



## Real Estate Accounting Guide 2024

Marzec 2024 r.

# Spis treści

<b>Wstęp</b>	<b>3</b>
<b>Rozdział 1. Rozliczanie inwestycji w nieruchomości</b>	<b>4</b>
1. Definicja nieruchomości inwestycyjnej	6
2. Nabycie nieruchomości inwestycyjnej	8
3. Wycena nieruchomości inwestycyjnej w momencie nabycia lub podczas budowy	17
4. Wycena nieruchomości inwestycyjnych po nabyciu lub wytworzeniu (modele wyceny)	23
5. Dochody z tytułu leasingu	35
6. Zachęty leasingowe	41
7. Początkowe koszty bezpośrednie poniesione w celu uzyskania leasingu operacyjnego	43
8. Ujęcie kaucji zabezpieczającej przez leasingodawcę jako zobowiązania finansowego	44
9. Waluta funkcjonalna	46
10. Rozliczanie zbycia	50
11. MSSF a ogólnie przyjęte zasady rachunkowości obowiązujące lokalnie	59
<b>Rozdział 2. Wycena nieruchomości: perspektywa rzeczoznawcy majątkowego</b>	<b>63</b>
1. Podstawa wyceny nieruchomości na potrzeby sprawozdawczości finansowej	65
2. Podejścia do wyceny nieruchomości	67
3. Podstawy prawne wycen w Polsce	68
4. Weryfikacja wyceny nieruchomości	69
5. Wpływ ESG na wyceny	73
<b>Rozdział 3. Kwestie podatkowe na rynku nieruchomości</b>	<b>75</b>
1. Etap budowy lub nabycia nieruchomości	77
2. Budowa inwestycji nieruchomościowej	82
3. Faza operacyjna: komercjalizacja oraz wynajem nieruchomości	87
4. Wyjście z inwestycji	96
<b>Rozdział 4. ESG</b>	<b>98</b>
<b>Bibliografia</b>	<b>108</b>
<b>Autorzy</b>	<b>109</b>

# Wstęp

Szanowni Państwo,

Mam ogromną przyjemność przedstawić Państwu 9. edycję przewodnika Deloitte Real Estate Accounting Guide 2024. W odróżnieniu od poprzednich dwóch edycji, tegoroczna publikacja została opracowana w języku polskim.

Przewodnik stanowi kompleksową bazę informacji, poruszającą zagadnienia specyficzne dla spółek z sektora nieruchomości z zakresu rachunkowości, podatków, wycen oraz obszaru ESG.

Pierwsza część przewodnika dotycząca tematów rachunkowych została przygotowana w oparciu o Standardy Rachunkowości MSSF. Przedstawiliśmy w niej rozmaite kwestie rachunkowe, pojawiające się w okresie cyklu życia nieruchomości - od jej nabycia, poprzez fazę operacyjną, aż po zbycie. W przewodniku podaliśmy również wiele przykładów pokazujących jak w praktyce stosować zapisy MSSF.

Druga część publikacji przedstawia temat wycen nieruchomości inwestycyjnych z perspektywy rzeczoznawcy majątkowego. W trzeciej części natomiast analizujemy wybrane kwestie podatkowe typowe dla branży nieruchomości.

W przewodniku nie mogło również zabraknąć sekcji poświęconej ESG. W niniejszym raporcie poruszamy tematy dotyczące podwójnej istotności, podejścia sektorowego, systemów zarządzania danymi i pozostałych unijnych regulacji, w tym Taksonomii - istotnych dla każdej branży, w tym nieruchomości i budownictwa.

Gorąco zachęcam Państwa do zapoznania się z naszą publikacją. Mam nadzieję, że przewodnik ułatwi zamknięcie przyszłych okresów sprawozdawczych nie tylko szybciej, ale również bardziej efektywnie. Dodatkowo zapewni, że informacje w nich zawarte będą zgodne z najwyższymi standardami rynkowymi.

**Ewelina Dufurat**

Dyrektorka, Audit & Assurance,  
Real Estate & Construction

**Rozdział 1.**

# Rozliczanie inwestycji w nieruchomości

# Wprowadzenie

Część poświęcona rachunkowości dotyczy wybranych tematów związanych z ujmowaniem, wyceną, zaprzestawianiem ujmowania i ujawnianiem informacji przez podmioty działające w sektorze nieruchomości. Poszczególne części odpowiadają kolejnym etapom funkcjonowania nieruchomości inwestycyjnej: od jej budowy lub nabycia, przez eksploatację, aż po jej zbycie. Publikacja omawia zasady rachunkowości określone w Międzynarodowych Standardach Sprawozdawczości Finansowej („MSSF”). Dodatkowo, pod koniec części dotyczącej rachunkowości wskazujemy najważniejsze różnice między MSSF a zasadami rachunkowości powszechnie przyjętymi w wybranych krajach Europy Środkowej.

W szczególności omawiamy standardy: MSR 16, MSR 21, MSR 23, MSR 36, MSR 37, MSR 40, MSSF 1, MSSF 3, MSSF 5, MSSF 9, MSSF 13 i MSSF 16, które są niezwykle istotne dla spółek z sektora nieruchomości.

Wytyczne zawarte w „Przewodniku” opierają się na publikacji Deloitte „iGAAP” z 17 listopada 2023 r. tbc dostępnej w DART (zob. Bibliografię na str. 153). DART, Deloitte Accounting Research Tool, to obszerna wirtualna biblioteka zawierająca publikacje dotyczące rachunkowości oraz ujawnianych informacji finansowych. Publikacja iGAAP, dostępna w DART, umożliwia dostęp do wszystkich standardów MSSF, a także:

- wiarygodnych i aktualnych publikacji iGAAP opracowanych przez Deloitte, które przedstawiają wytyczne w zakresie sprawozdawczości zgodnej z MSSF oraz
- wzorów sprawozdań finansowych dla jednostek stosujących MSSF.

Cykl iGAAP obejmuje również publikację „Beyond the numbers” zawierającą wytyczne dotyczące obowiązkowych ujawnień i zalecenia, które warto uwzględnić w szerszym kontekście problematyki ESG, tak istotnej z perspektywy wartości przedsiębiorstwa.

Wszystkie rzeczywiste przykłady opisywane w „Przewodniku” stosują j.p. („jednostka pieniężna”) jako walutę.



# 1. Definicja nieruchomości inwestycyjnej

Definicja nieruchomości inwestycyjnej znajduje się w MSR 40. [MSR 40:5]

## Nieruchomość inwestycyjna

Nieruchomość inwestycyjna to nieruchomość (grunt, budynek lub część budynku albo oba te elementy), posiadana (przez właściciela lub leasingobiorcę w formie składnika aktywów z tytułu prawa do użytkowania) w celu uzyskania przychodów z czynszów lub ze względu na wzrost jej wartości, względnie obie te korzyści, przy czym nieruchomość taka nie jest:

- wykorzystywana przy produkcji, dostawach dóbr, świadczeniu usług ani czynnościach administracyjnych;
- przeznaczona na sprzedaż w ramach zwykłej działalności jednostki”.



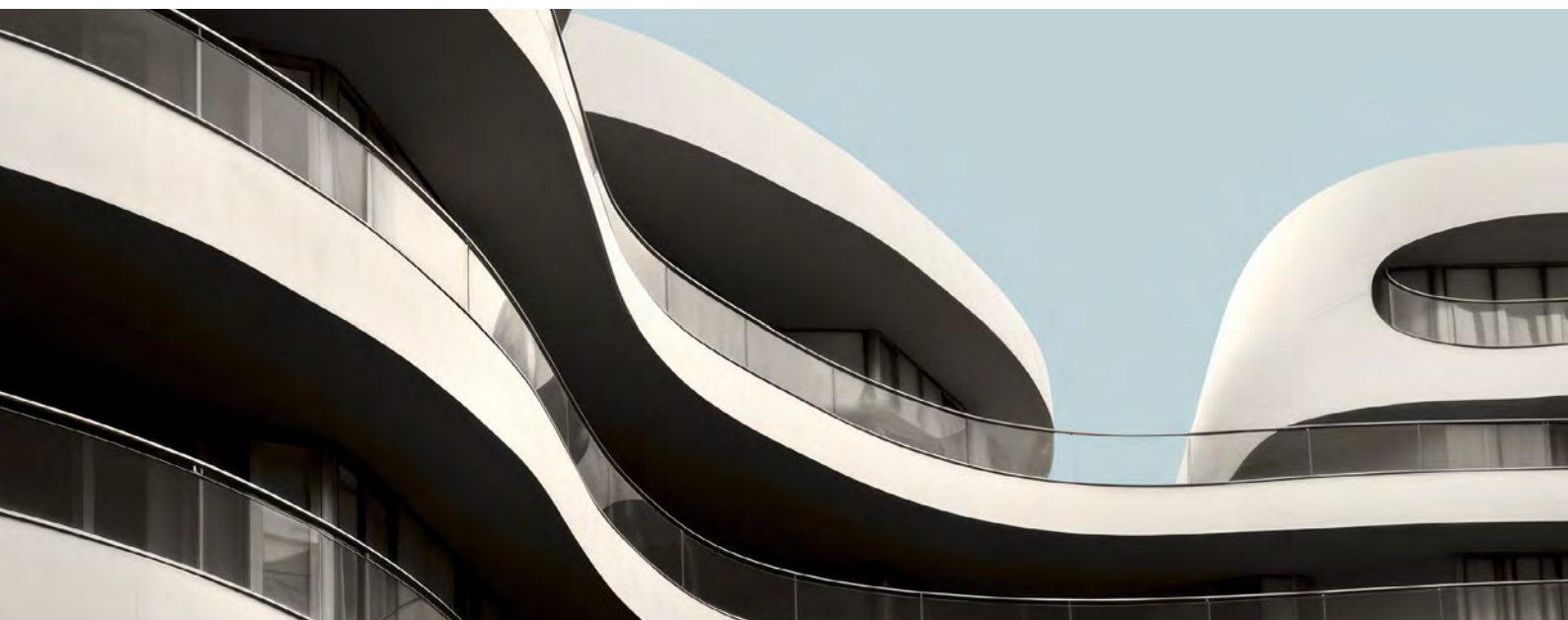
**Definicja obejmuje**  
[MSR 40:8]:

- grunt utrzymywany w posiadaniu ze względu na długoterminowy wzrost jego wartości, a nie w celu sprzedaży po krótkim okresie w ramach zwykłej działalności gospodarczej;
- grunt, którego przyszłe użytkowanie pozostaje aktualnie nieokreślone. Grunt, co do którego jednostka nie zdecydowała, czy będzie on użytkowany przez właściciela czy utrzymywany w celu sprzedaży po krótkim okresie w ramach zwykłej działalności gospodarczej, uznaje się za utrzymywany w posiadaniu ze względu na wzrost jego wartości;
- budynek, którego właścicielem jest jednostka (lub składnik aktywów z tytułu prawa do użytkowania budynku posiadanego przez jednostkę), oddany przez jednostkę w leasing operacyjny na podstawie jednej lub większej liczby umów;
- budynek, który obecnie jest niewykorzystany, a który został przeznaczony do oddania w leasing operacyjny na podstawie jednej lub większej liczby umów,
- nieruchomość w trakcie budowy lub dostosowywania, która ma być w przyszłości użytkowana jako nieruchomość inwestycyjna.

**Definicja nie obejmuje**  
[MSR 40:9]:

- nieruchomości przeznaczonych na sprzedaż w ramach zwykłej działalności gospodarczej lub nieruchomości w trakcie budowy lub dostosowywania z przeznaczeniem na sprzedaż (w ramach MSR 2). Oznacza to, że nieruchomości nabyte w celu zbycia w bliskiej przyszłości lub w celu dostosowania i odsprzedaży nie są objęte zakresem MSR 40;
- nieruchomości zajmowanych przez właściciela;
- nieruchomości oddanych w leasing finansowy innej jednostce.

Najczęściej nieruchomości inwestycyjne to: centra handlowe, budynki magazynowe i biurowe utrzymywane w celu uzyskiwania przychodów z najmu i wzrostu ich wartości.



## 2. Nabycie nieruchomości inwestycyjnej

W pierwszej kolejności, aby rozliczyć nabycie, ustala się, czy transakcja lub inne zdarzenie jest połączeniem jednostek, które wymaga, aby nabyte aktywa i przejęte zobowiązania stanowiły przedsięwzięcie. [MSSF 3:3] Transakcję lub zdarzenie ocenia się na podstawie definicji połączenia jednostek oraz szczegółowych wytycznych w par. B5 i B12D Standardu.

### 2.1. Identyfikacja połączenia jednostek

Zgodnie z MSSF 3, połączenie jednostek to transakcja lub inne zdarzenie, w którym jednostka przejmująca obejmuje kontrolę nad co najmniej jednym przedsięwzięciem. Ten sam standard definiuje przedsięwzięcie jako zintegrowany zespół działań i aktywów, który można prowadzić i którym można zarządzać w celu dostarczania dóbr lub usług klientom, generowania dochodu z inwestycji (np. w formie dywidend lub odsetek) lub generowania innego dochodu ze zwykłych działań.

Przedsięwzięcie obejmuje nakłady oraz procesy stosowane wobec tych nakładów, które mają zdolność do wytworzenia wyników (produktów). Trzy elementy przedsięwzięcia definiuje się następująco. [MSSF 3:B7]

#### Nakład

- Wszelkie zasoby ekonomiczne, które po zastosowaniu wobec nich jednego lub większej liczby procesów prowadzą do tworzenia wyników (produktów) lub mają zdolność przyczynienia się do tworzenia wyników (produktów).
- Przykładami nakładów są: aktywa trwałe (w tym wartości niematerialne lub prawa do użytkowania aktywów trwałych), własność intelektualna, prawo do uzyskania dostępu do niezbędnych materiałów lub praw i pracowników.

#### Proces

- Każdy system, standard, protokół, konwencja lub zasada, które po zastosowaniu ich do nakładu lub nakładów prowadzą do tworzenia wyników (produktów) lub mają zdolność przyczynienia się do tworzenia wyników (produktów).
- Przykładami są: procesy zarządzania strategicznego, procesy operacyjne i procesy zarządzania zasobami. Procesy te są zwykle udokumentowane, ale zdolności intelektualne zorganizowanej siły roboczej posiadającej niezbędne umiejętności i doświadczenie w stosowaniu zasad i konwencji mogą zapewniać niezbędne procesy, które mogą być zastosowane do nakładów w celu tworzenia wyników (produktów).
- Księgowość, rozliczenia, płace i inne systemy administracyjne nie są generalnie procesami stosowanymi w celu wytworzenia wyników (produktów).

#### Wyniki (Produkty)

- Rezultat nakładów i zastosowanych wobec nich procesów, które dostarczają dobra lub usługi klientom (w rozumieniu MSSF 15), generują dochód z inwestycji (np. w formie dywidend lub odsetek) lub generują inny dochód ze zwykłych działań (np. opłaty czynszowe).

**Aby zostać uznanym za przedsięwzięcie, zintegrowany zespół działań i aktywów musi obejmować co najmniej jeden nakład i jeden znaczący proces, które łącznie znacząco przyczyniają się do zdolności do tworzenia wyników (produktów). Jednak wyniki (produkty) nie są niezbędne, aby zintegrowany zespół działań i aktywów można było uznać za przedsięwzięcie.** Przykładem nabytego zespołu działań i aktywów, który nie ma wyników (produktów) na dzień przejęcia, jest jednostka na wczesnym etapie rozwoju, która nie zaczęła jeszcze generować przychodów. Jeżeli nabyty zespół działań i aktywów generował przychody na dzień przejęcia, uznaje się, że ma on wyniki (produkty) na ten dzień, nawet jeżeli następnie nie będzie już generował przychodów od klientów zewnętrznych, gdy zostanie na przykład zintegrowany z jednostką przejmującą. [MSSF 3:B12A]



### 2.1.1. Ocena, czy nabyty proces jest znaczący

MSSF 3 ocenia, czy nabyty proces jest znaczący na podstawie obecności (lub braku obecności) wyników (produktów):

Czy nabyty zespół działań i aktywów ma wyniki (produkty) na dzień przejęcia (tj. czy generuje przychody/dochody)?



Nabyty proces (lub grupę procesów) uznaje się za znaczący, jeżeli w przypadku zastosowania go do nabytego nakładu lub nabytych nakładów:

- ma on znaczenie krytyczne dla zdolności do kontynuowania wytwarzania wyników (produktów), a nabyte nakłady obejmują zorganizowaną siłę roboczą, która posiada niezbędne umiejętności, wiedzę lub doświadczenie na potrzeby prowadzenia tego procesu (lub grupy procesów); lub
- w znaczący sposób przyczynia się do zdolności do kontynuowania wytwarzania wyników (produktów) oraz:
  - jest uznawany za wyjątkowy lub rzadki; lub
  - nie może zostać zastąpiony bez znacznych kosztów, nakładów lub opóźnień w odniesieniu do zdolności do kontynuowania wytwarzania wyników (produktów).

Nabyty proces (lub grupę procesów) uznaje się za znaczący wyłącznie gdy:

- ma on znaczenie krytyczne dla zdolności do rozwijania lub przekształcania nabytego nakładu lub nakładów w wyniki (produkty); oraz
- nabyte nakłady obejmują zarówno
  - zorganizowaną siłę roboczą, która posiada niezbędne umiejętności, wiedzę lub doświadczenie na potrzeby prowadzenia tego procesu (lub grupy procesów), jak i
  - inne nakłady, które zorganizowana siła robocza mogłaby rozwijać lub przekształcać w wyniki (produkty).



Zasadniczo, jeżeli nabyty zespół działalności i aktywów nie zawiera wyników (produktów), konieczne są mocniejsze dowody na to, że zespół stanowi przedsięwzięcie, gdyż samo istnienie wyników (produktów) już stanowi pewnego rodzaju dowód, że nabyty zespół działalności i aktywów jest przedsięwzięciem. [MSSF 3:BC21M]

MSSF 3 przedstawia następujące obserwacje dotyczące oceny tego, czy nabyty proces jest znaczący w kontekście nabytych zespołów działalności i aktywów z wynikami (produktami) lub bez nich.

- Nabyta umowa stanowi nakład i nie stanowi znaczącego procesu. Umowa będąca źródłem stałego strumienia przychodów (np. umowa leasingu) sama w sobie nie stanowi procesu. Niemniej jednak nabyta umowa, na przykład umowa o zarządzanie nieruchomością na zasadzie outsourcingu lub o zarządzanie aktywami na zasadzie outsourcingu, może dawać dostęp do zorganizowanej siły roboczej.
- Trudności z zastąpieniem nabytej zorganizowanej siły roboczej mogą wskazywać na to, że nabyta zorganizowana siła robocza wykonuje proces, który ma znaczenie krytyczne dla zdolności do wytwarzania wyników (produktów)
- Proces (lub grupa procesów) nie ma znaczenia krytycznego, jeżeli – przykładowo – ma charakter pomocniczy lub drugorzędny w kontekście wszystkich procesów wymaganych do wytworzenia wyników (produktów).

## 2.2. Test koncentracji

MSSF 3 określa opcjonalne, uproszczone podejście do oceny tego, czy jednostka nabyła przedsięwzięcie aktywa.

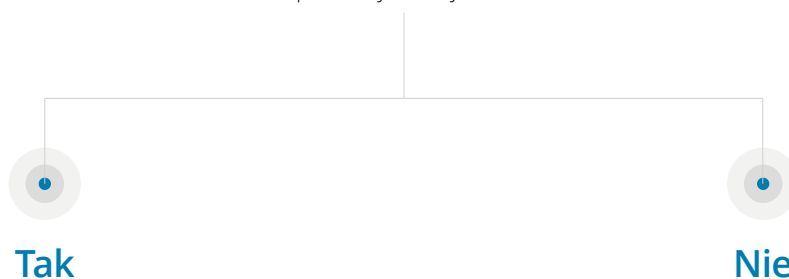
**Zgodnie z opcjonalnym testem koncentracji (o którego zastosowaniu jednostka może zdecydować odrębnie dla każdej transakcji) jeżeli zasadniczo cała wartość godziwa nabytych aktywów brutto jest skoncentrowana w pojedynczym, możliwym do zidentyfikowania składniku aktywów lub w grupie podobnych, możliwych do zidentyfikowania aktywów, jednostka może stwierdzić, że nabycie nie stanowi połączenia jednostek. [MSSF 3:B7A(a)] W takim przypadku jednostka rozlicza transakcję jako nabycie aktywów (zob. pkt 3.1).**

Jeżeli wynik testu koncentracji jest negatywny (tj. zasadniczo cała wartość godziwa nabytych aktywów brutto nie jest skoncentrowana w pojedynczym, możliwym do zidentyfikowania składniku aktywów lub w grupie podobnych, możliwych do zidentyfikowania aktywów), nie musi to oznaczać, że transakcja stanowi połączenie jednostek. Aby stwierdzić, czy transakcja stanowi nabycie aktywów czy połączenie jednostek, jednostka musi ocenić, czy nabyty zespół działań i aktywów obejmuje co najmniej jeden nakład i jeden znaczący proces. W tym celu stosuje się MSSF 3 (par. od B8 do B12D).

**Jednostka, która przeprowadziła test koncentracji i uznała, że nabyty zespół działań i aktywów nie stanowi przedsięwzięcia, może zignorować wynik testu koncentracji i zamiast tego przeprowadzić ocenę szczegółową, o której mowa w MSSF 3, w par. od B8 do B12D, aby ustalić, czy transakcja stanowi połączenie jednostek. [MSSF 3:BC 21X]**

## Test koncentracji

Czy zasadniczo cała wartość godziwa nabytych aktywów brutto jest skoncentrowana w pojedynczym, możliwym do zidentyfikowania składniku aktywów lub w grupie podobnych aktywów?



