko, Partner zarządzający / Managing Partner, Baker Tilly TPA

krzysztof.horodko@bakertilly-tpa.pl
tel.: +48 61 630 05 13

Krzysztof jest ekspertem w zakresie doradztwa transakcyjnego. Brał udział w licznych projektach dotyczących sprzedaży i nabycia przedsiębiorstw, przeglądach due diligence oraz w projektach restrukturyzacyjnych. W trakcie swojej wieloletniej praktyki był również zaangażowany w przygotowanie wielu wycen.

Pracował m.in. dla przemysłu naftowego, energetycznego oraz przedsiębiorstw działających w branży telekomunikacyjnej, cukierniczej i budowlanej. Realizował również wielokrotnie projekty dla firm rodzinnych.

Posiada uprawnienia biegłego rewidenta. Jest wykładowcą i szkoleniowcem z zakresu wycen, kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem, MSR/MSSF oraz autorem wielu profesjonalnych publikacji w mediach branżowych.

Posługuje się biegle językiem niemieckim i angielskim oraz komunikuje się w języku francuskim.



Krzysztof Dziekoński, Partner, Baker Tilly TPA

krzysztof.dziekonski@bakertilly-tpa.pl
tel.: +48 22 647 98 20

Krzysztof specjalizuje się w obsłudze dużych i średnich giełdowych i prywatnych grup kapitałowych (krajowych i międzynarodowych) raportujących zgodnie z MSSF lub polskimi standardami rachunkowości, w projektach IPO (prospekty emisyjne, przekształcenia sprawozdań finansowych na MSSF, konsolidacje), jak również doradztwie i rachunkowej obsłudze przy połączeniach i przekształceniach przedsiębiorstw.

Ekspert w zakresie polskich i międzynarodowych standardów rachunkowości. Biegły rewident. Posiada uprawnienia ACCA.

Contact

Krzysztof is a transaction advisory expert. He participated in numerous projects regarding the purchase and sale of businesses, due diligence, and restructuring projects. During many years of practice, he was also involved in the preparation of many valuations.

He worked for, among others, the petroleum and energy industries, as well as for businesses that operate in the telecommunications, confectionary, and construction sectors. He also implemented numerous projects for family companies.

He is a certified statutory auditor. He is a lecturer and instructor in regard to valuations, internal audits and risk management, and the IAS/IFRS, as well as the author of many professional publications in industry media.

He is fluent in German and English and can also communicate in French.

Krzysztof specializes in servicing of medium and big private and public companies (national and multinational), reporting under IFRS or Polish GAAP, participates in IPO engagements (prospectus, transition to IFRS, consolidations, audit of publicly quoted entities) as well as accounting advisory in area of mergers and restructurings.

He is an expert in regard to Polish and international accounting standards. Krzysztof achieved diploma of certified statutory auditor and ACCA diploma.



Maciej Krokosiński, Associate Partner, Baker Tilly TPA

maciej.krokosinski@bakertilly-tpa.pl
tel.: +48 22 647 98 25

Maciej jest Associate Partnerem warszawskiego działu audytu Baker Tilly TPA, gdzie jest zaangażowany w obsługę spółek z branży energetycznej, nieruchomościowej oraz produkcyjnej w zakresie audytu, due diligence oraz doradztwa transakcyjnego.

Jest absolwentem brytyjskich uczelni University of Derby oraz University of Birmingham. Od 2013 r. posiada tytuł brytyjskiego biegłego rewidenta (ACA).

W latach 2007-2010 pracował w dziale audytu Deloitte w Wielkiej Brytanii. Od 2010 do 2015 r. kontynuował współpracę w ramach warszawskiego działu audytu Deloitte, gdzie zajmował się przede wszystkim świadczeniem usług z zakresu audytu oraz doradztwa księgowego dla największych spółek budowlanych oraz nieruchomościowych.

Realizował takie projekty jak: badania i przeglądy sprawozdań finansowych zgodnie z PSR, UK GAAP, MSSF/MSR oraz brał udział w typu projektach due diligence i doradztwie transakcyjnym.

Maciej has been an Associate Partner of the Warsaw audit department of Baker Tilly TPA, where he is involved in providing audit, due diligence and transaction advisory services to energy, real estate and manufacturing companies.

He is a University of Derby and University of Birmingham graduate. Since 2013 he has been a member of the British Institute of Chartered Accountants (ACA).

Between 2007 and 2010 he worked in the audit department of Deloitte in the UK. From 2010 to 2015, he continued that cooperation in the Warsaw audit department of Deloitte, where he was responsible for providing audit and accounting services for the largest construction and real estate companies in Poland.

He was involved in projects such as audits and reviews of financial statements in accordance with PAS, UK GAAP, IFRS/IAS and participated in due diligence projects and transaction consultancy.