**Tak**

**Nie**

### Wynik testu jest pozytywny

= transakcja **NIE** stanowi przedsięwzięcia  
MSSF 3.B7A(a),

Jednakże wynik testu można zignorować i przeprowadzić dalszą szczegółową ocenę, zgodnie z wymogami pkt. B8–B12D MSSF 3.

### Wynik testu jest NEGATYWNY

= **nie** stwierdzono jeszcze, czy transakcja stanowi przedsięwzięcie

Konieczna dalsza szczegółowa ocena zgodnie z wymogami MSSF 3, pkt. B8–B12D.

W par. 21U Uzasadnienia wniosków do MSSF 3 Rada Międzynarodowych Standardów Rachunkowości („Rada”) wyjaśnia, że test koncentracji został opracowany, aby ułatwić zrozumienie, a w niektórych przypadkach niebudzących wątpliwości, ułatwić stosowanie i ograniczyć koszty szczegółowej oceny, której w innych przypadkach wymaga MSSF 3 w par. od B8 do B12D. Test koncentracji dotyczy pojedynczego, możliwego do zidentyfikowania składnika aktywów lub grupy podobnych, możliwych do zidentyfikowania aktywów. Rada nie oczekuje od jednostek szczegółowych wyliczeń, gdyż stoją one w sprzeczności z ideą testu, który zakłada możliwość dokonania uproszczonej oceny.

W teorii, w niektórych okolicznościach test koncentracji może dać „wynik fałszywie pozytywny”, tj. określić transakcję jako nabycie aktywów, podczas gdy szczegółowa ocena określiłaby ją jako połączenie jednostek. Rada miała świadomość, że taka sytuacja jest możliwa, gdy wprowadziła test koncentracji do MSSF 3 i opracowała test w taki sposób, aby zminimalizować ryzyko, że wynik fałszywie pozytywny pozbawi użytkowników sprawozdania finansowego przydatnych informacji. [MSSF3:BC21Z].

Test, określony w par. B7B MSSF 3, można podzielić na trzy etapy.

## Etap 1

Ustalenie wartości godziwej nabytych aktywów brutto

### 2.2.1. Etap 1: ustalenie wartości godziwej nabytych aktywów brutto

Wartość godziwa nabytych aktywów brutto obejmuje wartość wszelkich niekontrolujących udziałów w przejęciu częściowym oraz wartość wszelkich uprzednio posiadanych udziałów w przejęciu stopniowym. Test koncentracji polega na porównaniu całkowitej wartości godziwej pojedynczego, możliwego do zidentyfikowania składnika aktywów (lub grupy podobnych aktywów) z całkowitą wartością godziwą nabytych aktywów brutto.

Dla celów testu koncentracji do aktywów brutto nie zalicza się pewnych określonych aktywów:

#### Aktywów brutto nie stanowią:

- środki pieniężne i ich ekwiwalenty;
- aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego;
- wartość firmy wynikająca z rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego.

## Etap 2

Ustalenie pojedynczego, możliwego do zidentyfikowania składnika aktywów lub grupy podobnych, możliwych do zidentyfikowania aktywów

MSSF 3 nie zaleca, aby ustalać wartość godziwą nabytych aktywów brutto bezpośrednio (tj. przez ustalenie wartości godziwej nabytych aktywów możliwych do zidentyfikowania oraz wszelkiej wartości z rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego). Zamiast tego w par. B7B lit. b) stwierdza się, że wartość godziwą nabytych aktywów brutto można zazwyczaj wyznaczyć pośrednio jako sumę uzyskaną przez dodanie wartości godziwej przekazanej zapłaty (powiększonej o wartość godziwą wszelkich niekontrolujących udziałów oraz wartość godziwą wszelkich uprzednio posiadanych udziałów) do wartości godziwej przejętych zobowiązań (innych niż rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego), a następnie odjęcie wartości pozycji określonych w par. B7B lit. a) (tj. środków pieniężnych i ekwiwalentów środków pieniężnych, aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego oraz wartości firmy wynikającej z rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego).

## Etap 3

Ustalenie, czy zasadniczo cała wartość godziwa nabytych aktywów brutto jest skoncentrowana w pojedynczym, możliwym do zidentyfikowania składniku aktywów lub w grupie podobnych, możliwych do zidentyfikowania aktywów

### 2.2.2. Etap 2: Ustalenie pojedynczego, możliwego do zidentyfikowania składnika aktywów lub grupy podobnych, możliwych do zidentyfikowania aktywów

Możliwy do zidentyfikowania składnik aktywów to składniki lub grupa aktywów ujmowane i wyceniane jako pojedynczy, możliwy do zidentyfikowania składnik aktywów w połączeniu jednostek. [MSSF 3:B7B(c)]

Na potrzeby testu koncentracji podobne, możliwe do zidentyfikowania aktywa stanowią grupę. Podczas oceny, czy składniki aktywów są podobne, jednostka bierze pod uwagę charakter każdego pojedynczego, możliwego do zidentyfikowania składnika aktywów oraz ryzyko związane z zarządzaniem aktywami i wytwarzaniem wyników (produktów) z aktywów. [MSSF 3:B7B(e)] W par. B7B lit. f) MSSF 3 wyjaśnia, że następujące składniki aktywów nie są podobne:

- rzeczowy składnik aktywów i składnik wartości niematerialnych;



- rzeczowe składniki aktywów należące do różnych klas, chyba że spełniają one kryteria wskazane w par. B7B lit. d) MSSF 3, aby uznać je za pojedynczy możliwy do zidentyfikowania składnik aktywów;
- możliwe do zidentyfikowania składniki wartości niematerialnych należące do różnych klas (np. marki, licencje i składniki wartości niematerialnych na etapie prac rozwojowych);
- składnik aktywów finansowych i składnik aktywów niefinansowych;
- składniki aktywów finansowych należące do różnych klas (np. należności oraz inwestycje w instrumenty kapitałowe);
- możliwe do zidentyfikowania składniki aktywów, które należą do tej samej klasy aktywów, ale różnią się znacząco pod względem charakterystyki ryzyka.

### **2.2.3. Etap 3: Ustalenie, czy zasadniczo cała wartość godziwa nabytych aktywów brutto jest skoncentrowana w pojedynczym, możliwym do zidentyfikowania składniku aktywów lub w grupie podobnych, możliwych do zidentyfikowania aktywów**

Wynik testu koncentracji jest pozytywny, jeżeli zasadniczo cała wartość godziwa nabytych aktywów brutto (ustalona w etapie 1.) jest skoncentrowana w pojedynczym, możliwym do zidentyfikowania składniku aktywów lub w grupie podobnych, możliwych do zidentyfikowania aktywów (etap 2.). [MSSF 3:B7B]

MSSF 3 nie określa wartości procentowej, która stanowi „zasadniczo całą” wartość godziwą. Naszym zdaniem, należy przyjąć, że wynik testu koncentracji jest pozytywny, jeżeli 90 proc. wartości godziwej nabytych aktywów brutto jest skoncentrowana w pojedynczym, możliwym do zidentyfikowania składniku aktywów lub w grupie podobnych aktywów.

Jeżeli w wyniku testu koncentracji jednostka uzna, że pojedynczy, możliwy do zidentyfikowania składnik aktywów lub grupa podobnych aktywów nie stanowią 90 proc. wartości godziwej nabytych aktywów brutto, konieczna jest bardziej szczegółowa ocena, która pozwoli stwierdzić, czy nabyty zespół działań i aktywów stanowi połączenie jednostek.

### 2.3. Przykład A. Nabycie nieruchomości

## Scenariusz 1

### STAN FAKTYCZNY

Jednostka kupiła 10 domów jednorodzinnych, każdy z wcześniej zawartą umową najmu. Wartość godziwa zapłaty stanowi równowartość wartości godziwej wszystkich 10 nabytych domów jednorodzinnych. Na każdy dom jednorodzinny składają się: grunt, budynki oraz inwestycje związane z ulepszeniem nieruchomości. Każdy dom posiada inną powierzchnię oraz wystrój wnętrza. Wszystkie domy znajdują się na tym samym obszarze i posiadają podobnych klientów (najemców). Nie występują istotne różnice w ryzyku działalności na rynku nieruchomości związanym z nabytymi domami. Nie przekazano pracowników, innych aktywów, procesów ani działań.

### ZASTOSOWANIE WYMOGÓW

Nabywca wykonał opcjonalny test koncentracji, o którym mowa w par. B7B, i stwierdził, że:

- każdy dom jednorodzinny stanowi pojedynczy, możliwy do zidentyfikowania składnik aktywów zgodnie z par. B7B, gdyż:
  - budynek i inwestycje związane z ulepszeniem nieruchomości są na stałe połączone z gruntem i nie można ich usunąć bez poniesienia znacznego kosztu;
  - budynek i wcześniej zawarte umowy najmu stanowią pojedynczy, możliwy do zidentyfikowania składnik aktywów, gdyż w ramach połączenia jednostek byłyby ujmowane i wyceniane jako pojedynczy, możliwy do zidentyfikowania składnik aktywów (zob. B42);
- grupa 10 domów jednorodzinnych stanowi grupę podobnych, możliwych do zidentyfikowania aktywów, gdyż są one (wszystkie domy jednorodzinne) do siebie podobne, a ryzyko związane z zarządzaniem aktywami i wytwarzaniem wyników (produktów) z aktywów nie różnią się od siebie znacząco. Dzieje się tak dlatego, że nie istnieją znaczące różnice między rodzajami domów i grupami klientów.
- dlatego zasadniczo cała wartość

godziwa nabytych aktywów brutto jest skoncentrowana w grupie podobnych aktywów.

Nabywca stwierdza, że nabyty zespół działań i aktywów nie stanowi przedsięwzięcia.

## Scenariusz 2

### STAN FAKTYCZNY

Przyjmijmy, że stan faktyczny jest taki sam, jak w Scenariuszu 1, jednak nabywca kupił również kompleks biurowy przeznaczony dla wielu najemców składający się z sześciu 10-piętrowych, w pełni wynajętych budynków biurowych. Dodatkowy zespół działań i aktywów obejmuje: grunty, budynki, umowy najmu oraz umowy o usługi porządkowe, ochroniarskie oraz utrzymaniowe. Nie przekazano pracowników, innych aktywów, procesów ani działań. Wartość godziwa kompleksu biurowego jest zbliżona do wartości godziwej wszystkich 10 domów jednorodzinnych. Procesy wykonywane na podstawie umów o usługi porządkowe i ochroniarskie mają charakter pomocniczy lub drugorzędny w kontekście wszystkich procesów wymaganych do wytworzenia wyników (produktów).

### ZASTOSOWANIE WYMOGÓW

Nabywca przeprowadził opcjonalny test koncentracji, o którym mowa w par. B7B, i stwierdził, że domy jednorodzinne i kompleks biurowy nie stanowią podobnych, możliwych do zidentyfikowania składników aktywów, gdyż domy jednorodzinne i kompleks biurowy znacznie się od siebie różnią pod względem ryzyka związanego z obsługą aktywów, pozyskiwaniem najemców i zarządzaniem nimi. Różnice dotyczą w szczególności skali działalności i ryzyka związanego z dwiema grupami klientów. Dlatego zasadniczo wartość godziwa nabytych aktywów brutto nie koncentruje się w całości w grupie podobnych, możliwych do zidentyfikowania aktywów, gdyż wartość godziwa kompleksu biurowego jest zbliżona do wartości godziwej wszystkich 10 domów jednorodzinnych. Nabywca ocenia, czy zespół działań i aktywów spełnia minimalne wymogi, aby można go było uznać za przedsięwzięcie zgodnie z par. B8–B12D.

Zespół działań i aktywów ma wyniki (produkty), gdyż generuje przychody z tytułu wcześniej zawartych umów najmu. Dlatego nabywca stosuje kryteria wskazane w par. B12C, aby ocenić, czy nabyte procesy są znaczące.

Nabywca stwierdza, że kryterium, o którym mowa w par. B12C lit. a) nie zostało spełnione, gdyż:

- zespół nie obejmuje zorganizowanej siły roboczej;
- procesy wykonywane przez zewnętrzny personel sprzątający, zewnętrznych ochroniarzy i konserwatorów (jedynie nabyte procesy) mają charakter pomocniczy lub drugorzędny w kontekście wszystkich procesów wymaganych do wytworzenia wyników (produktów) (zob. pkt B12D lit. c)), a więc nie mają one znaczenia krytycznego dla zdolności do kontynuowania wytwarzania wyników (produktów).

Po rozważeniu nabytych procesów – wykonywanych przez zewnętrzny personel sprzątający, zewnętrznych ochroniarzy i konserwatorów – nabywca stwierdził, że kryteria wskazane w par. B12C lit. b) również nie zostały spełnione. Jest to uzasadnione z obu powodów podanych poniżej:

- procesy nie przyczyniają się w znaczący sposób do zdolności do kontynuowania wytwarzania wyników (produktów);
- procesy są łatwo dostępne na rynku, co oznacza, że nie są ani wyjątkowe, ani rzadkie. Ponadto, można je zastąpić bez znacznych kosztów, nakładów lub opóźnień w odniesieniu do zdolności do kontynuowania wytwarzania wyników (produktów).

Żadne z kryteriów wskazanych w par. B12C nie zostało spełnione, dlatego nabywca stwierdza, że nabyty zespół działań i aktywów nie stanowi przedsięwzięcia.

## Scenariusz 3

### STAN FAKTYCZNY

Przyjmijmy, że stan faktyczny jest taki sam, jak w Scenariuszu 2, jednak zespół działań i aktywów obejmuje również pracowników odpowiedzialnych za umowy najmu, zarządzanie najemcami oraz zarządzanie procesami operacyjnymi i nadzór nad nimi.

### ZASTOSOWANIE WYMOGÓW

Nabywca nie przeprowadził opcjonalnego testu koncentracji, o którym mowa w par. B7B. i ocenia, czy zespół spełnia minimalne wymogi, aby uznać go za przedsięwzięcie zgodnie z par. B8–B12D.

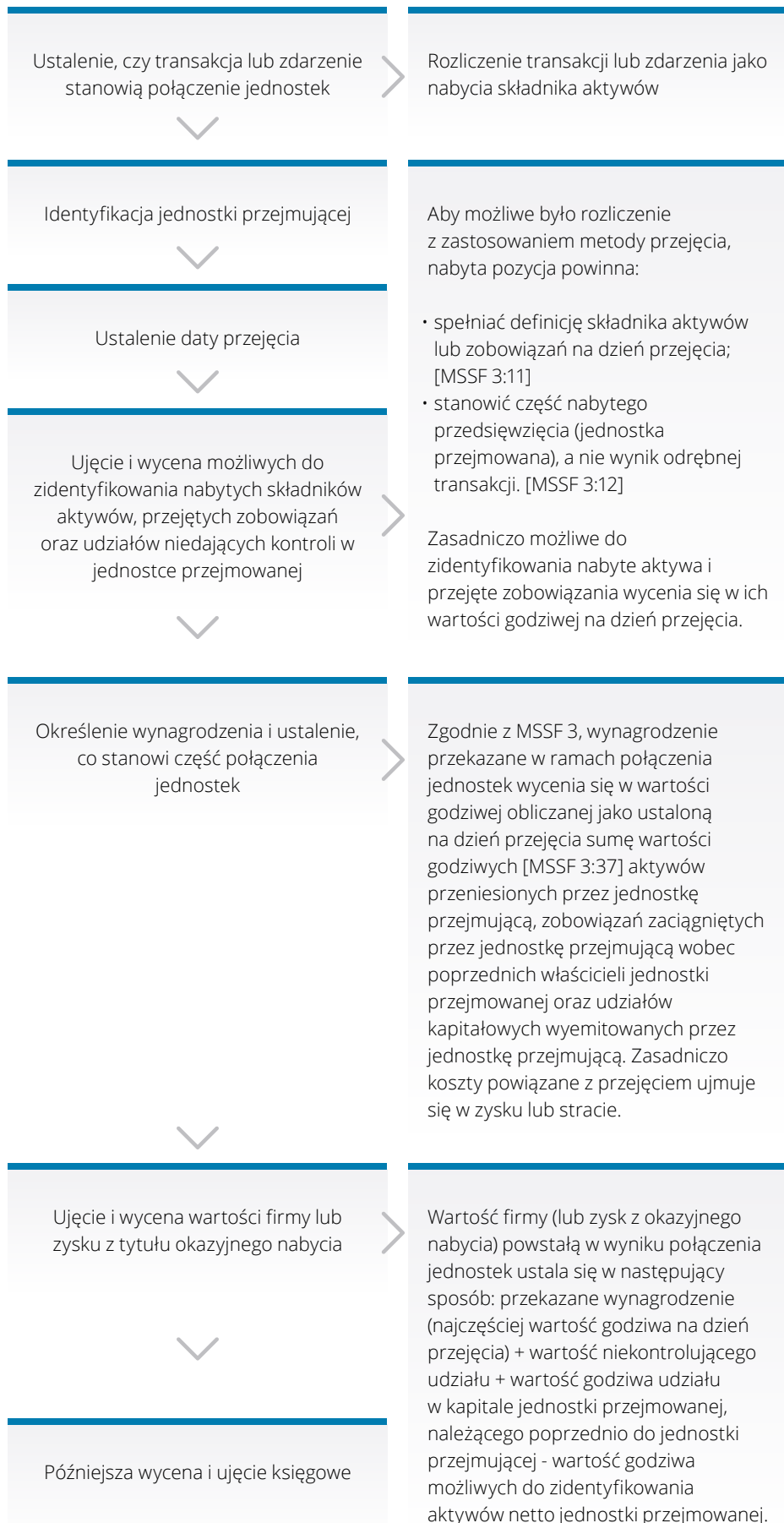
Nabyty zespół działań i aktywów ma wyniki (produkty), gdyż generuje przychody z tytułu wcześniej zawartych umów najmu. Dlatego nabywca stosuje kryteria wskazane w par. B12C.

Nabywca stwierdza, że kryterium, o którym mowa w par. B12C lit. a), zostało spełnione, gdyż zespół obejmuje zorganizowaną siłę roboczą, która posiada niezbędne umiejętności, wiedzę lub doświadczenie na potrzeby prowadzenia procesów (tj. leasingu, zarządzania najemcami oraz zarządzania procesami operacyjnymi oraz nadzoru nad nimi), które są znaczące, gdyż mają znaczenie krytyczne dla zdolności do kontynuowania wytwarzania wyników (produktów) w przypadku zastosowania ich do nabytych nakładów (tj. gruntów, budynków i wcześniej zawartych umów najmu).

Ponadto, nabywca stwierdza, że kryterium wskazane w par. B8 zostało spełnione, gdyż znaczące procesy i nakłady wspólnie istotnie przyczyniają się do zdolności do tworzenia wyników (produktów). Dlatego nabywca stwierdza, że nabyty zespół działań i aktywów stanowi przedsięwzięcie.

### 2.4. Rozliczenie z zastosowaniem metody przejęcia

Zgodnie z MSSF 3 wszystkie połączenia jednostek rozlicza się metodą przejęcia. MSSF 3:4J Uwzględnienie wszystkich wymogów standardu pozwala wyodrębnić siedem etapów, które przedstawia sąsiedni wykres.



Zasady rachunkowości dotyczące rozliczenia nabycia aktywów opisano w par. 3.1

### 2.4.1. Najważniejsze różnice między rozliczeniem połączenia jednostek a nabycia aktywów

Nabycie aktywów i połączenie jednostek wywierają zasadniczo różny wpływ rachunkowy zarówno na dzień przejęcia, jak i po tym dniu. Najważniejsze różnice przedstawia poniższa tabela.

Obszar	Połączenie jednostek	Nabycie grupy aktywów
Wartość firmy	Potencjalnie prowadzi do powstania wartości firmy lub zysku z tytułu okazynego nabycia	Nie prowadzi do powstania wartości firmy ani zysku z tytułu okazynego nabycia
Podatek odroczony	W momencie początkowego ujęcia aktywów lub zobowiązań prowadzi do powstania podatku odroczonego na skutek korekty wartości godziwej	Nie prowadzi do powstania podatku odroczonego
Wycena aktywów i zobowiązań	Początkowo nabyte aktywa i przejęte zobowiązania wycenia się w ich wartości godziwej, której podstawę stanowi ocena uczestników rynku	Aktywom i zobowiązaniom przypisuje się wartości bilansowe poprzez przypisanie przekazanej zapłaty poszczególnym aktywom i zobowiązaniom na podstawie ich wartości godziwej
Zobowiązania warunkowe	Szczególne wymogi dotyczące zobowiązań warunkowych	Do zobowiązań warunkowych stosuje się MSR 37 (brak ujęcia)
Koszty transakcji	Koszty transakcji zalicza się w ciężar kosztów w rachunku zysków i strat jako część ceny nabycia	Koszty bezpośrednio związane z transakcją są aktywowane

### 2.5. Testy na utratę wartości firmy wynikającej z rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego ujętej w wyniku połączenia jednostek MSR 36:75

W przypadku połączenia jednostek gospodarczych jednostka może utworzyć rezerwę z tytułu odroczonego podatku dochodowego w odniesieniu do dodatnich różnic przejściowych powstałych na skutek początkowego ujęcia aktywów. [MSR 12:22(a)]

Tak ujęta rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego zwiększa wartość firmy testowaną na utratę wartości.

Zgodnie z par. 50 lit. b MSR 36, który do wyliczenia wartości użytkowej wprowadza obowiązek zastosowania przepływów pieniężnych przed opodatkowaniem, zazwyczaj rezerwa z

tytułu odroczonego podatku dochodowego nie jest wliczana do wartości bilansowej ośrodka wypracowującego środki pieniężne. Jeżeli jednak ujęcie rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego prowadzi do zwiększenia wartości firmy, wyłączenie rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego z wartości bilansowej ośrodka wypracowującego środki pieniężne (lub grupy ośrodków wypracowujących środki pieniężne), do którego została przypisana wartość firmy, będzie skutkowało ujęciem odpisu z tytułu utraty wartości na dzień przejęcia, nawet gdy wartość przyszłych przepływów pieniężnych się nie zmniejszy. To nie wydaje się zasadne. Dlatego w zakresie, w jakim wartość firmy wzrosła na skutek ujęcia rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego w ramach alokacji ceny zakupu, podczas ustalania wartości bilansowej ośrodka wypracowującego środki pieniężne (lub

grupy ośrodków wypracowujących środki pieniężne) można uwzględnić powiązaną rezerwę z tytułu odroczonego podatku dochodowego.

W ten sposób jeżeli wartość odzyskiwalna stanowi wartość użytkową, wartość bilansowa ośrodka wypracowującego środki pieniężne (lub grupy ośrodków wypracowujących środki pieniężne) jest korygowana o wszelkie pozostałe rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego w dniu przeprowadzenia testu na utratę wartości, który skutkowało zwiększeniem wartości firmy (tj. uwzględniając, że rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego ujęta na dzień przejęcia może zostać w pełni lub w części odwrócona).



# 3. Wycena nieruchomości inwestycyjnej w momencie nabycia lub podczas budowy

## 3.1. Zasady ogólne

Nieruchomość inwestycyjną ujmuje się jako składnik aktywów, gdy: [MSR 40:16]

- uzyskanie przez jednostkę przyszłych korzyści ekonomicznych związanych z tą nieruchomością jest prawdopodobne oraz
- można wiarygodnie wycenić jej cenę nabycia lub koszt wytworzenia.

Nieruchomość inwestycyjną posiadaną na własność początkowo wycenia się według ceny nabycia lub kosztu wytworzenia. Przy początkowej wycenie uwzględnia się koszty przeprowadzenia transakcji. [MSR 40:20]

Kosztów rozruchu się nie uwzględnia, chyba że ich poniesienie jest niezbędne w celu doprowadzenia nieruchomości do stanu umożliwiającego jej używanie zgodnie z zamierzeniami. Kosztów nietypowych i strat operacyjnych poniesionych zanim nieruchomość osiągnie zaplanowane obciążenie nie zalicza się do kosztu nieruchomości inwestycyjnej. [MSR 40:23]

Nieruchomość inwestycyjną będącą prawem najemcy do użytkowania składnika aktywów wycenia się początkowo w cenie nabycia lub koszcie wytworzenia zgodnie z MSSF 16.

## 3.2. Składniki ceny nabycia lub kosztu wytworzenia

### 3.2.1. Składniki kosztu nabytego składnika aktywów

Na cenę nabycia nieruchomości składa się cena zakupu powiększona o wszelkie koszty bezpośrednio związane z transakcją zakupu. Do kosztów bezpośrednio związanych z transakcją zakupu zalicza się na przykład opłaty za obsługę prawną, podatek od zakupu nieruchomości i pozostałe koszty transakcji. [MSR 40:21]

## Przykład nakładów aktywowanych jako część ceny nabycia nieruchomości inwestycyjnej

W marcu 20X1 r. jednostka R nabywa budynek –nieruchomość inwestycyjną – za 95 mln j.p. W czerwcu 20X1 r. jednostka R przeprowadza generalny remont budynku, aby spełnić wymogi potencjalnych najemców. Remont kosztował 5 mln j.p. Jednostka R zapłaci agencji nieruchomości dwukrotność miesięcznego czynszu, jeżeli agencji uda się znaleźć najemcę. W grudniu 20X1 r. Jednostce R (leasingodawca) udaje się oddać nieruchomość w leasing operacyjny Jednostce S (najemca). W momencie zakupu budynku jednostka R dokonuje początkowego ujęcia budynku w cenie zakupu zgodnie z MSR 40. Koszty remontu są niezbędne do przystosowania nieruchomości do stanu pozwalającego na jej wynajem, dlatego należy je uwzględnić w początkowym koszcie budynku.

Wynagrodzenie agencji nieruchomości nie stanowi kosztu początkowego budynku, jednak uznaje się je za „początkowe koszty bezpośrednie” poniesione podczas negocjowania i zawierania umowy leasingu operacyjnego zgodnie z MSSF 16 (zob. pkt 7.2) i kapitalizuje jako część budynku oddanego w leasing. W przypadku zastosowania modelu opartego na cenie nabycia lub koszcie wytworzenia nakłady amortyzuje się w okresie leasingu. W przypadku zastosowania modelu opartego na wartości godziwej koszty są aktywowane i zmniejszają zysk z tytułu aktualizacji wyceny (lub zwiększają stratę z tego tytułu) podczas późniejszej aktualizacji wyceny do wartości godziwej.

### 3.2.2. Składniki kosztu aktywów wytworzonych przez jednostkę we własnym zakresie

MSR 40 nie odnosi się w szczególności do sposobu ujmowania kosztu nieruchomości inwestycyjnej zbudowanej przez jednostkę we własnym zakresie. W okresie budowy koszty budowy są kapitalizowane jako część ceny nabycia lub kosztu wytworzenia nieruchomości inwestycyjnej w trakcie budowy zgodnie z ogólną zasadą ujmowania. Punkty od 16 do 22 MSR 16 określają, co składa się na cenę nabycia lub koszt wytworzenia. Jeżeli jednostka nie wytwarza podobnych aktywów w celu sprzedaży (co ma miejsce w przypadku większości przedsiębiorstw z sektora nieruchomości), koszt składnika aktywów wytworzonego przez jednostkę we własnym zakresie obejmują wyłącznie elementy wskazane w par. 16 MSR 16. Są to:

- materiały bezpośrednie;
- bezpośrednia robocizna i
- nieuniknione koszty, które można bezpośrednio przyporządkować budowie (tj. koszty, których można byłoby uniknąć, gdyby składnik aktywów nie został zbudowany).

Koncepcja kosztów „które można przyporządkować bezpośrednio” różni się od koncepcji stosowanych podczas wyceny kosztu przetworzenia, do których odnosi się MSR 2 i na które składają się systematycznie przypisane, stałe i zmienne pośrednie koszty produkcji, poniesione przy przetwarzaniu materiałów na gotowe dobra. Systematyczne przypisywanie stałych kosztów pośrednich nie jest stosowane w MSR 16, gdyż zgodnie z MSR 16 kapitalizuje się wyłącznie koszty, które można przyporządkować bezpośrednio.

Standard nie zawiera dalszych informacji, w jaki sposób ustalić, które koszty można „przyporządkować bezpośrednio”. Będą to bezpośrednie koszty krańcowe wynikające z budowy danego składnika aktywów, jeżeli poniesiono je, aby przygotować ten składnik do stanu zdolności użytkowej.

Koszty finansowania zewnętrznego aktywuje się zgodnie z ogólnymi wymogami MSR 23 (zob. pkt 3.3).

Jeżeli jednostka rozlicza swoje nieruchomości inwestycyjne zgodnie z modelem opartym na wartości godziwej (zob. pkt 4.2), o ile wartość godziwą nieruchomości w trakcie budowy można wiarygodnie ustalić, koszty aktywowane podczas budowy nie wpływają na wartość bilansową nieruchomości inwestycyjnej w trakcie budowy, której wycenę aktualizuje się na koniec okresu sprawozdawczego do wartości godziwej. Dlatego wszystkie koszty aktywowane w okresie sprawozdawczym zmniejszają kwotę ujętą w rachunku zysków i strat będącą zyskiem (lub stratą) z tytułu aktualizacji wyceny do wartości godziwej na dzień zakończenia okresu sprawozdawczego.

Chociaż kwota wykazana w sprawozdaniu z sytuacji finansowej nie ulega zmianie, należy w odpowiednim momencie aktywować koszty budowy, gdyż jest to istotne z perspektywy klasyfikacji kwot w sprawozdaniu z całkowitych dochodów (np. zysk z tytułu aktualizacji wyceny może być przeszacowany; o tę samą kwotę można przeszacować koszty związane z nieruchomością).

#### 3.2.2.1. Amortyzacja dzierżawionego gruntu podczas budowy nieruchomości inwestycyjnej – nieruchomość inwestycyjna wyceniana zgodnie z modelem ceny nabycia lub kosztu wytworzenia

Jeżeli jednostka prowadzi budowę na dzierżawionym gruncie uznawanym za nieruchomość inwestycyjną wycenianą zgodnie z modelem ceny nabycia lub kosztu wytworzenia, amortyzacja prawa do użytkowania składnika aktywów w postaci dzierżawionego gruntu w okresie budowy stanowi część kosztu budynku w trakcie budowy. Amortyzacja prawa do użytkowania składnika aktywów będącego dzierżawionym gruntem stanowi koszt, który można przypisać bezpośrednio do budowy. Zgodnie z MSR 16 taką amortyzację można uwzględnić w koszcie budynku w trakcie budowy.

### Przykłady płatności z tytułu rozwiązania umowy leasingu dokonywane przez leasingodawcę na rzecz leasingobiorcy

Spółka A posiada budynek biurowy, który oddała w leasing Spółce B. Zgodnie z MSSF 16 jest to leasing operacyjny. Spółka A chce przekształcić budynek w wielorodzinny budynek mieszkalny, gdyż uważa, że w ten sposób uzyska wyższe przychody z czynszów. Jednak w pierwszej kolejności Spółka A musi rozwiązać umowę leasingu zawartą ze Spółką B.

#### Po początkowym ujęciu Spółka A wycenia nieruchomość inwestycyjną zgodnie z modelem ceny nabycia lub kosztu wytworzenia.

W pkt. 16 lit. b) MSR 16 czytamy, że na cenę nabycia lub koszt wytworzenia pozycji składają się „wszystkie inne pozwalające się bezpośrednio przyporządkować koszty poniesione w celu dostosowania składnika aktywów do miejsca i stanu, w którym może on funkcjonować w sposób zgodny z zamierzeniami kierownictwa”. W myśl pkt. 7 MSR 16, cenę nabycia lub koszt wytworzenia pozycji ujmuje się jako składnik aktywów, 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”.

Dlatego Spółka A aktywuje poniesiony koszt wypowiedzenia umowy leasingu operacyjnego zawartej ze Spółką B, jeżeli spełnia on warunki ujęcia przedstawione w pkt. 7 MSR 16, gdyż jest to koszt bezpośrednio związany z użytkowaniem w sposób zamierzony przez kierownictwo.

Spółka A powinna również zwrócić uwagę na ewentualne przesłanki utraty wartości oraz rozważyć, czy konieczne są dalsze testy na utratę wartości, aby zagwarantować, że budynek nie ujemnie się w wartości bilansowej wyższej niż wartość odzyskiwalna w wyniku aktywowania kosztów rozwiązania umowy leasingu.

### 3.2.3. Płatności odroczone

W przypadku odroczenia płatności ceną nabycia lub kosztem wytworzenia nieruchomości inwestycyjnej jest ekwiwalent ceny zapłaconej środkami pieniężnymi. Różnicę pomiędzy ekwiwalentem ceny ujętej przy początkowej wycenie a łączną kwotą płatności ujmuje się jako koszty odsetek na przestrzeni okresu kredytowania, tj. okresu od otrzymania nieruchomości do rozliczenia powiązanego zobowiązania. [MSR 40:24]

MSR 40 nie podaje definicji „ekwiwalentu ceny zapłaconej środkami pieniężnymi”. Zakłada się, że ma on stanowić równowartość wartości bieżącej płatności odroczonej, lecz może on również obejmować cenę w środkach pieniężnych zaproponowaną przez sprzedawcę jako alternatywę dla odroczenia płatności.

### 3.2.4. Zaprzestanie aktywowania

Ujmowanie kosztów nabycia bądź wytworzenia w wartości bilansowej nieruchomości inwestycyjnej kończy się w momencie dostosowania składnika aktywów do miejsca i warunków potrzebnych do rozpoczęcia jego funkcjonowania zgodnie z zamierzeniami kierownictwa. Dlatego też koszty poniesione w trakcie używania lub przemieszczania danej pozycji nie są włączane do jej wartości bilansowej. [MSR 16:20]

Składnik aktywów wytworzony przez jednostkę gospodarczą w własnym zakresie wymaga ustalenia i konsekwentnego stosowania określenia zdarzeń lub działań stanowiących moment zakończenia fizycznej budowy/instalacji składnika aktywów (tj. kiedy jego miejsce i stan pozwalają mu funkcjonować w sposób zgodny z zamierzeniami kierownictwa), tak aby wszystkie koszty poniesione po tym momencie zostały zidentyfikowane i zaliczone w ciężar kosztów.

Jeżeli zakończenie fizycznej budowy się opóźni, koszty powstałe w czasie opóźnienia będą prawdopodobnie zaklasyfikowane do kosztów nietypowych i jako takie – zaliczone w ciężar kosztów w momencie poniesienia. Zgodnie z MSR

### Przykład płatności za składnik aktywów odroczonej na okres dłuższy od „normalnego terminu spłaty kredytu”

W pewnym mieście nieruchomości komercyjne nie cieszą się zainteresowaniem klientów. Aby to zmienić, lokalna firma oferująca tego rodzaju nieruchomości ogłasza, że ma na sprzedaż obiekt „bez odsetek przez pierwsze trzy lata po zakupie”. Następnie oprocentowanie będzie naliczane z zastosowaniem rynkowej stopy procentowej. W mieście działają inne firmy oferujące nieruchomości na podobnych warunkach. Oferta znajduje nabywcę. Zgodnie z pkt. 23 MSR 16, jeżeli płatność za nieruchomość jest odroczonej na okres dłuższy od „normalnego terminu spłaty kredytu kupieckiego”, należy naliczyć odsetki. W tych okolicznościach zaproponowany trzyletni okres bezodsetkowy nie jest normalnym terminem spłaty kredytu kupieckiego.

Pkt 23 MSR 16 ma za zadanie zapewnić, że składnik aktywów zostanie ujęty w bieżącej cenie zapłaconej środkami pieniężnymi. Wymogi w zakresie „normalnego terminu spłaty kredytu kupieckiego” mają uwzględnić fakt, że rozliczenie zakupu odbywa się często kilka dni, tygodni, a nawet miesięcy po transakcji (w zależności od branży i lokalnych przepisów) i nie wymaga naliczenia odsetek. Jednak w szczególności w przypadku zakupów o znacznej wartości, np. nieruchomości, cena zapłacona środkami pieniężnymi będzie dużo niższa jeśli kwota zostanie zapłacona z góry, bez jej odraczania o trzy lata. Jeżeli płatność odracza się o okres dłuższy niż normalny termin spłaty kredytu kupieckiego, należy rozpoznać element odsetkowy.

23, kosztów finansowania zewnętrznego poniesionych w okresie opóźnienia się nie aktywuje – standard wymaga, aby zawiesić aktywowanie kosztów w czasie zawieszenia prac (zob. pkt 3.3.3.2).

Niekiedy przed rozpoczęciem użytkowania składnika aktywów potrzebna jest zgoda organu nadzorującego (np. pozwolenia w zakresie zdrowia i bezpieczeństwa). Nie oznacza to jednak, że koszty mogą być aktywowane do czasu uzyskania tych pozwoleń. Zazwyczaj kierownictwo dąży do uzyskania pozwoleń przed zakończeniem fizycznej budowy i testów, tak aby nie opóźniać rozpoczęcia działalności. Opóźnienia w uzyskaniu pozwoleń, których można było uniknąć, a które uniemożliwiają rozpoczęcie działalności, są nietypowe, a więc powinny prowadzić do zaprzestania aktywowania kosztów.

Sformułowanie „stan niezbędny do umożliwienia jego działania w sposób zgodny z zamierzeniami kierownictwa” użyte w MSR 16 nie może uzasadnić ciągłego aktywowania kosztów (i przekładania amortyzacji), gdy składnik aktywów jest już używany, ale nie spełnia pierwotnych oczekiwań kierownictwa. Może to jednak stanowić przesłankę utraty wartości zgodnie z MSR 36.

### Aktywowanie kosztów poniesionych w okresie od zakończenia budowy do dnia wydania pozwolenia na użytkowanie

20 września 20X0 r. Spółka A zakończyła budowę centrum handlowego. Zgodnie z przepisami zanim centrum rozpocznie działalność odpowiedni organ musi wydać pozwolenie na użytkowanie, o które można wystąpić dopiero w chwili, gdy budowa została zakończona. Średni czas oczekiwania na pozwolenie wynosi trzy miesiące.

W tym przypadku organ wydał pozwolenie na użytkowanie 20 grudnia 20X0 r. Podczas trzech miesięcy od 20 września 20X0 r. Spółka A poniosła koszty zarządzania budynkiem (np. koszty mediów i ochrony budynku) i koszty z tytułu odsetek w wysokości 10 j.p. (Zgodnie z MSR 23 budynek jest dostosowywanym składnikiem aktywów).

Koszty poniesione przez Spółkę A między 20 września 20X0 r. (zakończenie budowy) a 20 grudnia 20X0 r. (wydanie pozwolenia na użytkowanie r.) powinny stanowić początkowy koszt budynku.

Koszt zarządzania to koszty, „pozwalające się bezpośrednio przyporządkować, poniesione w celu dostosowania składnika aktywów do miejsca i stanu, w którym może on funkcjonować w sposób zgodny z zamierzeniami kierownictwa”. (MSR 16:16(b)). Uzyskanie pozwolenia na użytkowanie to z kolei działanie „niezbędne do przygotowania dostosowywanego składnika aktywów do zamierzonego użytkowania lub sprzedaży” (MSR 23:25), dlatego Spółka A powinna aktywować koszty finansowania zewnętrznego do czasu uzyskania pozwolenia.

Wszelkie koszty nadmiernych strat w zasobach poniesione podczas uzyskiwania pozwolenia nie powinny być aktywowane (MSR 16:22). Przykładowo, jeżeli Spółka A nie przekazała organowi wymaganych informacji, w wyniku czego wydanie pozwolenia na użytkowanie się przydłużyło ponad zwyczajowe trzy miesiące od zakończenia budowy (opóźnienia można było uniknąć), w początkowym koszcie budowy Spółka A będzie mogła uwzględnić tylko te koszty, które poniosła w standardowym czasie potrzebnym do uzyskania pozwolenia na użytkowanie (w naszym przypadku – trzy miesiące).

Jeżeli opóźnienie wynikałoby ze zwłoki urzędników (bez winy Spółki A), okres aktywowania kosztów zostałby wydłużony.

### 3.3. Koszty finansowania zewnętrznego

#### 3.3.1. Główna zasada i zakres

**Główna zasada MSR 23 stanowi, że koszty finansowania zewnętrznego, które są bezpośrednio powiązane z nabyciem, budową lub wytworzeniem dostosowywanego składnika aktywów są ujmowane jako część ceny nabycia lub kosztu wytworzenia tego składnika aktywów. Pozostałe koszty finansowania zewnętrznego są ujmowane jako koszt. [MSR 23:1]**

Dostosowywany składnik aktywów jest to taki składnik aktywów, który wymaga długiego czasu niezbędnego do przygotowania go do zamierzonego użytkowania lub do sprzedaży. [MSR 23:5]

MSR 23 nie określa, co oznacza wyrażenie „długi czas”. W każdym przypadku należy uwzględnić konkretne fakty i okoliczności. Prawdopodobnie okres 12 miesięcy lub dłuższy byłby takim „długim czasem”. Można oczekiwać, że większość nieruchomości inwestycyjnych w trakcie budowy spełniłoby definicję dostosowywanego składnika aktywów.

**W par. 4 MSR 23 zwalnia jednostki z obowiązku aktywowania kosztów finansowania zewnętrznego związanych z dostosowywanymi składnikami aktywów wycenianymi według wartości godziwej (byłyby to również nieruchomości inwestycyjne w budowie, gdyby jednostka stosowała do nieruchomości inwestycyjnych model oparty na wartości godziwej). Dlatego jednostki mogą w swoich zasadach (polityce) rachunkowości wybrać, czy w stosunku do takich aktywów aktywują koszty finansowania zewnętrznego.**

Zasady (politykę) rachunkowości należy ujawnić, jeżeli są one istotne z perspektywy zrozumienia sprawozdania finansowego.

Zwolnienie przewidziane w par. 4 MSR 23 przyznaje, że na wycenę aktywów według wartości godziwej nie wpływają koszty finansowania zewnętrznego poniesione w czasie ich budowy lub wytwarzania. dni w koszcie budynku w trakcie budowy.

#### 3.3.2. Definicja kosztów finansowania zewnętrznego

Koszty finansowania zewnętrznego są to odsetki oraz inne koszty ponoszone przez jednostkę w związku z pożyczaniem środków finansowych. [MSR 23:5]

Koszty finansowania zewnętrznego mogą składać się z: [MSR 23:6]

- kosztów odsetek wyliczonych przy zastosowaniu metody efektywnej stopy procentowej zgodnie z MSSF 9;
- odsetek w odniesieniu do zobowiązań ujmowanych zgodnie z MSSF 16;
- różnic kursowych powstających w związku z pożyczkami i kredytami w walucie obcej, w stopniu w jakim są uznawane za korektę kosztów odsetek.