Kamil Madanowski, Manager, Baker Tilly TPA

kamil.madanowski@bakertilly-tpa.pl
tel.: +48 22 647 98 48

Kamil jest Managerem w dziale audytu w warszawskim biurze Baker Tilly TPA od 2019 r.

Był zaangażowany w badania sprawozdań finansowych oraz projekty due diligence dla firm działających w wielu branżach, w tym w branży nieruchomości, IT, FMCG oraz energetycznej.

Kamil jest absolwentem finansów i rachunkowości na Uniwersytecie Warszawskim.

Kamil has been a Manager at audit department in Warsaw office of Baker Tilly TPA since 2019.

He was involved in financial statement audits and due diligence projects for companies operating in many industries, including real estate, IT, FMCG and energy.

Kamil is a graduate of finance and accounting at the Warsaw University.



Bartosz Ziolo, Supervisor, Baker Tilly TPA

bartosz.ziolo@bakertilly-tpa.pl
tel.: +48 22 647 98 52

W 2016 r. Bartosz uzyskał tytuł magistra finansów i rachunkowości na Uniwersytecie Warszawskim.

Zdobywał doświadczenie w dziale księgowości Ecovis System Rewident. Podczas swojej kariery w Baker Tilly TPA Bartosz brał udział w licznych projektach związanych z badaniem jednostkowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych sporządzanych zgodnie z polskimi i międzynarodowymi standardami rachunkowości.

Uczestniczył także między innymi w projektach typu due diligence oraz związanych z wyceną nieruchomości.

In 2016 Bartosz received his Master's degree in Finance and Accounting from the Warsaw University.

He gained experience in the accounting department at Ecovis System Rewident. During his career at Baker Tilly TPA Bartosz participated in numerous projects related to the audit of separate and consolidated financial statements prepared in accordance with Polish and International Accounting Standards.

He has also participated, among others, in due diligence projects and projects related to property valuation.



O nas

Baker Tilly TPA świadczy kompleksowe usługi audytorskie oraz doradztwa biznesowego. Łączymy rozwiązania najwyższej jakości z międzynarodowym doświadczeniem oraz najlepszymi regionalnymi praktykami rynkowymi.

Jesteśmy członkiem międzynarodowej grupy doradczej TPA i globalnej sieci Baker Tilly International, co pozwala nam na działania o zasięgu globalnym, ale przede wszystkim gwarantuje najwyższe i ujednolicone standardy pracy.

Naszą ofertę uzupełniają usługi strategicznego doradztwa podatkowego, outsourcingu księgowości i płac, doradztwa dla sektora nieruchomości, a także doradztwa personalnego świadczone pod marką TPA Poland. Dostarczamy także obsługę prawną poprzez naszą kancelarię Baker Tilly Woroszyńska Legal.

Baker Tilly TPA, TPA Poland oraz kancelaria Baker Tilly Woroszyńska Legal są wyłącznymi reprezentantami sieci Baker Tilly International w Polsce.

Znajdź nas

www.bakertilly-tpa.pl

office@bakertilly-tpa.pl

About us

Baker Tilly TPA provides comprehensive audit and business advisory services. We combine top quality solutions with international experience and the best regional market practices.

We are a member of the international advisory group TPA and the global network Baker Tilly International, which allows us to operate on a global scale, but above all guarantees the highest and uniform standards of our work.

Our offer is complemented by strategic tax advisory, accounting and payroll administration outsourcing, real estate investment advisory as well as HR consulting services, provided under the TPA Poland brand. We also provide legal services through our law firm Baker Tilly Woroszyńska Legal.

Baker Tilly TPA, TPA Poland, and Baker Tilly Woroszyńska Legal are the exclusive representatives of Baker Tilly International in Poland.

Find us

www.bakertilly-tpa.pl

office@bakertilly-tpa.pl



Baker Tilly TPA, TPA oraz Baker Tilly Woroszylska Legal są nazwami handlowymi odpowiednio TPA Sp. z o.o. Sp.k. oraz Baker Tilly Woroszylska Legal Sp.k. Obie firmy są członkami globalnej sieci Baker Tilly International Ltd, w ramach której każda firma członkowska ma odrębną i niezależną osobowość prawną.

Baker Tilly TPA, TPA and Baker Tilly Woroszylska Legal are trade names of TPA Sp. z o.o. Sp.k. and Baker Tilly Woroszylska Legal Sp.k, respectively, both firms are a member of the global network of Baker Tilly International Ltd., the members of which are separate and independent legal entities.

Kontakt

Warszawa

ul. Przyokopowa 33
01-208 Warszawa
tel.: +48 22 647 97 00

Poznań

ul. Młyńska 12
61-730 Poznań
tel.: +48 61 630 05 00