Zysków lub strat wynikających z refinansowania nie zalicza się do kosztów finansowania zewnętrznego, które mogą być aktywowane zgodnie z MSR 23. W MSSF 9 wyraźnie napisano, że zyski i straty wynikające z refinansowania ujmują się w zysku lub stracie w momencie powstania. Zyski i straty wynikające z refinansowania mogą powstać np. w przypadku wcześniejszej spłaty lub istotnej zmiany warunków finansowania zewnętrznego.

Koszty finansowania zewnętrznego, które można aktywować, to takie koszty, których można było uniknąć, gdyby nie poniesiono nakładów na dostosowywany składnik aktywów. [MSR 23:10]

#### 3.3.2.1. Specjalne koszty finansowania zewnętrznego

Jeżeli jednostka pożycza środki specjalnie, aby nabyć lub zbudować dostosowywany składnik aktywów, kwota kosztów finansowania zewnętrznego, które można aktywować, stanowi rzeczywiste koszty finansowania zewnętrznego poniesione z tytułu danej pożyczki lub kredytu w danym okresie. [MSR 23:12]

W wyniku ustaleń dotyczących finansowania jednostka może ponieść konkretne koszty finansowania zewnętrznego, zanim część lub całość pożyczonych środków będzie wydatkowana na dostosowywany składnik aktywów.

W takich okolicznościach wszelkie przychody z inwestycji tymczasowych do czasu poniesienia wydatków na dostosowywany składnik aktywów pomniejszają rzeczywiste koszty finansowania zewnętrznego poniesione, aby ustalić koszty finansowania zewnętrznego, które można aktywować. [MSR 23:13]

### 3.3.2.2. Ogólne koszty finansowania zewnętrznego

Finansowanie zewnętrzne ogólne to wszystkie pożyczki i kredyty jednostki zaciągnięte w danym okresie, poza pożyczkami i kredytami zaciągniętymi specjalnie w celu pozyskania określonego dostosowywanego składnika aktywów do momentu zakończenia zasadniczo wszystkich działań niezbędnych do przygotowania tego składnika aktywów do jego zamierzonego użytkowania lub sprzedaży. [MSR 23:14]

Jeżeli dostosowywany składnik aktywów jest finansowany z puli ogólnych pożyczek i kredytów, zgodnie z par.14 MSR 23 jednostka określa kwotę kosztów finansowania zewnętrznego, które mogą być aktywowane poprzez zastosowanie stopy kapitalizacji do nakładów poniesionych na ten składnik aktywów.

Stopę kapitalizacji ustala się w następujący sposób: [MSR 23:14]

**Ogólne koszty finansowania zewnętrznego razem w okresie (tj. bez specjalnych pożyczek i kredytów)**

**Średnie ważone ogólne pożyczki i kredyty razem (tj. bez specjalnych pożyczek i kredytów)**

Podczas ustalania kosztów finansowania zewnętrznego, które będą aktywowane, nakłady na dostosowywany składnik aktywów obejmują tylko płatności w gotówce, przekazane inne aktywa lub zaciągnięte oprocentowane zobowiązania. Nakłady pomniejsza się o wszelkie przedsprzedażowe zaliczki, płatności otrzymane w związku z realizacją określonego etapu zaawansowania wytworzenia składnika aktywów oraz o dotacje otrzymane do dostosowywanego składnika aktywów. Średnia wartość bilansowa składnika aktywów w danym okresie, łącznie z uprzednio aktywowanymi kosztami finansowania zewnętrznego, stanowi zazwyczaj rozsądne przybliżenie nakładów, do których stosuje się stopę kapitalizacji w tym okresie. [MSR 23:18]

W przypadku zaciągnięcia pożyczki lub kredytu bez ściśle określonego celu ustalając odpowiednią stopę kapitalizacji lub ustalając limit kapitalizacji poprzez odniesienie do kosztów finansowania zewnętrznego poniesionych w danym okresie, przychodów z tytułu odsetek od nadwyżek środków nie kompensuje się z kosztami odsetek.

### 3.3.3. Okres aktywowania

#### 3.3.3.1. Rozpoczęcie aktywowania

Zgodnie z MSR 23.17, jednostka aktywuje koszty finansowania zewnętrznego od daty, w której spełnia następujące trzy warunki:

- ponosi nakłady na składnik aktywów;
- ponosi koszty finansowania zewnętrznego;
- podejmuje działania niezbędne do przygotowania składnika aktywów do jego zamierzonego użytkowania lub do sprzedaży.

W tym sensie „działania” mają szerokie znaczenie i obejmują wszystkie czynności niezbędne do przygotowania składnika aktywów do jego zamierzonego użytkowania.

Składają się na nie prace techniczne i administracyjne takie jak działania podjęte przed rozpoczęciem fizycznej budowy związane z otrzymaniem pozwoleń. [MSR 23:19]

Samo utrzymywanie składnika aktywów, bez żadnych towarzyszących temu prac związanych z przyszłą inwestycją, nie uprawnia jednostki do aktywowania kosztów finansowania zewnętrznego. Typowym przykładem jest utrzymywanie dużych obszarów gruntów bez prowadzenia działań niezbędnych do przygotowania ich do zamierzonego użytkowania. Aktywowanie kosztów finansowania zewnętrznego może się rozpocząć dopiero, gdy rozpoczęto tego rodzaju działania w ramach konkretnego planu zmiany warunków składnika aktywów. [MSR 23:19]

### 3.3.3.2. Zawieszenie aktywowania

Zasadniczo jednostka aktywuje koszty finansowania zewnętrznego do czasu spełnienia wszystkich trzech warunków wskazanych w par. 3.3.3.1.

Jeżeli jednak jednostka zawiesi działalność związaną z budową na dłuższy czas, powinna również zaprzestać aktywowania kosztów finansowania zewnętrznego do czasu wznowienia takiej działalności. [MSR 23:20]

Tego rodzaju przerwy w działalności budowlanej mogą wystąpić np. na skutek trudności z przepływami pieniężnymi lub wstrzymania działalności na czas trudnej sytuacji na rynku, kiedy to poniesionych kosztów finansowania zewnętrznego nie uznaje się za konieczny koszt prac budowlanych, a więc nie można ich aktywować. Z drugiej strony tymczasowe opóźnienie stanowiące niezbędną lub przewidywaną część procesu przygotowania aktywów do ich zamierzonego użytkowania lub wynikające z przyczyn naturalnych, np. niekorzystnych warunków pogodowych typowych w danym regionie geograficznym, nie wymaga zawieszenia aktywowania. [MSR 23:21]

#### 3.3.3.3. Zaprzestanie aktywowania

Zgodnie z par. MSR 23.22, jednostka zaprzestaje aktywowania, gdy zasadniczo wszystkie działania niezbędne do przygotowania dostosowywanego składnika aktywów do zamierzonego użytkowania lub sprzedaży są zakończone.

Składnik aktywów jest zazwyczaj gotowy do zamierzonego użytkowania lub sprzedaży, gdy fizyczna budowa została zakończona, nawet gdy rutynowe prace administracyjne nadal trwają. Jeżeli jedynymi nieukończonymi pracami są niewielkie modyfikacje, takie jak na przykład mało znaczące prace wykończeniowe dokonywane na życzenie kupującego, oznacza to, że zasadniczo wszystkie działania zostały zakończone. [MSR 23:23]

Dlatego jednostka zaprzestaje aktywowania, gdy zakończy się fizyczna budowa składnika aktywów, gdyż jest to etap, na którym składnik aktywów będzie zasadniczo gotowy do zamierzonego użytkowania, nawet gdy potrzeba dodatkowego czasu na zakończenie rutynowych prac administracyjnych, sprzedaży składnika aktywów lub – w przypadku nieruchomości inwestycyjnej – znalezienie najemcy.

#### Przykład nieruchomości inwestycyjnej, w której leasingobiorca wykonuje prace wykończeniowe

Jeżeli leasingodawca kończy budowę nieruchomości, która będzie wymagać prac wykończeniowych, i przekazuje tę nieruchomość leasingobiorcy, który wykonuje dalsze prace, aby przygotować ją do zamierzonego użytkowania, z perspektywy leasingodawcy nieruchomość jest dostępna do zamierzonego użytkowania w chwili jej przekazania leasingobiorcy. Jest to data rozpoczęcia leasingu (zgodnie z MSSF 16), a także data, w której leasingodawca zaprzestaje aktywowania kosztów finansowania zewnętrznego (chyba że nastąpiło opóźnienie między zakończeniem prac przez leasingodawcę a przejęciem nieruchomości w posiadanie przez leasingobiorcę, kiedy to zaprzestanie aktywowania kosztów nastąpi wcześniej).

#### Przykłady zaprzestania aktywowania kosztów finansowania zewnętrznego zakupu gruntu

Jednostka A nabyła grunt, na którym rozpoczęła budowę. Zarówno grunt, jak i budynki spełniają definicję dostosowywanego składnika aktywów i są finansowane za pomocą zadłużenia zaciągniętego bez ściśle określonego celu. W czasie budowy nie będzie możliwe alternatywne zastosowanie gruntu. Aby ustalić, kiedy zaprzestać aktywowania kosztów finansowania zewnętrznego gruntu, Jednostka A powinna ustalić jego zamierzone użytkowanie.

Grunt i budynek mogą być zajmowane przez właściciela (rzeczowe aktywa trwałe), posiadane w celu uzyskiwania przychodów z czynszów lub utrzymywania w posiadaniu ze względu na wzrost ich wartości (nieruchomość inwestycyjna) lub przeznaczone do sprzedaży (zapasy). Zamierzonym użytkowaniem gruntu nie jest samo wzniesienie budynku, lecz późniejsze użytkowanie gruntu i budynku w jednym z trzech wymienionych celów.

Jeżeli gruntu nie można użytkować zgodnie z przeznaczeniem podczas trwania budowy, zgodnie z pkt. 24 MSR 23. aby zdecydować, kiedy zaprzestać aktywowania kosztów finansowania zewnętrznego dotyczących gruntu, Jednostka A powinna potraktować grunt i budynek wspólnie. W takiej sytuacji grunt nie byłby gotowy do zamierzonego użytkowania lub do sprzedaży do czasu, aż zakończą się wszystkie działania niezbędne do przygotowania zarówno gruntu, jak i budynku do ich zamierzonego użytkowania lub sprzedaży.

#### 3.4. Nakłady ponoszone w terminie późniejszym

Właściwe zastosowanie zasady, o której mowa w par. 3.1., skutkuje:  
[MSR 40:18 i 19]

- natychmiastowym zaliczeniem kosztów bieżącego utrzymania nieruchomości w ciężar kosztów (np. kosztów pracowniczych, kosztów zużycia materiałów i kosztów niewielkich części zamiennych ponoszonych w celu wykonania remontów i konserwacji);
- ujęciem kosztów poniesionych w celu zastąpienia części oryginalnych w nieruchomości inwestycyjnej, o ile spełniają one warunki ujmowania.

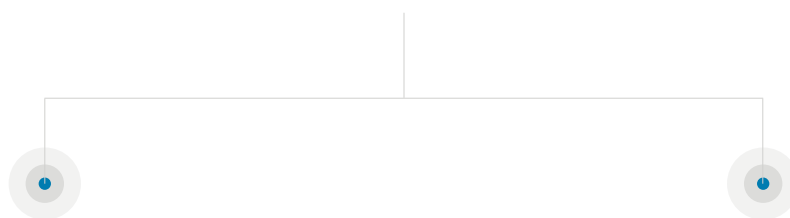
W chwili aktywowania kosztów części zamiennych zaprzestaje się ujmowania wartości bilansowych zamienianych części.  
[MSR 40:19]

Jeżeli jednostka wyceniała nieruchomości inwestycyjne według modelu opartego na cenie nabycia lub koszcie wytworzenia (zob. pkt 4.3), lecz nie amortyzowała zastąpionej części oddzielnie, a wartości bilansowej zastąpionej części nie można ustalić, koszt zastąpionej części w chwili nabycia można ustalić na podstawie kosztu zastąpienia.  
[MSR 40:68]

Jeżeli jednostka stosuje model oparty na wartości godziwej (zob. pkt 4.2), wartość godziwa nieruchomości inwestycyjnej może już odzwierciedlać fakt, że część, która została zastąpiona, utraciła swoją wartość. W innym wypadku może być trudno odróżnić, o ile należy zmniejszyć wartość godziwą w związku z zastępowaną częścią. Alternatywą dla zmniejszenia wartości godziwej w związku z wymienianą częścią, gdy jest to niewykonalne w praktyce, jest ujmowanie kosztu wymiany w wartości bilansowej nieruchomości inwestycyjnej, a następnie ponowne oszacowanie wartości godziwej (tj. zgodnie z wymogiem dotyczącym zwiększeń niewiązanych się z wymianą). [MSR 40:68]

## 4. Wycena nieruchomości inwestycyjnych po nabyciu lub wytworzeniu (modele wyceny)

Zgodnie z MSR 40 po początkowym ujęciu nieruchomości inwestycyjnej, tj. po nabyciu lub budowie, jednostka ma do wyboru dwa modele wyceny:



**Model oparty na wartości godziwej**  
(zob. pkt 4.2)

**Model oparty na cenie nabycia lub koszcie wytworzenia** (zob. pkt 4.3)

### 4.1.1. Aktywa z tytułu prawa do użytkowania spełniające kryteria nieruchomości inwestycyjnej

Jednostka stosuje wybrany model do wszystkich nieruchomości inwestycyjnych, które posiada. [MSR 40:30]

**Jednostka, która wybierze model oparty na cenie nabycia lub koszcie wytworzenia, nadal ustala wartość godziwą wszystkich swoich nieruchomości inwestycyjnych dla celów ujawniania informacji, chyba że w wyjątkowych sytuacjach wiarygodne ustalenie wartości godziwej jest niemożliwe (zob. pkt 4.2.4).**

Jeżeli leasingobiorca stosuje model oparty na wartości godziwej określony w MSR 40 w odniesieniu do swoich nieruchomości inwestycyjnych, stosuje on model oparty na wartości godziwej również w odniesieniu do aktywów z tytułu prawa do użytkowania, które spełniają definicję nieruchomości inwestycyjnej. [MSSF 16:34] Leasingobiorca ujmuje aktywa z tytułu prawa do użytkowania, które odpowiadają definicji nieruchomości inwestycyjnej, w sposób zgodny ze stosowaną polityką dotyczącą nieruchomości inwestycyjnych, tj. z zastosowaniem modelu opartego na cenie nabycia lub koszcie wytworzenia i ujawnieniem wartości godziwej lub z zastosowaniem modelu opartego na wartości godziwej. [MSSF 16:BC178]

### 4.1.2. Zmiana zasad (polityki) rachunkowości w odniesieniu do nieruchomości inwestycyjnych

Zmiana przyjętych zasad, która zgodnie z MSR 8 jest dozwolona pod warunkiem, że przyczyni się do przekazywania bardziej przydatnych i wiarygodnych informacji, będzie dobrowolną zmianą zasad (polityki) rachunkowości.

**W MSR 40 stwierdzono, że jest bardzo mało prawdopodobne, aby zmiana modelu opartego na wartości godziwej na model oparty na cenie nabycia lub koszcie wytworzenia uczyniła prezentację bardziej przydatną. [MSR 40:31]**

## 4.2. Model oparty na wartości godziwej

### 4.2.1. Model oparty na wartości godziwej – zasady ogólne

Po początkowym ujęciu jednostka, która wybierze model oparty na wartości godziwej, wycenia w wartości godziwej wszystkie nieruchomości inwestycyjne, z wyjątkiem przypadków, w których mają zastosowanie wymogi wskazane w par. 53 MSR 40 (brak możliwości wiarygodnego ustalenia wartości godziwej, zob. pkt 4.2.4). [MSR 40:33]

Wartość godziwa jest „ceną, którą otrzymano by za sprzedaż składnika aktywów lub zapłacono by za przeniesienie zobowiązania w transakcji przeprowadzonej na zwykłych warunkach między uczestnikami rynku na dzień wyceny. (Zob. MSSF 13 Ustalanie wartości godziwej)”. [MSR 40:5]

Przy ustalaniu wartości godziwej nieruchomości inwestycyjnej jednostka gwarantuje, że wartość godziwa odzwierciedla między innymi wysokość przychodów z czynszów z aktualnych umów leasingowych, jak również inne założenia, które uczestnicy rynku przyjęliby przy wycenie nieruchomości inwestycyjnej w aktualnych warunkach rynkowych. [MSR 40:40]

Kiedy leasingobiorca stosuje model oparty na wartości godziwej do wyceny nieruchomości inwestycyjnej, którą jest składnik aktywów z tytułu prawa do użytkowania, wycenia w wartości godziwej składnik aktywów z tytułu prawa do użytkowania, a nie bazową nieruchomość (zob. pkt 4.2.7). [MSR 40:40A]

**Ustalając wartość bilansową nieruchomości inwestycyjnej w oparciu o model oparty na wartości godziwej, jednostka nie uwzględnia podwójnie**

**składników aktywów lub zobowiązań ujętych w innym miejscu sprawozdania finansowego (np. przedpłat lub naliczonych przychodów z tytułu leasingu operacyjnego).**

Przykładowo, windy i urządzenia klimatyzacyjne stanowią często integralną część budynku, więc ich wartość zazwyczaj jest zawarta w wartości godziwej nieruchomości inwestycyjnej i nie są one ujmowane jako oddzielne aktywa.

Podobnie, jeżeli umowa leasingu biura przewiduje, że powierzchnia biurowa powinna być umeblowana, to generalnie wartość godziwa biura zawiera w sobie wartość godziwą mebli, ponieważ opłata z tytułu leasingu dotyczy powierzchni umeblowanej. Dlatego jednostka nie ujmuje mebli jako oddzielnych składników aktywów. [MSR 40:50]

## Przykład aktualizacji wyceny nieruchomości inwestycyjnej: koszty transakcji poniesione w momencie nabycia

Bezpośrednio przed zakończeniem okresu sprawozdawczego Jednostka A nabyła nieruchomość inwestycyjną (w transakcji przeprowadzonej na zwykłych warunkach z uczestnikiem rynku będącym osobą trzecią) za kwotę 100 mln j.p. W momencie początkowego ujęcia jednostka poniosła dodatkowe koszty w postaci opłat prawnych i innych honorariów za usługi profesjonalne w wysokości 2 mln j.p., które są bezpośrednio związane z nabyciem nieruchomości. Koszty te uwzględnia się w początkowej wycenie nieruchomości inwestycyjnej zgodnie z pkt. 21 MSR 40 (zob. pkt 4.1).

Dlatego początkowo nieruchomość inwestycyjną ujmuje się w kwocie 102 mln j.p.

Do wyceny swojej nieruchomości inwestycyjnej jednostka stosuje model oparty na wartości godziwej zgodnie z MSR 40. Na dzień zakończenia okresu sprawozdawczego wartość godziwa nieruchomości inwestycyjnej pozostała taka sama i nadal stanowi równowartość 100 mln j.p. zapłaconych przez Jednostkę A.

Zgodnie z MSSF 13 wartość godziwą nieruchomości inwestycyjnej wycenia się na dzień sprawozdawczy w kwocie, którą otrzymano by w tym dniu z tytułu sprzedaży nieruchomości w transakcji przeprowadzonej na zwykłych warunkach na rynku głównym (lub najkorzystniejszym rynku) Jednostki A. Ewentualna transakcja sprzedaży nieruchomości mogłaby wiązać się z poniesieniem kosztów przez Jednostkę A (sprzedającego) lub nabywcę. Zgodnie z pkt. 25 MSSF 13 koszty transakcyjne poniesione przez Jednostkę A w przypadku sprzedaży nieruchomości nie pomniejszają wartości godziwej nieruchomości. Tak samo, w przypadku sprzedaży nieruchomości inwestycyjnej Jednostka A nie otrzyma środków poniesionych przez nabywcę (np. opłat podobnych do opłat prawnych i innych honorariów za usługi profesjonalne aktywowanych przez Jednostkę A). Dlatego tego rodzaju koszty nie wpływają na wartość godziwą nieruchomości inwestycyjnej, o której mowa w MSSF 13.

Na dzień sprawozdawczy wartość nieruchomości wycenia się na 100 mln j.p. Różnicę między tą kwotą a wartością bilansową w wysokości 102 mln j.p. ujmuje się w rachunku zysków i strat jako korektę wartości godziwej zgodnie z pkt. 35 MSR 40 (zob. pkt 4.2.6).

Podany przykład pokazuje, że jeżeli nieruchomość inwestycyjną nabywa się bezpośrednio przed końcem okresu sprawozdawczego, gdy prawdopodobieństwo, że wartość godziwa zmieni się między datą nabycia a końcem okresu obrotowego, jest niewielkie, wartość takiej nieruchomości w rachunku zysków i strat może się zmniejszyć o równowartość aktywowanych kosztów nabycia.



Wartość godziwa nieruchomości inwestycyjnej ujmowana przez leasingobiorcę jako składnik aktywów z tytułu prawa do użytkowania odzwierciedla oczekiwane przepływy pieniężne (w tym zmienne opłaty leasingowe, w odniesieniu do których przewiduje się, że przypadną do zapłaty). W związku z tym, jeżeli wycena uzyskana dla nieruchomości jest pomniejszona o wszystkie płatności, których zapłaty się oczekuje, wszelkie ujęte zobowiązania z tytułu leasingu muszą zostać do niej dodane, tak aby uzyskać wartość bilansową nieruchomości inwestycyjnej przy zastosowaniu modelu wartości godziwej. [MSR 40:50(d)]

#### 4.2.3. Korzystanie z usług niezależnych rzeczoznawców

**Zaleca się, lecz nie wprowadza wymogu, aby podstawą wyceny wartości godziwej była wycena przygotowana przez niezależnego rzeczoznawcę, „posiadającego uznanie i odpowiednie kwalifikacje zawodowe, który ostatnio przeprowadzał wyceny nieruchomości inwestycyjnych w podobnej lokalizacji i zaliczanych do tej samej kategorii”.**[MSR 40:32]

W punktach B55 i B56 Uzasadnienia wniosków do MSR 40 wyjaśniono, że osoby sporządzające sprawozdania finansowego, w porozumieniu z biegłymi rewidentami, decydują, czy jednostka dysponuje wystarczającymi zasobami wewnętrznymi, aby wiarygodnie ustalić wartości godziwe.

#### 4.2.4. Brak możliwości wiarygodnego ustalenia wartości godziwej

Przyjmuje się możliwe do odrzucenia założenie, że jednostka będzie w stanie wiarygodnie i regularnie ustalać wartość godziwą nieruchomości inwestycyjnych. Jednak w wyjątkowych przypadkach zdarza się, że w chwili nabycia nieruchomości inwestycyjnej po raz pierwszy (lub zakwalifikowania po raz pierwszy danej nieruchomości do tej kategorii po zmianie sposobu jej użytkowania) jednostka posiada bezsprzeczne dowody na to, że nie będzie w stanie regularnie i wiarygodnie ustalać wartości godziwej nieruchomości inwestycyjnej. Może się tak zdarzyć wyłącznie wówczas, gdy rynek porównywalnych nieruchomości jest nieaktywny (np. istnieje niewiele

nowych transakcji, notowania cen nie są aktualne lub z obserwowalnych cen transakcyjnych wynika, że sprzedawca był zmuszony do sprzedaży), a alternatywne metody ustalania wartości godziwej (np. na podstawie projekcji zdyskontowanych przepływów pieniężnych) nie są dostępne. [MSR 40:53]

Wyjątek, o którym mowa w par. 53 MSR 40 można zastosować pod warunkiem ujęcia nieruchomości jako inwestycyjnej od początku. Jeżeli jednostka dotychczas wyceniała daną nieruchomość inwestycyjną w wartości godziwej, to nadal wycenia ją w wartości godziwej aż do czasu zbycia (lub do czasu, gdy nieruchomość przestanie być nieruchomością inwestycyjną, gdyż np. zacznie być zajmowana przez właściciela). Dzieje się tak nawet wówczas, gdy porównywalne transakcje rynkowe staną się rzadsze lub dostęp do aktualnych cen rynkowych będzie utrudniony. [MSR 40:55]

Jeżeli w sytuacji opisanej powyżej w chwili początkowego ujęcia jednostka stosująca model oparty na wartości godziwej nie jest w stanie wiarygodnie wycenić wartości godziwej danej nieruchomości (niebędącej nieruchomością inwestycyjną w trakcie budowy), wycenia ją z zastosowaniem modelu opartego na cenie nabycia lub koszcie wytworzenia zgodnie z MSR 16 lub MSSF 16. [MSR 40:53] Zgodnie z MSR 16 i MSSF 16 jednostka przyjmuje, że wartość końcowa nieruchomości wynosi zero. Jednostka stosuje MSR 16 lub MSSF 16 do czasu zbycia takiej nieruchomości inwestycyjnej. [MSR 40:53] Specjalne zasady dotyczą nieruchomości inwestycyjnych w budowie – zob. pkt 4.2.5.

Gdy z przyczyn wymienionych w par. 53 MSR 40 jednostka zmuszona jest do wyceny konkretnej nieruchomości inwestycyjnej w oparciu o model oparty na cenie nabycia lub koszcie wytworzenia zgodnie z MSR 16 (zob. pkt 4.3) lub MSSF 16, wszystkie pozostałe należące do niej nieruchomości inwestycyjne wycenia w wartości godziwej. [MSR 40:54]

Kryzys gospodarczy sprzyja wahaniom cen na rynku nieruchomościowym i ograniczeniu liczby porównywalnych transakcji, według których szacuje się wartość nieruchomości, a to sprawia, że niepewność co do wykazywanej wartości godziwej nieruchomości inwestycyjnej

jest większa niż w „standardowych” warunkach rynkowych. Dlatego zewnętrzni rzeczoznawcy w swoich raportach mogą dodać informację o niepewności, aby zwrócić uwagę czytelników na sytuację finansową, w której wartość była szacowana. Zasadniczo informacja na temat niepewności nie może kwestionować przedstawianej opinii na temat wyceny, lecz może odnosić się do poważnych zakłóceń w sektorze finansowym, mniejszej płynności na rynku, mniejszej dostępności finansowania dłużnego i podobnych czynników, które zwiększyły niepewność co do bieżącej wartości nieruchomości. Możliwe do odrzucenia założenie, że jednostka będzie w stanie wiarygodnie i regularnie ustalać wartość godziwą nieruchomości inwestycyjnych, o którym mowa w par. 53 MSR 40, nie ma w takich sytuacjach zastosowania.

#### 4.2.5. Nieruchomości inwestycyjne w budowie

**Jeżeli jednostka stwierdzi, że wartości godziwej nieruchomości inwestycyjnej w trakcie budowy nie można wiarygodnie ustalić, ale oczekuje, że będzie to możliwe po zakończeniu budowy, jednostka wycenia nieruchomość inwestycyjną w trakcie budowy według ceny nabycia lub kosztu wytworzenia do czasu, kiedy jej wartość godziwą będzie można wiarygodnie ustalić, lub do czasu zakończenia budowy (w zależności od tego, co nastąpi wcześniej).** [MSR 40:53]

Kiedy wiarygodna wycena nieruchomości inwestycyjnej w trakcie budowy jest już możliwa, wycena powinna opierać się na wartości godziwej. Z chwilą zakończenia budowy uznaje się, że wartość godziwą można wiarygodnie ustalić.

#### 4.2.6. Zmiany wartości godziwej

Zmiany wartości godziwej nieruchomości inwestycyjnej ujmuje się w zysku lub stracie za okres, w którym zmiany powstały. [MSR 40:35]

#### 4.2.7. Wartość godziwa nieruchomości inwestycyjnej będącej przedmiotem leasingu

Kiedy leasingobiorca stosuje model oparty na wartości godziwej do wyceny nieruchomości inwestycyjnej, która jest traktowana jako składnik aktywów z tytułu prawa do użytkowania, wycenia w wartości godziwej składnik aktywów z tytułu prawa do użytkowania, a nie bazową nieruchomość.

[MSR 40:40A]

Jeśli opłaty leasingowe odpowiadają stawkom rynkowym, wartość godziwa nieruchomości inwestycyjnej traktowanej przez leasingobiorcę w momencie nabycia jako składnik aktywów z tytułu prawa do użytkowania, po odjęciu wszystkich spodziewanych opłat leasingowych (wliczając te odnoszące się do ujętych zobowiązań z tytułu leasingu), powinna wynosić zero. W związku z tym ponowna wycena składnika aktywów z tytułu prawa do użytkowania z ceny nabycia lub kosztu wytworzenia zgodnie z MSSF 16 do wartości godziwej zgodnie z par. 33 MSR 40 (z uwzględnieniem wymogów par. 50 MSR 40, zob. pkt 4.2.1) nie powinna prowadzić do powstania zysków ani strat, chyba że wartość godziwą mierzy się w różnych okresach. Może się to zdarzyć, jeśli po początkowym ujęciu jednostka postanowi zastosować wycenę według wartości godziwej. [MSR 40:41]

Wymogi par. 40A, 41 i 50(d) MSR 40 wskazują, że wartość godziwą składnika aktywów z tytułu prawa do użytkowania, w odniesieniu do którego stosuje się model oparty na wartości godziwej ustala się w kontekście umowy leasingu, z której wynika dany składnik aktywów.

Oznacza to, że w przypadku zastosowania modelu opartego na wartości godziwej wartością godziwą składnika aktywów z tytułu prawa do użytkowania jest wartość godziwa umowy leasingu powiększona o kwotę ujętego zobowiązania z tytułu leasingu (wycenionego z zastosowaniem MSSF 16). Może ona stanowić:

- wartość bieżącą oczekiwanych przychodów z czynszu, które można uzyskać z tytułu subleasingu nieruchomości przez osobę trzecią

(opowiadającą stawkom rynkowym na dzień wyceny) pomniejszoną o

- wartość bieżącą wszystkich płatności z tytułu z czynszu (stałych i wszystkich zmiennych) wynikających z tytułu głównego leasingu powiększoną o
- ujęte zobowiązanie z tytułu leasingu głównego wycenione zgodnie z par. 26–28 MSSF 16.

Jako przykład może nam posłużyć pięcioletnia umowa leasingu, która przewiduje stałe, roczne opłaty leasingowe w wysokości 100 j.p. i coroczne opłaty zmienne, których wartość przewiduje się na podstawie zużycia, na poziomie 30 j.p. Bez uwzględnienia wpływu dyskontowania składnik aktywów z tytułu prawa do użytkowania oraz zobowiązanie z tytułu leasingu ujęte w dniu rozpoczęcia leasingu mają wartość 500 j.p. (tj. wartość bieżącą stałych opłat leasingowych). Przy założeniu, że w dniu rozpoczęcia leasingu umowa leasingu odzwierciedla stawki rynkowe w tym dniu, wartość bilansowa składnika aktywów z tytułu prawa do użytkowania przy zastosowaniu modelu opartego na wartości godziwej może stanowić:

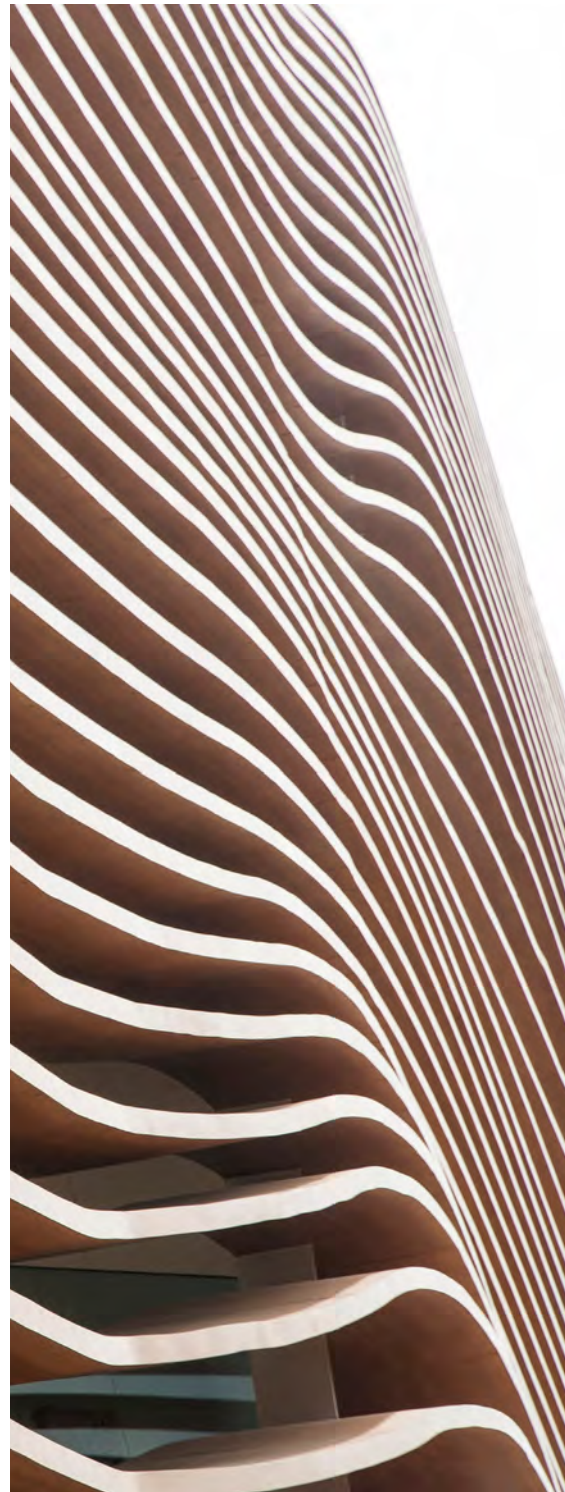
- wartość bieżącą przewidywanych wpływów środków pieniężnych w wysokości 650 j.p. pomniejszoną o
- przewidywane wypływy środków pieniężnych w wysokości 650 j.p. powiększone o
- ujęte zobowiązania z tytułu leasingu w wysokości 500 j.p.

Dlatego wartość bilansowa składnika aktywów z tytułu prawa do użytkowania w modelu opartym na wartości godziwej wynosi 500 j.p. i stanowi równowartość wartości bilansowej składnika aktywów z tytułu prawa do użytkowania ustalonej zgodnie z MSSF 16 w dniu rozpoczęcia, tj. zgodnie z par. 41 MSR 40 nie występuje początkowy zysk ani strata z tytułu aktualizacji wyceny składnika aktywów z tytułu prawa do użytkowania w związku ze zmianą modelu wyceny z modelu opartego na cenie nabycia lub koszcie wytworzenia zgodnego z MSSF 16 na model oparty na wartości godziwej zgodny z MSR 40.

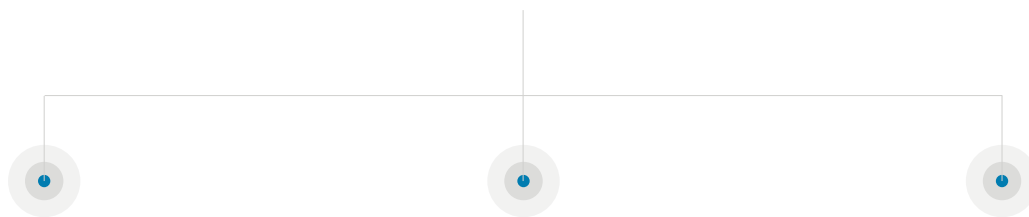
#### 4.3. Model oparty na cenie nabycia lub koszcie wytworzenia

MSR 40, w par. 5, definiuje koszt jako

„kwotę zapłaconych środków pieniężnych lub ich ekwiwalentów lub wartość godziwą innych dóbr przekazanych z tytułu nabycia składnika aktywów w momencie jego nabycia lub wytworzenia, lub tam, gdzie ma to zastosowanie, wartość przypisaną do danego składnika aktywów w momencie początkowego ujęcia wynikającego z wymogów innych MSSF...”.



Po początkowym ujęciu jednostka, która wybiera model oparty na cenie nabycia lub koszcie wytworzenia, wycena nieruchomości inwestycyjne: [MSR 40:56]



zgodnie z MSSF 5, jeśli spełnia kryteria zaliczenia jej do kategorii sprzedaży (lub należy do grupy do zbycia, która została zaklasyfikowana jako przeznaczona do sprzedaży, zob. pkt. 10.2.1);

zgodnie z MSSF 16, jeśli leasingobiorca posiada nieruchomość w formie składnika aktywów z tytułu prawa do użytkowania i nie utrzymuje jej w celu sprzedaży zgodnie z MSSF 5;

zgodnie z wymogami przewidzianymi w MSR 16 w odniesieniu do modelu opartego na cenie nabycia lub koszcie wytworzenia we wszystkich pozostałych przypadkach (zob. pkt 4.3.).

#### 4.3.1. Model oparty na cenie nabycia lub koszcie wytworzenia zgodny z MSR 16

W przypadku wyboru modelu opartego na cenie nabycia lub koszcie wytworzenia po początkowym ujęciu nieruchomości inwestycyjnej wykazuje się ją według ceny nabycia lub kosztu wytworzenia pomniejszonego o dotychczasowe umorzenie oraz o zakumulowane odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości narastająco. [MSR 16:30]

Przy zastosowaniu modelu opartego na cenie nabycia lub koszcie wytworzenia zasadniczo cena nabycia lub koszt wytworzenia składnika aktywów pozostaje niezmieniona do czasu zaprzestania ujmowania składnika aktywów. Rozliczenie nakładów ponoszonych w terminie późniejszym omówiono w par. 3.4.

#### 4.3.2. Amortyzacja

##### 4.3.2.1. Wymóg amortyzacji nieruchomości inwestycyjnych wycenianych według ceny nabycia lub kosztu wytworzenia

Jeżeli nieruchomość inwestycyjna ma ograniczony okres użytkowania (zasadniczo jest tak w przypadku wszystkich nieruchomości inwestycyjnych poza gruntem), jej koszt obniża się do szacowanej wartości końcowej poprzez systematyczne przypisywanie amortyzacji przez okres użytkowania składnika aktywów. [MSR 16:50]

Odpisy amortyzacyjne za każdy okres ujmuje się w zysku lub stracie. [MSR 16:48]

Aby spełnić wymogi MSR 16 dotyczące amortyzacji, identyfikuje się:

- części składowe wszystkich pozycji nieruchomości inwestycyjnych, których wycena przeprowadzona jest zgodnie z modelem opartym na cenie nabycia lub koszcie wytworzenia, które amortyzuje się osobno (zob. pkt 4.3.2.2),
- cenę nabycia lub koszt wytworzenia każdego składnika amortyzowanego osobno (zob. pkt 4.3.2.2),
- szacowaną wartość końcową każdego składnika amortyzowanego osobno (zob. pkt 4.3.2.3),
- okres, w którym każdy składnik amortyzowany osobno będzie dla jednostki przydatny z ekonomicznego punktu widzenia (zob. pkt 4.3.2.4);
- najodpowiedniejszą metodę amortyzacji dla każdego składnika amortyzowanego osobno.

Zgodnie z par. 6 MSR 16 amortyzacja jest systematycznym rozłożeniem wartości podlegającej amortyzacji (tj. ceny nabycia lub kosztu wytworzenia danego składnika aktywów pomniejszonej o wartość końcową tego składnika) w trakcie użytkowania składnika aktywów.

#### 4.3.2.2. Osobna amortyzacja każdego znaczącego składnika

MSR 16 stanowi, że każda część składowa pozycji rzeczowych aktywów trwałych, której cena nabycia lub koszt wytworzenia są znaczące w porównaniu z ceną nabycia lub kosztem wytworzenia całej pozycji, jest amortyzowana osobno. [MSR 16:43]

Jednostka przypisuje początkową wartość nieruchomości inwestycyjnej jej znaczącym częściom składowym (tj. składnikom pozycji, które można oddzielnie zidentyfikować, których cena nabycia lub koszt wytworzenia jest znaczący w porównaniu z ceną nabycia lub kosztem wytworzenia całej pozycji). Każdy znaczący składnik amortyzuje się osobno. [MSR 16:44]

Po zidentyfikowaniu składników, które są indywidualnie znaczące, pozostałe indywidualnie nieznaczące składniki są grupowane. Chociaż jednostka może mieć różne oczekiwania wobec okresu użytkowania i stopnia zużycia korzyści z pozostałych składników, gdyż nie są one indywidualnie znaczące, MSR 16 dopuszcza ich wspólną amortyzację, pod warunkiem że stawka amortyzacyjna i metoda

prowadzą do wiernego odzwierciedlenia sposobu konsumowania takich korzyści. [MSR 16:46]

MSR 16 podaje więcej przykładów okoliczności, w których jednostka alokuje cenę nabycia lub koszt wytworzenia do znaczących części składowych aktywów. Jeżeli jednostka nabywa nieruchomość objętą leasingiem operacyjnym, gdzie jednostka ta jest leasingodawcą, właściwe byłoby osobne amortyzowanie kwot odzwierciedlonych w koszcie tej pozycji, przypisanych do korzystnych lub niekorzystnych okresów leasingu, w porównaniu z warunkami rynkowymi (zob. pkt 4.4.2.2.1). [MSR 16:44]

##### 4.3.2.2.1. Osobne rozliczanie wcześniej zawartych umów leasingu

MSR 16:44  
Jeżeli jednostka nabywa nieruchomość inwestycyjną, która jest już przedmiotem leasingu operacyjnego, kwota zapłacona za nieruchomość odzwierciedla skutek takich wcześniej zawartych umów leasingu (powyżej i poniżej stawek czynszu na wolnym rynku, bezpośrednie koszty związane z pozyskaniem nowych

najemców itp.). W par. 44 MSR 16 stanowi, że w opisywanych okolicznościach „właściwe byłoby osobne zamortyzowanie kwot odzwierciedlonych w koszcie [nieruchomości] przypisanych do korzystnych lub niekorzystnych okresów leasingu w porównaniu z warunkami rynkowymi”. Jeżeli przykładowo jednostka zastosuje osąd i ustali, że elementy kosztu przypisane do korzystnych lub niekorzystnych okresów leasingu są znaczące, takie elementy wymagają osobnej amortyzacji. W efekcie w okresie obowiązywania wcześniej zawartych umów leasingu łączne odpisy amortyzacyjne będą wyższe (jeżeli okresy leasingu są korzystne) lub niższe (jeżeli są one niekorzystne). Konkretnie przykłady podano poniżej.

MSR 16 nie odnosi się do innych kwot związanych z wartością wcześniej zawartych umów leasingu odzwierciedlonych w koszcie nieruchomości. Dlatego decyzja o ewentualnym ujmowaniu takich kwot jako odrębnych elementów dla celów amortyzacji stanowi wybór zasady rachunkowości, którą należy stosować do wszystkich podobnych transakcji.

#### 4.3.2.2.2. Przykłady osobnego rozliczania wcześniej zawartych umów leasingu

Jednostka A nabyła budynek za kwotę 200 tys. j.p. Budynek posiada najemcę, którego umowa leasingu obowiązuje jeszcze przez pięć lat. W porównaniu z obecnymi warunkami rynkowymi stawki uzgodnione w umowie leasingu są niekorzystne. Gdyby nieruchomość nie miała najemcy, Jednostka A byłaby gotowa zapłacić za budynek 240 tys. j.p.

Jednostka A wycenia nieruchomość inwestycyjną w cenie nabycia lub koszcie wytworzenia zgodnie z MSR 40 (tj. wycenia nieruchomość zgodnie z modelem opartym na cenie nabycia lub koszcie wytworzenia opisanym w MSR 16). Pozostały okres użytkowania budynku szacuje się na 20 lat, a szacowana wartość końcowa wynosi zero.

Jednostka A identyfikuje dwa odrębne składniki odzwierciedlone w cenie budynku: „koszt brutto” w wysokości 240 tys. j.p., kompensowany ze składnikiem, który można przypisać do niekorzystnego leasingu o wartości 40 tys. j.p. i który jest znaczący w odniesieniu do kosztu całkowitego. Okres amortyzacji pierwszego składnika wynosi 20 lat, drugiego – pięć lat. Odpisy amortyzacyjne w okresie użytkowania budynku w poszczególnych latach prezentują się następująco:

	Lata 1-5	Lata 6-20
Amortyzacja „kosztu brutto”	12 000	12 000
Amortyzacja składnika przypisanego do niekorzystnego leasingu	(8 000)	-
Odpis netto	4 000	12 000

*Przy założeniu niezmienności okresu użytkowania i wartości końcowej budynku*

W pokazanym przykładzie zastosowane podejście prowadzi do obniżenia całkowitej kwoty odpisów amortyzacyjnych w okresie obowiązywania wcześniej zawartej umowy leasingu.

#### 4.3.2.3. Wartość końcowa

MSR 16 definiuje wartość końcową jako kwotę, jaką jednostka zgodnie ze swoimi przewidywaniami mogłaby uzyskać obecnie, uwzględniając taki wiek i stan tego składnika, jaki będzie na koniec okresu jego użytkowania, po pomniejszeniu o szacowane koszty zbycia. [MSR 16:6]

Definicja odnosi się do kwoty, którą można w danej chwili uzyskać w momencie zbycia składnika aktywów, a nie kwoty, którą jednostka spodziewa się otrzymać w momencie zakończenia okresu użytkowania tego składnika aktywów.

W praktyce wartość końcowa składnika aktywów jest często nieznacząca i z tego względu jest nieistotna z punktu widzenia obliczania wartości podlegającej amortyzacji. Jeżeli jednak wartość końcowa jest znacząca, ma ona bezpośredni wpływ na amortyzację rozpoznaną przez okres użytkowania składnika aktywów.

Wartość końcową składnika aktywów weryfikuje się co najmniej na koniec każdego roku finansowego. [MSR 16:51] Jeżeli oczekiwania różnią się od wcześniejszych szacunków, zmianę wykazuje się prospektywnie jako zmianę wartości szacunkowych zgodnie z MSR 8. [MSR 16:51]

Jeżeli zmieniona, oszacowana wartość końcowa jest wyższa od wartości bilansowej składnika aktywów lub jej równa, nie dokonuje się odpisu amortyzacyjnego, chyba że wartość końcowa ulegnie obniżeniu do kwoty niższej od wartości bilansowej składnika aktywów. [MSR 16:54]

#### 4.3.2.4. Definicja okresu użytkowania

W kontekście nieruchomości inwestycyjnej okres użytkowania oznacza okres, w którym według przewidywań dany składnik aktywów będzie użytkowany przez jednostkę. [MSR 16:6]

#### 4.3.2.5. Okres amortyzacji

MSR 16 określa szczegółowo moment rozpoczęcia i zaprzestania amortyzacji:

##### Rozpoczęcie amortyzacji

Gdy składnik aktywów jest dostępny do użytkowania, to znaczy w momencie dostosowania do miejsca i warunków potrzebnych do rozpoczęcia jego funkcjonowania zgodnie z zamierzeniami

Jest to ten sam moment, w którym jednostka ma obowiązek zaprzestać aktywowania kosztów w wartości bilansowej składnika aktywów (wskazówki, kiedy następuje taki moment przedstawiono w pkt. 3.2.4).

##### Zaprzestanie amortyzacji – we wcześniejszym z

Gdy składnik aktywów zostanie przeznaczony do sprzedaży (lub włączony do grupy do zbycia zaklasyfikowanej jako przeznaczona do sprzedaży) zgodnie z MSSF 5 (zob. pkt 10);

Gdy zaprzestano ujmowania składnika aktywów.



#### 4.3.2.6. Zmiana szacowanego okresu użytkowania

Zgodnie z MSR 16 szacowany okres użytkowania nieruchomości inwestycyjnej wycenianej według ceny nabycia lub kosztu wytworzenia weryfikuje się co najmniej na koniec każdego roku finansowego. Jeżeli oczekiwania różnią się od wcześniejszych szacunków, zmianę ujmuje się jako zmianę wartości szacunkowych zgodnie z MSR 8. [MSR 16:51]

Znaczne skrócenie szacowanego okresu użytkowania składnika aktywów może wskazywać na jego utratę wartości, gdyż kwota, którą jednostka planuje uzyskać z wykorzystania składnika aktywów może ulec obniżeniu do kwoty niższej od jego wartości bilansowej (zob. pkt 12 lit. f) MSR 36). W takiej sytuacji należy wykonać szczegółowy test na utratę wartości, a w razie konieczności ująć odpis aktualizujący z tytułu utraty wartości, aby obniżyć wartość bilansową składnika aktywów do jego wartości odzyskiwalnej. Następnie wartość odzyskiwalną amortyzuje się przez zmieniony, szacowany okres użytkowania składnika aktywów.

#### 4.3.2.7. Amortyzacja gruntów i budynków posiadanych na własność

Grunt posiadany na własność będący nieruchomością inwestycyjną ma nieograniczony okres użytkowania i dlatego nie podlega amortyzacji.

Jeżeli grunt zakupiono wspólnie z budynkami, kwotę zapłaty przypisuje się między wartość gruntu a wartość budynków, gdyż okres użytkowania budynków jest ograniczony i nie różni się od innych składników aktywów podlegających amortyzacji. W MSR 16 podkreślono, że wzrost wartości gruntu, na którym stoi budynek, nie wpływa na ustalenie okresu użytkowania budynku. [MSR 16:58]

#### 4.3.3. Utrata wartości: ogólne zasady ustalania odpisów aktualizujących z tytułu utraty wartości

Aby ustalić, czy nastąpiła utrata wartości nieruchomości inwestycyjnej, jednostka stosuje MSR 36, który wyjaśnia sposoby weryfikacji wartości bilansowej

aktywów, ustalania wartości odzyskiwalnej składnika aktywów oraz momentu ujmowania lub odwrócenia odpisu aktualizującego z tytułu utraty wartości. [MSR 16:63]

#### 4.4. Zakładany koszt – zwolnienia dla jednostek stosujących MSSF po raz pierwszy

##### 4.4.1. Zakładany koszt – zwolnienia ogólne

Podczas prac nad MSSF 1 RMSR przyznała, że zobowiązanie jednostek do odtworzenia informacji na temat kosztów lub innych danych transakcyjnych dotyczących rzeczowych i innych aktywów trwałych (tj. zastosowanie pełnego podejścia retrospektywnego w odniesieniu do tych pozycji, jak gdyby standardy MSSF stanowiły podstawę rachunkowości jednostki od momentu rozpoczęcia przez nią działalności) może okazać się wyjątkowo kosztowne dla jednostek, które nie przechowały niezbędnych informacji historycznych. RMSR zauważyła również, że odtworzone dane mogą być mniej przydatne dla użytkowników i mniej wiarygodne niż dane ustalone w bieżącej wartości godziwej. Dlatego w MSSF 1 przewidziano, że jednostki stosujące MSSF po raz pierwszy mogą zostać zwolnione z wymogu odtwarzania informacji na temat ceny nabycia lub kosztu wytworzenia rzeczowych aktywów trwałych, nieruchomości inwestycyjnych oraz (w dużo bardziej ograniczonym zakresie) wartości niematerialnych. Z chwilą zastosowania zwolnień zakładany koszt jest podstawą późniejszej amortyzacji i testów na trwałą utratę wartości.

Zakładany koszt definiuje się jako „kwotę przyjętą jako odpowiednik kosztu lub zamortyzowanego kosztu na dany dzień”.

Późniejsze umorzenie czy amortyzacja tego kosztu opiera się o założenie, że jednostka dokonała początkowego ujęcia składnika aktywów lub zobowiązania na dany dzień oraz że jego koszt był równy zakładanemu kosztowi. [MSSF 1: Załącznik A]

Późniejsze umorzenie składnika aktywów, który początkowo ujęto zgodnie ze standardami MSSF według zakładanego kosztu, następuje według takiego

zakładanego kosztu i rozpoczyna się od dnia, w którym ustalono wartość godziwą lub wartość przeszacowaną. [MSSF 1:WS9]

**Chociaż nie jest to wyraźny wymóg, zwolnienie związane z zakładanym kosztem można zastosować do nieruchomości inwestycyjnej, jeżeli jednostka zdecyduje się zastosować model oparty na cenie nabycia lub koszcie wytworzenia, o którym mowa w MSR 40.** Jednostka, która zastosuje model oparty na wartości godziwej określony w MSR 40, wyceni nieruchomości inwestycyjną według wartości godziwej w dniu przejścia na MSSF. Wymogi przejściowe określone w MSR 40 nie mają zastosowania. [MSSF 1:WS61]

##### 4.4.2. Zwolnienie – szczegóły

MSSF 1, w par. D5, stanowi, że na dzień przejścia na MSSF jednostka może wyceniać składniki aktywów danej kategorii w wartości godziwej i stosować tę wartość godziwą jako zakładany koszt ustalony na ten dzień. Jeżeli jednostka dokona takiego wyboru, to powinna ujawnić informacje wymagane w par. 30 MSSF 1 w swoim pierwszym sprawozdaniu finansowym sporządzonym zgodnie z MSSF.

Dzień przejścia na MSSF zdefiniowano jako „początek najwcześniejszego okresu, za jaki jednostka prezentuje informacje porównawcze zgodnie z MSSF w swoim pierwszym sprawozdaniu finansowym sporządzonym zgodnie z MSSF”. [MSSF 1:Dodatek A]

#### 4.4.3. Selektywne stosowanie wartości godziwej jako zakładanego kosztu

Zwolnienie, o którym mowa w MSSF 1, w par. od D5 do B7, można stosować selektywnie do opisanych klas aktywów. W MSSF 1, w par. 45 Uzasadnienia wniosków, stwierdzono, że „MSSF nie ogranicza stosowania wartości godziwej jako zakładanego kosztu dla całej klasy aktywów”.

W praktyce oznacza to, że jednostka, która w odniesieniu do nieruchomości inwestycyjnych stosuje model oparty na cenie nabycia lub koszcie wytworzenia, może stosować zwolnienie na przykład do

budynku, a do pozostałych komponentów nieruchomości inwestycyjnych, np. gruntu i sprzętu, stosować podejście retrospektywne. Jeżeli jednak jednostka zastosuje zwolnienie do nieruchomości inwestycyjnej jako całości, efektywnie wycenia całą grupę aktywów w wartości godziwej. Aby zastosować model oparty na cenie nabycia lub koszcie wytworzenia, jednostka będzie musiała przypisać wartość godziwą poszczególnym elementom nieruchomości inwestycyjnej: budynkowi, gruntom i sprzętom. **MSSF 13 nie zawiera wskazówek co do metody alokacji, dlatego jednostka będzie musiała wypracować odpowiednią metodę dopasowaną do danych faktów i okoliczności.**

#### 4.5. Przykładowe ujawnienia informacji dotyczących nieruchomości inwestycyjnych wycenianych według wartości godziwej: MSR 40 i MSSF 13

Poniżej przedstawiamy przykładowe informacje na temat nieruchomości inwestycyjnych wycenianych według wartości godziwej, których ujawnienia wymagają: MSR 40, w par. 75 i 76, oraz MSSF 13, w par. 93.

MSR 40.75(a)

#### Nota 1: Nieruchomości inwestycyjne – przyjęte zasady (polityka)

Nieruchomości inwestycyjne to nieruchomości utrzymywane ze względu na przychody z czynszów i/lub przyrost wartości (również nieruchomości w trakcie budowy).

Początkowo nieruchomości inwestycyjne wycenia się według ceny nabycia lub kosztu wytworzenia, z uwzględnieniem kosztów transakcji, a następnie – w wartości godziwej. Wszystkie prawa do użytkowania nieruchomości będących przedmiotem leasingu operacyjnego, które Grupa posiada w celu uzyskiwania przychodów z czynszów lub ze względu na wzrost ich wartości, ujmują się jako nieruchomości inwestycyjne wyceniane według wartości godziwej. Zyski i straty z tytułu zmian wartości godziwej nieruchomości inwestycyjnych uwzględnia się w zysku lub stracie okresu, w którym powstają, zgodnie z innymi zyskami i stratami.

Nieruchomość inwestycyjna przestaje być ujmowana w momencie jej zbycia lub w przypadku trwałego wycofania z użytkowania, gdy nie oczekuje się uzyskania w przyszłości żadnych korzyści wynikających z jej zbycia. Zyski lub straty wynikające z zaprzestania ujmowania nieruchomości (ustalone jako różnica między przychodami netto ze zbycia a wartością bilansową danego składnika aktywów) ujmują się w zysku lub stracie w okresie, w którym zaprzestano ujmowania.

MSSF 13.93(g),  
MSSF 13.PI65

#### Nota 2: Ustalanie wartości godziwej i procesy wyceny

Dla celów sprawozdawczości finansowej Grupa wycenia część swoich aktywów i zobowiązań w wartości godziwej. Rada dyrektorów Spółki powołała komisję ds. wycen, której przewodniczy dyrektor finansowy i której zadaniem jest ustalenie właściwych technik wyceny oraz danych wejściowych na potrzeby ustalania wartości godziwej.

Grupa szacuje wartość godziwą aktywów i zobowiązań na podstawie dostępnych danych rynkowych. Jeżeli dane wejściowe na poziomie 1. nie są dostępne, Grupa zleca wykonanie wyceny wykwalifikowanym rzeczoznawcom zewnętrznym, z którymi komitet ds. wycen blisko współpracuje, aby wypracować właściwe techniki wyceny i dane wejściowe. Co kwartał dyrektor finansowy przedstawia ustalenia komitetu ds. wycen radzie dyrektorów, aby wyjaśnić przyczynę zmian w wartości godziwej aktywów i zobowiązań.

Informacje na temat technik wyceny oraz danych wejściowych wykorzystanych do ustalenia wartości godziwej różnych aktywów i zobowiązań ujawnia się w nocie 3. (Nieruchomości inwestycyjne) i nocie Y (Instrumenty finansowe).

MSR 40.76,  
MSR 40.75(f),  
MSR 40.75(h)**Nota 3: Nieruchomości inwestycyjne**

	31/12/22	31/12/21
	tys. j.p.	tys. j.p.
Wartość godziwa		
Ukończone nieruchomości inwestycyjne	4 968	4 941
	Rok zakończony 31/12/22	Rok zakończony 31/12/21
	tys. j.p.	tys. j.p.
Stan na początek roku	4 941	4 500
Zwiększenia	10	202
Nabycie wskutek połączenia jednostek		-
Pozostałe nabycia [opisać]		
Zbycie	-	(58)
Przeniesienia z rzeczowych aktywów trwałych	-	-
Pozostałe przeniesienia	-	-
Nieruchomości przeklasyfikowane jako przeznaczone do sprzedaży	-	-
Zysk (strata) z aktualizacji wyceny nieruchomości	30	297
Skutki różnic kursowych	(13)	-
Pozostałe zmiany	-	-
Stan na koniec roku	4968	4941
Niezrealizowane zyski z aktualizacji wyceny nieruchomości ujęte w zysku lub stracie (w pozostałych zyskach i stratach) (zob. nota X)	30	297

Wszystkie nieruchomości Grupa posiada na własność.

Na dzień 31 grudnia 2022 r. i 31 grudnia 2021 r. Grupa nie posiadała żadnych nieruchomości inwestycyjnych w budowie. Wszystkie nieruchomości inwestycyjne Grupy stanowią zabezpieczenie finansowania udzielonego przez banki.

Grupa oddała wszystkie nieruchomości inwestycyjne w leasing operacyjny. Przychody z najmu wyniosły 12,3 mln j.p. (w 2021 r.: 11,8 mln j.p.). Bezpośrednie koszty operacyjne nieruchomości inwestycyjnych wniosły 8,2 mln j.p. (w 2021 r.: 7,9 mln j.p.).

Grupa zawarła umowę o oddanie w zarząd nieruchomości inwestycyjnych przez kolejne pięć lat. Roczna opłata z tytułu umowy wyniesie 0,3 mln j.p.





MSR 40.75(e)  
MSSF 13.91(a),  
93(d),  
MSSF 13.93(a),(b)

### Nota 3.1 Wycena nieruchomości inwestycyjnych Grupy w wartości godziwej

Na dzień 31 grudnia 2022 r. i 31 grudnia 2021 r. wartość godziwą nieruchomości inwestycyjnych Grupy ustalono na podstawie wyceny dokonanej w tych dniach przez firmę Messrs R & P Trent, niezależnych rzeczoznawców niezwiązanych z Grupą. Firma Messrs R & P Trent należy do Instytutu Rzeczoznawców Majątkowych i posiada odpowiednie kwalifikacje i niedawne doświadczenie w wycenie nieruchomości w podobnych lokalizacjach. Wartość godziwą ustalono na podstawie porównywalnych cen transakcyjnych podobnych nieruchomości obserwowanych w ostatnim czasie na rynku oraz kapitalizacji zysku netto, w której przychody z czynszów wszystkich nieruchomości oferowanych na rynku ocenia się w odniesieniu do przychodów z czynszu uzyskiwanych w oferowanych nieruchomościach oraz innych podobnych nieruchomościach w okolicy. Stopę kapitalizacji ustala się w odniesieniu do stóp zwrotu z podobnych nieruchomości obserwowanych przez rzeczoznawców w sąsiedztwie, skorygowanych na podstawie wiedzy rzeczoznawców na temat okoliczności danej nieruchomości.

W ciągu roku nie zmieniono techniki wyceny.

W ocenie wartości godziwej nieruchomości największym i najlepszym wykorzystaniem nieruchomości jest ich bieżące wykorzystanie.

	Poziom 2	Poziom 3	Wartość godziwa na dzień 31/12/22
	tys. j.p.	tys. j.p.	tys. j.p.
Nieruchomości komercyjne w obszarze A – miasto BB	-	1020	1020
Nieruchomości biurowe w obszarze A – miasto CC	-	1984	1984
Nieruchomości mieszkaniowe w obszarze A – miasto DD	1964	-	1964
<b>Razem</b>			<b>4968</b>

	Poziom 2	Poziom 3	Wartość godziwa na dzień 31/12/22
	tys. j.p.	tys. j.p.	tys. j.p.
Nieruchomości komercyjne w obszarze A – miasto BB	-	1123	1123
Nieruchomości biurowe w obszarze A – miasto CC	-	1964	202
Nieruchomości mieszkaniowe w obszarze A – miasto DD	1854	-	1854
<b>Razem</b>			<b>4941</b>

Aby uzyskać wartość godziwą nieruchomości mieszkaniowych w mieście DD, obszar A, porównano niedawne ceny rynkowe bez dokonywania istotnych korekt danych obserwowanych na rynku.

Informacje istotne z perspektywy nieruchomości inwestycyjnych zaliczonych do poziomu 3. hierarchii wartości godziwej:

MSSF 13.93(d), MSSF 13.93(h)(i), MSSF 13.93(c), MSSF 13.93(e)(iv)

	Techniki	Istotne nieobserwowalne dane wejściowe	Wrażliwość wyceny
Nieruchomości biurowe w obszarze A – miasto CC	Kapitalizacja dochodów	Stopa kapitalizacji z uwzględnieniem możliwości kapitalizacji przychodów z czynszu, rodzaju nieruchomości oraz warunków rynkowych: $x\% - x\%$ (2021 r.: $x\% - x\%$ ).	Niewielki wzrost przyjętej stopy kapitalizacji spowoduje istotny spadek wartości godziwej i odwrotnie.
		Miesięczne stawki czynszu na rynku z uwzględnieniem różnic w położeniu i innych czynnikach, np. usytuowania i wielkości nieruchomości, między nieruchomością a porównywalnymi obiektami: średnio [X] j.p. (2021 r.: [X] j.p.) m2/mies.	Znaczący wzrost w stawce czynszu na rynku spowoduje istotny wzrost wartości godziwej i odwrotnie.
Nieruchomości komercyjne w obszarze A – miasto BB Nieruchomości mieszkaniowe w obszarze A – miasto DD	Kapitalizacja dochodów	Stopa kapitalizacji z uwzględnieniem możliwości kapitalizacji przychodów z czynszu, rodzaju nieruchomości oraz warunków rynkowych: $x\% - x\%$ (2021 r.: $x\% - x\%$ ).	Niewielki wzrost przyjętej stopy kapitalizacji spowoduje istotny spadek wartości godziwej i odwrotnie.
		Miesięczne stawki czynszu na rynku z uwzględnieniem różnic w położeniu i innych czynnikach, np. usytuowania i wielkości nieruchomości, między nieruchomością a porównywalnymi obiektami: średnio [X] j.p. (2021 r.: [X] j.p.) m2/mies.	Znaczący wzrost w stawce czynszu na rynku spowoduje istotny wzrost wartości godziwej i odwrotnie.

W ciągu roku nie wystąpiły przeniesienia między poziomami 1. i 2. W ciągu roku nie wystąpiły przeniesienia na poziom lub z poziomu 3.

**Komentarz:****Hierarchia wartości godziwej**

Wyceny w wartości godziwej zaklasyfikowane do różnych poziomów hierarchii wartości godziwej są uzależnione od zakresu, w jakim obserwowane są dane wejściowe wykorzystywane do ustalenia wartości godziwej, oraz od ich istotności. Warto również zwrócić uwagę na następujące kwestie:

- Klasyfikacja do trzech poziomów hierarchii nie jest wyborem zasad (polityki) rachunkowości. Wycena gruntów i budynków – z racji ich unikatowości – niezwykle rzadko będzie wyceną na poziomie 1. O tym, czy wycenę w wartości godziwej w całości klasyfikuje się do poziomów 2. lub 3., zdecyduje zakres, w jakim dane wejściowe i założenia zastosowane do ustalenia wartości godziwej są obserwowalne. W wielu sytuacjach, w których do oszacowania wartości godziwej nieruchomości stosuje się techniki wyceny (i istotne nieobserwowalne dane wejściowe), wycenę wartości godziwej jako całość klasyfikuje się do poziomu 3.
- Poziom, do którego przypisuje się wycenę w wartości godziwej, nie ma związku z jakością wyceny. Przykładowo, zaklasyfikowanie nieruchomości inwestycyjnej do poziomu 3. hierarchii wartości godziwej nie oznacza, że jej wycena jest niewiarygodna, a jedynie, że zastosowano istotne nieobserwowalne dane wejściowe i że do ustalenia wartości godziwej zastosowano znaczący osąd.

MSSF 13.97

**Ujawnienia informacji na temat wartości godziwej nieruchomości inwestycyjnych wycenianych według ceny nabycia lub kosztu wytworzenia**

Zgodnie z par. 79 lit. e) MSR 40 wartość godziwą nieruchomości inwestycyjnych wycenianych według ceny nabycia lub kosztu wytworzenia ujawnia się w informacji dodatkowej do sprawozdania finansowego. Wartość godziwą (dla celów ujawnienia informacji) ustala się zgodnie z MSSF 13. Ponadto pkt 97 MSSF 13 wymaga ujawnienia następujących informacji:

- poziomu hierarchii wartości godziwej (tj. poziomu 1., 2. lub 3.);
- gdy wartość godziwa została zaklasyfikowana do poziomu 2. lub 3., opisu zastosowanych technik wyceny oraz danych wejściowych użytych w wycenie;
- największego i najlepszego wykorzystania nieruchomości (jeżeli nie jest to aktualne wykorzystanie) oraz powodów, dla których nieruchomości wykorzystuje się w sposób inny niż wynikający z ich największego i najlepszego użycia.

MSSF 13.95

**Przeniesienia między poziomami hierarchii wartości godziwej**

Jeżeli nastąpiło przeniesienie między różnymi poziomami hierarchii wartości godziwej, Grupa ujawni powody przeniesienia oraz zasady, według których Grupa ustala, kiedy przeniesienia między różnymi poziomami się odbyły (np. na początku lub końcu okresu sprawozdawczego lub w dniu zdarzenia, które spowodowało przeniesienie).



# 5. Dochody z tytułu leasingu

## 5.1. Ujęcie dochodu z tytułu leasingu – informacje ogólne

**Opłaty leasingowe z leasingów operacyjnych ujmuje się jako dochód metodą liniową albo w inny systematyczny sposób, jeżeli lepiej odzwierciedla on zmniejszenie się korzyści czerpanych z wykorzystywania bazowego składnika aktywów.**

[MSSF 16:81]

### 5.1.1. Leasing operacyjny – zmienne opłaty leasingowe

W par. 8 MSSF 16 stanowi, że opłaty leasingowe z leasingów operacyjnych ujmuje się jako dochód metodą liniową w okresie leasingu albo w inny systematyczny sposób, jeżeli lepiej odzwierciedla on zmniejszenie się korzyści czerpanych z wykorzystywania bazowego składnika aktywów. Pojawia się pytanie, czy zmienne opłaty leasingowe z leasingu operacyjnego powinno się szacować w dacie początkowej i ujmować metodą liniową w okresie leasingu.

MSSF 16, w par. 70, stwierdza, że opłaty leasingowe z leasingu finansowego uwzględnione w wycenie inwestycji leasingowej netto w dacie początkowej obejmują zmienne opłaty leasingowe, które zależą od indeksu lub stawki. Pozostałych opłat zmiennych (np. takich powiązanych z przyszłymi wynikami lub wykorzystaniem bazowego składnika aktywów) nie uwzględnia się w wycenie inwestycji netto, lecz jako dochód z chwilą ich powstania. Podejście do zmiennych opłat leasingowych z leasingu operacyjnego powinno być spójne z tymi wymogami.

Dlatego zmiennych opłat leasingowych z leasingu operacyjnego, w tym zwiększenia lub zmniejszenia opłat leasingowych w wyniku zmian w indeksie lub stawce po dacie rozpoczęcia, się nie szacuje i nie ujmuje w całkowitej kwocie opłat leasingowych, które ujmuje się liniowo w okresie leasingu. Zamiast tego ujmuje się je w zysku i stracie okresu, w którym je uzyskano.

W lipcu 2006 r. KIMSF (obecnie Komitet Interpretacyjny MSSF) analizował, czy w kontekście MSR 17 oszacowanie warunkowych opłat leasingowych płatnych (należnych) z tytułu leasingu operacyjnego uwzględnia się w łącznej kwocie opłat leasingowych (dochodzie z tytułu leasingu), które ujmuje się metodą liniową w okresie leasingu. KIMSF zauważył, że chociaż Standard nie precyzuje tej kwestii, nie oznacza to, że warunkowe opłaty leasingowe uwzględnia się w kwocie ujmowanej metodą liniową w okresie leasingu. Ponadto KIMSF zdecydował, że nie będzie dalej zajmował się tą sprawą. Wniosek ma zastosowanie również do MSSF 16.

### 5.1.2. Leasing operacyjny – opłaty leasingowe powiększone o stałą, roczną wartość procentową MSSF 16:81

Niektóre umowy przewidują zwiększenie rocznych opłat w leasingu operacyjnym o stałą, roczną wartość procentową w okresie obowiązywania leasingu. Niekiedy sugeruje się, że jeżeli tego rodzaju zwiększenia mają za zadanie zrekomensować przewidywaną inflację w okresie leasingu, to można je ujmować w każdym okresie obrachunkowym, w którym powstają.

Takie podejście nie byłoby jednak właściwe. Opłaty leasingowe ujmuje się metodą liniową w okresie leasingu lub w inny systematyczny sposób, jeżeli jest on bardziej reprezentatywny w odniesieniu do korzyści osiągniętych przez użytkownika.

Takie podejście potwierdził KIMSF (obecnie Komitet Interpretacyjny MSSF) w swoim Komunikacie z listopada 2005 r. w sprawie MSR 17. Wniosek ma zastosowanie również do MSSF 16.

## 5.1.3. Zmiany w opłatach leasingowych z leasingu operacyjnego

### 5.1.3.1. Ujmowanie zmian w opłatach leasingowych z leasingu operacyjnego, jeżeli zmiany nie stanowią zmiany leasingu

MSSF 16:81

Następujące sytuacje nie skutkują zmianą leasingu:

- zmiana wynagrodzenia za leasing operacyjny w wyniku zastosowania pierwotnych warunków leasingu;
- odroczenie płatności, któremu towarzyszy proporcjonalne zwiększenie opłat leasingowych w późniejszych okresach, w wyniku których ogólne wynagrodzenie za leasing operacyjny pozostaje na niezmiennym poziomie.

W materiale pt. „Educational material on the application of IFRS 16 Leases” z 10 kwietnia 2020 r. Fundacja MSSF stwierdza, że zmiana wynagrodzenia za leasing, która nie stanowi zmiany leasingu, skutkuje ujęciem zmiennej opłaty leasingowej. Dlatego w przypadku zmniejszenia wynagrodzenia za leasing operacyjny, które nie jest zmianą leasingu, leasingodawca ujmuje skutek zmniejszenia w okresie, w którym ono nastąpiło (moment ujęcia omówiono w par. 5.1.1).

### 5.1.3.2. Przykład ujmowania zmian w opłatach leasingowych z leasingu operacyjnego, jeżeli zmiany nie stanowią zmiany leasingu

Jednostka A jest leasingodawcą w leasingu operacyjnym, którego pozostały okres leasingu na początku 20X3 r. wynosi pięć lat, a roczne opłaty leasingowe należne na koniec każdego roku – 100 tys. j.p. Pierwotne warunki leasingu stanowią, że leasingobiorca będzie zwolniony z obowiązku zapłaty czynszu w danym roku, jeżeli w obszarze, w którym

znajduje się składnik aktywów będący przedmiotem leasingu wystąpi trzęsienie ziemi o określonej wielkości i uniemożliwi korzystanie z tego składnika aktywów. Trzęsienia ziemi występują w tym obszarze, lecz są rzadkie i nieprzewidywalne. W tej sytuacji leasing zawiera w sobie ujemne zmienne opłaty leasingowe, które wymagają ujęcia w okresie, w którym powstały.

Na początku 20X3 r. wystąpiło trzęsienie ziemi, które uruchomiło klauzulę o zwolnieniu z opłat leasingowych w 20X3 r.

Zdarzenie to nie stanowi zmiany leasingu, gdyż zmiana wynagrodzenia stanowi element pierwotnych warunków leasingu. Zmianę w opłatach leasingowych rozlicza się jako zmienną opłatę leasingową.

Zmiana w wynagrodzeniu z leasingu nie stanowi zmiany leasingu, dlatego zmniejszenie opłat leasingowych w 20X3 r. rozlicza się jako ujemny, zmienny dochód z leasingu w 20X3 r., tj. w okresie, w którym został uzyskany. Dlatego w 20X3 r. dochód z leasingu operacyjnego zmniejszono z 100 tys. j.p. do zera.

Rok	Pierwotne, roczne opłaty leasingowe	Zmienione, roczne opłaty leasingowe	Dochody z tyt. leasingu operacyjnego (pierwotne)	Dochody z tyt. leasingu operacyjnego (zmienione)
	j.p.	j.p.	j.p.	j.p.
20X3 r.	100 000	-	100 000	-
20X4 r.	100 000	100 000	100 000	100 000
20X5 r.	100 000	100 000	100 000	100 000
20X6 r.	100 000	100 000	100 000	100 000
20X7 r.	100 000	100 000	100 000	100 000
Razem	500 000	400 000	500 000	400 000

### 5.1.3.3. Przykład rozliczania zmian w terminach opłat z leasingu operacyjnego

MSSF 16:81 Jednostka B jest leasingodawcą w leasingu operacyjnym, którego pozostały okres leasingu na początku 20X3 r. wynosi pięć lat, a roczne opłaty leasingowe należne na koniec każdego roku – 100 tys. j.p. Na początku 20X3 r. Jednostka B udzieliła swojemu leasingobiorcy ulgi w czynszu, w wyniku której przypisała część opłat leasingowych za lata 20X3–20X5 do lat 20X6 i 20X7. Pokazuje to tabela poniżej.

Jeżeli Jednostka B udzieliła ulgi z powodu postanowienia zawartego w umowie leasingu (tj. ulga nie jest zmianą leasingu), dochód z tytułu leasingu operacyjnego w poszczególnych latach od 20X3 r. do 20X7 r. będzie nadal wynosił 100 tys. j.p. Dzieje się tak dlatego, że dochód z tytułu leasingu operacyjnego ustala się bez uwzględnienia wartości pieniądza w czasie, a MSSF 16, w par. 81, wymaga, aby dochód z tytułu leasingu ujmować metodą liniową.

W tym przypadku wynik księgowy będzie taki sam, jeżeli zmiana w opłatach leasingowych będzie zmianą leasingu, a nie wynikiem postanowień zawartych w umowie leasingu, gdyż MSSF 16, w par. 87, (dotyczącym zmian leasingu operacyjnego) wymaga, aby zmienione opłaty leasingowe ujmować w okresie leasingu. W takiej sytuacji dochód z tytułu leasingu operacyjnego w kwocie 100 tys. j.p. w każdym z pięciu pozostałych lat okresu leasingu będzie ujęty również, gdy ulga w czynszu będzie stanowiła zmianę leasingu.

Rok	Pierwotne, roczne opłaty leasingowe	Zmienione, roczne opłaty leasingowe	Dochody z tyt. leasingu operacyjnego (pierwotne)	Dochody z tyt. leasingu operacyjnego (zmienione)
	j.p.	j.p.	j.p.	j.p.
20X3 r.	100 000	30 000	100 000	100 000
20X4 r.	100 000	50 000	100 000	100 000
20X5 r.	100 000	90 000	100 000	100 000
20X6 r.	100 000	130 000	100 000	100 000
20X7 r.	100 000	200 000	100 000	100 000
Razem	500 000	500 000	500 000	500 000

#### 5.1.3.4. Przykład rozliczania odroczonej opłaty z tytułu leasingu operacyjnego przy wzroście wartości pieniądza w czasie

MSSF 16:81 Jednostka C jest leasingodawcą w leasingu operacyjnym, który kończy się 31 grudnia 20X2 r. i w którym Leasingobiorca D na początku każdego miesiąca płaci czynsz w wysokości 100 j.p. miesięcznie.

30 maja 20X1 r. Leasingodawca C udziela Leasingobiorcy D ulgi w czynszu, która nie stanowiła elementu pierwotnych warunków umowy leasingu. Ulga polegała na odroczeniu płatności 100 j.p. należnych za czerwiec 20X1 r. do grudnia 20X2 r., kiedy to Leasingobiorca zapłaci cały czynsz za czerwiec 20X1 r. i za grudzień 20X2 r.

Ulga zakłada, że Leasingodawca C dodaje stałą kwotę w wysokości 5 j.p. należną w grudniu 20X2, którą można uznać za zasadne wynagrodzenie za odroczenie płatności z uwagi na ryzyko kredytowe Leasingobiorcy D w chwili zaproponowania ulgi w czynszu.

Należność w grudniu 20X2 r.:

	j.p.
Czynsz odroczony	100
Dodatkowa opłata stała	5
Czynsz za miesiąc	100
Razem	205

W par. 5.1.3.1 wskazano, że odroczenie opłat z tytułu leasingu operacyjnego skutkujące proporcjonalnym zwiększeniem opłat leasingowych w późniejszych okresach, w wyniku którego wynagrodzenie za leasing operacyjny pozostaje niezmienione, nie prowadzi do zmiany leasingu zdefiniowanej w MSSF 16. MSSF 16 nie precyzuje, w jaki sposób ujmować dodatkową kwotę należną w związku z ulgą, która ani nie stanowi zmiany leasingu, ani nie wynika z pierwotnych warunków leasingu. Dlatego Leasingodawca C ustanawia odpowiednie zasady (politykę) rachunkowości, zgodnie z którymi rozliczyć dodatkową kwotę.

Leasingodawca C może rozliczyć kwotę dodatkową jako odsetki z tytułu odroczenia czynszu (tj. wynagrodzenie z tytułu finansowania), które ujmuje odrębnie od opłat leasingowych z tytułu korzystania ze składnika aktywów. Zgodnie z tym podejściem

w analizowanym przykładzie 5 j.p. różnicy między wartością nominalną odroczonego czynszu należnego w grudniu 20X2 r. (105 j.p.) a pierwotną kwotą należną w czerwcu 20X1 r. (100 j.p.) nie ujmuje się jako dodatkowego dochodu z tytułu leasingu operacyjnego, lecz jako wynik odsetkowy w okresie, w którym udzielono finansowania. Dlatego w czerwcu 20X1 r. Leasingodawca C ujmuje dochód z tytułu leasingu operacyjnego w kwocie 100 j.p. i odpowiednią należność w wysokości 100 j.p., która zgodnie z metodą efektywnej stopy procentowej do grudnia 20X2 wzrosła do 105 j.p. i stanowiła źródło przychodu odsetkowego w okresie.

Można również uznać, że kwota dodatkowa jest zakładaną kwotą zmienną, która staje się kwotą stałą z chwilą udzielenia ulgi. Zgodnie z tym podejściem w analizowanym przykładzie Leasingodawca C ujmuje łączne, zmienione opłaty leasingowe w wysokości 1905 j.p. (100 j.p. × 19 miesięcy + 5 j.p.) metodą liniową lub w inny systematyczny sposób, przez pozostały okres leasingu (19 miesięcy od 1 czerwca 20X1 r. do 31 grudnia 20X2 r.).

Możliwe są też inne podejścia.

## 5.2. Koszty poniesione w celu uzyskania dochodów z tytułu leasingu

Koszty, łącznie z amortyzacją, poniesione w celu uzyskania dochodów z tytułu leasingu ujmują się jako koszt. [MSSF 16:82]

## 5.3. Umorzenie opłat leasingowych za poprzednie okresy

Leasingodawca A negocjuje z leasingobiorcą ulgę w czynszu, która wejdzie w życie z chwilą udzielenia. Ulga zmienia pierwotne warunki umowy leasingowej, którą Leasingodawca A zaklasyfikował zgodnie z MSSF 16 jako leasing operacyjny. Leasingodawca A zgodnie z prawem zwalnia leasingobiorcę z obowiązku zapłaty określonych opłat leasingowych :

- niektórych opłat leasingowych, które są należne, lecz nie zostały zapłacone. W par. OS9 MSR 32 stanowi, że „leasingodawca nie traktuje leasingu operacyjnego jak instrumentu finansowego, z wyjątkiem poszczególnych płatności aktualnie należnych i wymagalnych od leasingobiorcy”. Dlatego Leasingodawca A ujął te kwoty jako należność z tytułu leasingu operacyjnego. Zgodnie z par. 81 MSSF 16 Leasingodawca A ujął te kwoty również w dochodzie;
- niektórych opłat leasingowych, które nie są jeszcze należne.

Umowa leasingu nie zmienia się w żadnym innym zakresie, a Leasingodawca A i leasingobiorca nie prowadzą innych negocjacji, które mogłyby wpłynąć na rozliczenie ulgi w czynszu. Leasingodawca A, zanim udzielił ulgi w czynszu, zastosował do należności z tytułu leasingu operacyjnego model oczekiwanych strat kredytowych, o którym mowa w MSSF 9.

### 5.3.1. Zastosowanie modelu oczekiwanych strat kredytowych, opisanego w MSSF 9, do należności z tytułu leasingu operacyjnego

Zgodnie z par. 2.1 lit. b) ppkt i) MSSF 9 Leasingodawca A stosuje wymogi dotyczące utraty wartości do wartości bilansowej brutto należności z tytułu leasingu operacyjnego od dnia, w którym ujął te należności, a także odpowiednie wymogi dotyczące zaprzestania ujmowania zawarte w MSSF 9.

Leasingodawca A stosuje wymogi dotyczące utraty wartości zawarte w MSSF 9 do należności z tytułu leasingu operacyjnego i wycenia wszelkie straty kredytowe, aby odzwierciedlić wszystkie niedobory środków pieniężnych i w ten sposób oszacować oczekiwane straty kredytowe z tytułu takich należności. Niedobory to różnica między:

- wszystkimi przepływami pieniężnymi wynikającymi z umowy należnymi Leasingodawcy A (uwzględnionymi w wartości bilansowej brutto należności z tytułu leasingu operacyjnego) a
- wszystkimi przepływami pieniężnymi, które Leasingodawca A spodziewa się otrzymać, ustalonymi na podstawie „wszystkich racjonalnych i możliwych do udokumentowania informacji” na temat „przeszłych zdarzeń, obecnych warunków i prognoz przyszłych warunków gospodarczych”.

Dlatego przed udzieleniem ulgi w czynszu Leasingodawca A wycenia oczekiwane straty kredytowe związane z należnościami z tytułu leasingu operacyjnego w sposób odzwierciedlający „nieobciążoną i ważoną prawdopodobieństwem kwotę”, „wartość pieniądza w czasie” oraz „racjonalne i możliwe do udokumentowania informacje”, zgodnie z par. 5.5.17 MSSF 9. Podczas wyceny oczekiwanych strat kredytowych Leasingodawca A analizuje swoje oczekiwania co do umorzenia opłat leasingowych stanowiących część należności.

### 5.3.2. Rozliczanie ulg w czynszu – MSSF 9 i MSSF 16

#### 5.3.2.1. Stosowanie wymogów dotyczących zaprzestania ujmowania, o których mowa w MSSF 9, do należności z tytułu leasingu operacyjnego

W par. 2.1 lit. b) ppkt (i) MSSF 9 stanowi, że należności z tytułu leasingu operacyjnego ujmowane przez leasingodawcę podlegają wymogom dotyczącym zaprzestania ujmowania, o których mowa w MSSF 9. Dlatego Leasingodawca A, który udziela ulgi w czynszu sprawdza, czy spełnia wymogi dotyczące zaprzestania ujmowania, o których mowa w MSSF 9, w par. 3.2.3.

Leasingodawca A, który udziela ulgi w czynszu, zwalnia leasingobiorcę z

obowiązku dokonania dokładnie określonych opłat leasingowych, z których część Leasingodawca A ujął jako należność z tytułu leasingu operacyjnego. W chwili udzielenia ulgi w czynszu Leasingodawca A stwierdza, że wymogi, o których mowa w MSSF 9, w par. 3.2.3 lit. a), zostały spełnione (tj. wygasają umowne prawa do przepływów pieniężnych z należności z tytułu leasingu operacyjnego), gdyż Leasingodawca A prawnie zwolnił leasingobiorcę z obowiązku i w ten sposób zrezygnował ze swoich umownych praw do dokładnie określonych przepływów pieniężnych. Dlatego Leasingodawca A, w dniu, w którym udzielił ulgi w czynszu, aktualizuje wycenę oczekiwanych strat kredytowych związanych z należnościami z tytułu leasingu operacyjnego (i ujmuje wszystkie zmiany w odpisie na oczekiwane straty kredytowe w zysku lub stracie) i zaprzestaje ujmowania należności z tytułu leasingu operacyjnego (i powiązanego odpisu na oczekiwane straty kredytowe).

#### 5.3.2.2. Zastosowanie wymogów dotyczących zmiany leasingu, o których mowa w MSSF 16, do przyszłych opłat leasingowych

Ulga w czynszu, której udzielił Leasingodawca A, spełnia definicję zmiany leasingu, o której mowa w MSSF 16. Ulga w czynszu to „zmiana ... wynagrodzenia za leasing, która nie była częścią pierwotnych postanowień i warunków leasingu”. Dlatego Leasingodawca A stosuje pkt 87 MSSF 16 i rozlicza zmieniony leasing jako nowy leasing od daty udzielenia ulgi w czynszu.

MSSF 16, w par. 87, zobowiązuje leasingodawcę do uwzględnienia wszelkich przedpłat lub opłat naliczanych z tytułu leasingu odnoszących się do pierwotnego leasingu jako części opłat leasingowych na rzecz nowego leasingu.

Opłaty leasingowe należne na mocy umowy od leasingobiorcy, które leasingodawca ujął jako należności z tytułu leasingu operacyjnego (i do których stosuje się wymogi dotyczące zaprzestania ujmowania i utraty wartości określone w MSSF 9) nie stanowią naliczonych opłat leasingowych. Dlatego ani opłaty leasingowe, ani ich umorzenie nie stanowią części opłat leasingowych z tytułu nowego leasingu.

Leasingodawca A, który uznaje zmieniony leasing za nowy leasing, stosuje wymogi par. 81 MSSF 16 i ujmuje opłaty leasingowe (w tym wszelkie przedpłaty lub opłaty naliczane z tytułu leasingu odnoszące się do pierwotnego leasingu) jako dochód metodą liniową lub w inny systematyczny sposób. Leasingodawca A rozlicza ulgę w czynszu w dniu, w którym jej udzielił. W tym celu stosuje:

- wymogi dotyczące zaprzestania ujmowania, o których mowa w MSSF 9, do umorzonych opłat leasingowych, które ujął jako należności z tytułu leasingu operacyjnego;
- wymogi dotyczące zmiany leasingu, o których mowa w MSSF 16, do umorzonych opłat leasingowych, których nie ujął jako należności z tytułu leasingu operacyjnego.

Taki wniosek potwierdził Komitet Interpretacyjny MSSF w swoim Komunikacie z września 2022 r.

### 5.3.3. Umorzenie opłat leasingowych przez leasingodawcę – przykład

Rok obrotowy Leasingodawcy A kończy się 30 czerwca. W kraju Leasingodawcy A, w okresie od 1 maja do 30 czerwca 20X1 wielu leasingobiorców musiało zawiesić działalność z powodu trudnej sytuacji (np. pandemia lub niepokoje polityczne), która ma się utrzymać do 31 sierpnia 20X1 r.

Chociaż Leasingobiorca B nie zapłacił czynszu za maj i czerwiec 20X1 r., to Leasingodawca A zastosował pkt 81 MSSF 16 i ujął dochód z tytułu leasingu operacyjnego i należności z tytułu leasingu operacyjnego za te miesiące. Leasingodawca A rozważa zmianę umowy leasingu zawartą z Leasingobiorcą B w taki sposób, że umorzy czynsz za wszystkie miesiące w okresie od 1 maja 20X1 r. do 31 sierpnia 20X1 r.

Zmiany te zostały sfinalizowane jednak dopiero po zakończeniu roku obrotowego, tj. 1 sierpnia 20X1 r., kiedy to Leasingodawca A prawnie zwolni Leasingodawcę B z obowiązku zapłaty kwot należnych za maj, czerwiec, lipiec i sierpień 20X1 r. Pozostałe warunki leasingu pozostaną niezmienione. Zgodnie z par. 87 MSSF 16 zmianę leasingu operacyjnego ujmuje się z datą uzgodnienia zmiany, tj. datą, w której leasingodawca i leasingobiorca zgadzają się na zmianę leasingu. W analizowanym przykładzie datą uzgodnienia zmiany jest 1 sierpnia 20X1 r. Dlatego w dniu 30 czerwca 20X1 r. Leasingodawca A nie ujmuje zmiany leasingu.

Na dzień 30 czerwca 20X1 r. Leasingodawca A stosuje wymogi dotyczące oczekiwanych strat kredytowych, o których mowa w MSSF 9, w odniesieniu do należności z tytułu leasingu operacyjnego od Leasingobiorcy B. Takie działanie przewiduje MSSF 9 w par. 2.1 lit. b) ppkt (i) w związku z ujmowaniem utraty wartości. Wycena oczekiwanych strat kredytowych zgodnie z MSSF 9 wymaga zastosowania osądu i oszacowań. Zgodnie z par. 5.5.17 MSSF 9 Leasingodawca A wycenia i ujmuje oczekiwane straty kredytowe związane z należnościami z tytułu leasingu operacyjnego w sprawozdaniu finansowym sporządzonym na dzień 30 czerwca 20X1. W tym celu stosuje racjonalne i udokumentowane informacje, które są dostępne bez nadmiernych kosztów lub starań na ten dzień i dotyczą przeszłych zdarzeń, obecnych warunków i prognoz dotyczących przyszłych warunków gospodarczych. Obejmują one oczekiwania Leasingodawcy A co do umorzenia opłat leasingowych ujętych w ramach należności z tytułu leasingu operacyjnego. Podczas szacowania oczekiwanych strat kredytowych Leasingodawca A uwzględni również zabezpieczenia. Oczekiwane straty kredytowe ujmuje się niezwłocznie w zysku lub stracie.

Po zmianach leasingu w dniu 1 sierpnia 20X1 r. Leasingodawca A stwierdza, że zgodnie z par. 3.2.3 MSSF 9 należy zaprzestać ujmowania należności z tytułu leasingu operacyjnego (która teraz obejmuje również kwotę należną od leasingobiorcy za lipiec 20X1 r.), gdyż Leasingodawca A zgodził się prawnie zwolnić Leasingobiorcę B z obowiązku i w ten sposób zrezygnował ze swojego umownego prawa do opłat leasingowych za maj, czerwiec i lipiec 20X1 r. Dlatego 1 sierpnia 20X1 r. Leasingodawca A aktualizuje wycenę oczekiwanych strat kredytowych związanych z należnościami z tytułu leasingu operacyjnego (i ujmuje zmiany w wysokości odpisu na oczekiwane straty kredytowe jako odrębną pozycję w zysku lub stracie zgodnie z par. 82 lit. (ba) MSR 1 i zaprzestaje ujmowania należności z tytułu leasingu operacyjnego (i powiązanego odpisu na oczekiwane straty kredytowe).

Dodatkowo w tym dniu Leasingodawca A stosuje par. 87 MSSF 16, zgodnie z którym leasingodawca ujmuje zmianę leasingu operacyjnego (umorzenie opłat leasingowych za sierpień 20X1 r.) jako nowy leasing z datą uzgodnienia zmiany i traktuje wszelkie przedpłaty lub opłaty naliczane z tytułu leasingu odnoszące się do pierwotnego leasingu jako część opłat leasingowych na rzecz nowego leasingu. Należność leasingowa za maj, czerwiec i lipiec 20X1 r., której ujmowania zaprzestano, nie stanowi części nowego leasingu.

#### 5.4. Opłata z tytułu odstąpienia – przykład skorzystania z opcji wypowiedzenia leasingu operacyjnego

Leasingodawca A oddaje Leasingobiorca B w leasing nieruchomości. Okres leasingu wynosi 10 lat. W leasingu przewidziano opcję wypowiedzenia umowy, zgodnie z którą Leasingobiorca B może skrócić okres leasingu do ośmiu lat. Umowa leasingu stanowi również, że jeżeli Leasingobiorca B skorzysta z opcji, w roku ósmym zapłaci Leasingodawcy A określoną kwotę z tytułu odstąpienia. Leasingobiorca B może skorzystać z opcji do końca siódmego roku leasingu, aby Leasingodawca A mógł wystawić składnik aktywów na sprzedaż lub oddać go w leasing innej stronie, jeżeli Leasingobiorca B zdecyduje się skorzystać z opcji wypowiedzenia umowy.

W dacie początkowej Leasingodawca A klasyfikuje leasing jako leasing operacyjny. W dacie rozpoczęcia leasingu skorzystanie z opcji wypowiedzenia umowy nie jest pewne, więc okres leasingu wynosi 10 lat.

Pod koniec siódmego roku leasingu Leasingobiorca B korzysta z opcji wypowiedzenia umowy i skraca pozostały okres leasingu do jednego roku. W ten sposób staje się zobowiązany do dokonania opłaty z tytułu odstąpienia w roku ósmym.

Opcja stanowiła część pierwotnych warunków leasingu, a więc skorzystanie z niej nie stanowi zmiany leasingu zgodnie z definicją w Dodatku A do MSSF 16. Dlatego zgodnie z par. 66 MSSF 16 Leasingodawca A nie ocenia ponownie klasyfikacji leasingu.

W dalszym ciągu ujmuje leasing jako leasing operacyjny, jednak określa okres leasingu zgodnie z par. 21 lit. a) MSSF 16. Zgodnie ze stosowanymi zasadami (polityką) rachunkowości Leasingodawca A aktualizuje swoje dochody z tytułu leasingu, aby zapewnić, że pozostałe opłaty leasingowe, które obejmują opłatę za odstąpienie, i wszelkie przedpłaty lub opłaty naliczane z tytułu leasingu zostaną ujęte metodą liniową przez pozostały okres leasingu wynoszący jeden rok. Inne zasady (polityka) rachunkowości mogą być dopuszczalne.





## 6. Zachęty leasingowe

### 6.1. Zachęty leasingowe – informacje ogólne

Zachęty leasingowe to „wyплаты dokonane przez leasingodawcę na rzecz leasingobiorcy związane z leasingiem lub zwrot lub pokrycie kosztów leasingobiorcy przez leasingodawcę”. [MSSF 16:Dodatek A]

Zachętami mogą być przedpłata pieniężna na rzecz leasingobiorcy lub też pokrycie lub przyrzeczenie pokrycia kosztów leasingobiorcy (takich jak koszty transportu i koszty powiązane z dotychczasowym zobowiązaniem leasingobiorcy z tytułu leasingu).

**Płatności kompensuje się z opłatami leasingowymi dokonywanymi przez leasingobiorcę na rzecz leasingodawcy. Zachęty na rzecz leasingobiorcy, nawet gdy nie stanowią części oficjalnej umowy leasingu, kompensuje się z opłatami leasingowymi.**

Inną formą zachęt leasingowych, które wpływają bezpośrednio na przepływy środków pieniężnych z czynszu są ulgi w czynszu i okresy bezczynszowe.

### 6.2. Zwrot kosztów związany z inwestycjami w obcych środkach trwałych

Leasingodawca może zgodzić się zapłacić leasingobiorcy za prace lub inwestycje związane ze składnikiem aktywów oddanym w leasing, które przeprowadził i za które zapłacił leasingobiorca. Tego rodzaju płatności rozlicza się jako zachęty leasingowe, jeśli spełniają one definicję podaną w MSSF 16, tj. stanowią „zwrot lub pokrycie kosztów leasingobiorcy przez leasingodawcę”. Jeżeli zwrot jest opłatą za prace wykonane na rzecz leasingodawcy, taka opłata nie spełnia definicji zachęty leasingowej i rozlicza się ją na podstawie innych standardów. MSSF 16 nie określa w inny sposób, czym jest zwrot lub pokrycie kosztów leasingobiorcy przez leasingodawcę”, dlatego to, czy inwestycja w obcych środkach trwałych stanowi składnik aktywów leasingobiorcy czy leasingodawcy, wymaga zastosowania osądu. Przykładowo zwrot nakładów, które nie dotyczą wyłącznie użytkowania nieruchomości przez leasingobiorcę, lecz zwiększają ogólną wartość nieruchomości, i które przyniosą leasingodawcy korzyść również po okresie leasingu, nie stanowi zachęty leasingowej. Taki zwrot jest kosztem poniesionym przez leasingobiorcę w imieniu leasingodawcy. W takich przypadkach zarówno nakłady, jak i zwrot rozlicza się zgodnie ze standardami mającymi zastosowanie do transakcji.

### 6.3. Przykład okresu beczynszowego

Spółka T, do której należy galeria handlowa, podpisała umowę leasingu z najemcą Y. Umowa zakłada następujące warunki:

Czynsz miesięczny	400 j.p.
Data rozpoczęcia leasingu	1 lipca 20X1 r.
Data zakończenia leasingu	30 czerwca 20X6 r.
Okres beczynszowy	1 lipca 20X1 r. – 30 września 2021 r.

Łączny czynsz w okresie leasingu wynosi 22 800 j.p. (400 j.p. x 57 miesięcy), czyli efektywnie 380 j.p. miesięcznie (22 800 j.p./60 miesięcy). Na koniec każdego roku Spółka T ujmuje składnik aktywów z tytułu zachęt leasingowych w kwocie zaprezentowanej w kolumnie „Łączna różnica”.

Rok	Czynsz rocznie	Dochód z tytułu leasingu operacyjnego (liniowo)	Łączna różnica
	j.p.	j.p.	j.p.
20X1	1 200	2 280	(1 080)
20X2	4 800	4 560	(840)
20X3 r.	4 800	4 560	(600)
20X4 r.	4 800	4 560	(360)
20X5 r.	4 800	4 560	(120)
20X6 r.	2 400	2 280	-
Razem	22 800	22 800	-

### Przykład kosztu relokacji

Spółka X podpisała umowę leasingu ze Spółką G w sprawie wynajęcia powierzchni biurowej. Okres leasingu wynosi 10 lat i rozpoczyna się 1 stycznia 20X0 r. Spółka X zgodziła się ponieść koszt relokacji Spółki G w kwocie 1,2 tys. j.p. Czynsz miesięczny wynosi 200 j.p. Efektywny czynsz miesięczny po odliczeniu kosztu relokacji wynosi 190 j.p. Koszty relokacji, które poniosła Spółka X, rozlicza się w bilansie jako składnik aktywów z tytułu zachęty leasingowej w momencie poniesienia. Począwszy od daty rozpoczęcia leasingu co roku kwota 120 j.p. zmniejsza dochody z tytułu leasingu.

# 7. Początkowe koszty bezpośrednie poniesione w celu uzyskania leasingu operacyjnego

## 7.1. Początkowe koszty bezpośrednie – definicja

Początkowe koszty bezpośrednie to „koszty krańcowe uzyskania leasingu, których by nie poniesiono, jeżeli nie uzyskano by leasingu, z wyjątkiem kosztów poniesionych przez producenta lub pośrednika będącego leasingodawcą w związku z leasingiem finansowym”.

[MSSF 16:Dodatek A]

Aby ustalić początkowe koszty bezpośrednie, najważniejsze pytanie, na jakie trzeba odpowiedzieć brzmi: czy analizowane koszty byłyby poniesione bez względu na to, czy uzyskano by leasing. Jeśli odpowiedź brzmi „tak”, koszty nie stanowią początkowych kosztów bezpośrednich. Dlatego np. wynagrodzenie stałych pracowników zatrudnionych w celu negocjowania i zawierania nowych umów leasingu nie stanowią początkowych kosztów bezpośrednich, ponieważ poniesiono je bez względu na to, czy uzyskano leasing. Odwrotnie jest w przypadku prowizji od podpisanych umów wypłacanych pracownikom w związku z zawarciem umowy leasingu lub pośrednikom, którzy pozyskali leasingobiorcę. Takie prowizje kwalifikują się jako początkowe koszty bezpośrednie. Pozostałe koszty często zaliczane do początkowych kosztów bezpośrednich to opłaty prawne i inne honoraria za usługi profesjonalne powiązane z zawarciem i negocjowaniem umowy leasingu, chociaż takie koszty należy uważnie analizować, aby zapewnić, że są to rzeczywiście koszty krańcowe (tj. nie obejmują np. stałego wynagrodzenia lub opłat o bardziej ogólnym charakterze).

## 7.2. Początkowe koszty bezpośrednie – zasady rachunkowości

Zasadniczo, zgodnie z par. 83 MSSF 16, leasingodawca dodaje początkowe koszty bezpośrednie poniesione w celu uzyskania leasingu operacyjnego do wartości bilansowej bazowego składnika aktywów i ujmuje te koszty („amortyzuje”) jako koszty poniesione w okresie leasingu na tej samej podstawie co dochody z tytułu leasingu. Naszym zdaniem takie podejście jest właściwe, jeżeli do nieruchomości inwestycyjnych stosuje się metodę ceny nabycia. Jeżeli stosuje się model oparty na wartości godziwej, koszty również się aktywuje, lecz nie są one amortyzowane, ale zmniejszają zysk z tytułu aktualizacji (lub zwiększają stratę z tego tytułu) podczas późniejszej aktualizacji wyceny nieruchomości inwestycyjnej do wartości godziwej.

## Przykład nakładów aktywowanych jako część ceny nabycia nieruchomości MSR 40:20

W marcu 20X1 r. jednostka R nabywa budynek za 95 mln j.p. jako nieruchomość inwestycyjną. W czerwcu 20X1 r. jednostka R przeprowadza generalny remont budynku, aby spełnić wymogi potencjalnych najemców. Koszt remontu to 5 mln j.p. Jednostka R zapłaci agencji nieruchomości dwukrotność miesięcznego czynszu, jeżeli agencji uda się znaleźć leasingobiorcę. W grudniu 20X1 r. Jednostce R (leasingodawca) udaje się oddać nieruchomość w leasing operacyjny Jednostce S (leasingobiorca).

W momencie zakupu budynku Jednostka R dokonuje początkowego ujęcia budynku w cenie zakupu zgodnie z MSR 40. Koszty remontu są niezbędne do przystosowania nieruchomości do stanu pozwalającego na jej wynajem, dlatego należy je uwzględnić w początkowym koszcie budynku.

Wynagrodzenie agencji nieruchomości nie stanowią kosztu początkowego budynku, jednak uznaje się je za „początkowe koszty bezpośrednie poniesione podczas negocjowania i zawierania umowy leasingu operacyjnego” zgodnie z MSSF 16 i kapitalizuje jako część budynku oddanego w leasing. W przypadku zastosowania modelu opartego na cenie nabycia lub koszcie wytworzenia nakłady amortyzuje się w okresie leasingu. W przypadku zastosowania modelu opartego na wartości godziwej koszty są aktywowane i obniżają zysk z tytułu aktualizacji wyceny (lub zwiększają stratę z tego tytułu) podczas późniejszej aktualizacji wyceny do wartości godziwej.

## 8. Ujęcie kaucji zabezpieczającej przez leasingodawcę jako zobowiązania finansowego

W dniu rozpoczęcia leasingu lub przed tym dniem leasingodawca może zobowiązać leasingobiorcę do zapłaty kaucji zabezpieczającej, która:

- przez czas trwania leasingu stanowi zabezpieczenie leasingodawcy;
- jest zwracana leasingobiorcy w pełnej kwocie na koniec okresu leasingu, jeżeli dotrzymano wszystkich warunków umowy leasingowej;
- nie jest oprocentowana w okresie leasingu.

Taką kaucję zabezpieczającą leasingodawca rozlicza jako zobowiązanie finansowe. Kaucja nie spełnia definicji opłaty leasingowej podanej w MSSF 16, gdyż nie stanowi ona płatności związanej z prawem do użytkowania bazowego składnika aktywów.

Kaucję zabezpieczającą ujmuje się początkowo w wartości godziwej zgodnie z par. 5.1.1 MSSF 9, a po początkowym ujęciu zazwyczaj wycenia według amortyzowanego kosztu. Prowadzi to do ujęcia kosztów odsetkowych w okresie leasingu z tytułu różnicy między wartością godziwą w dniu rozpoczęcia leasingu a kwotą nominalną płatną na koniec okresu leasingu.

Różnica między kwotą nominalną kaucji a jej wartością godziwą na dzień rozpoczęcia leasingu stanowi dodatkową opłatę leasingową, którą w rzeczywistości leasingodawca otrzymuje z wyprzedzeniem. Jeżeli kaucja dotyczy leasingu operacyjnego, dodatkową opłatę leasingową prezentuje się jako opłatę leasingową otrzymaną z góry i ujmuje jako dochód z tytułu leasingu w okresie leasingu. Jeżeli kaucja dotyczy leasingu finansowego, dodatkowa opłata leasingowa koryguje inwestycję leasingową brutto i wpływa na ustaloną stopę procentową leasingu.

Przykładowo Leasingodawca P zawiera z Leasingobiorcą Q pięcioletnią umowę leasingu nieruchomości. Z początkiem każdego roku Leasingodawca P otrzymuje roczny czynsz w wysokości 1,2 tys. j.p. W dniu rozpoczęcia leasingu Leasingobiorca Q jest również zobowiązany zapłacić Leasingodawcy P kaucję w wysokości 600 j.p. (równowartość czynszu za sześć miesięcy). Leasingodawca P zwróci tę kwotę Leasingobiorcy Q na koniec okresu leasingu. Kaucja nie jest oprocentowana.

W dniu rozpoczęcia leasingu wartość godziwa kwoty 600 j.p., przypadającej do zwrotu w okresie pięciu lat, (ustalona w odniesieniu do odpowiedniej stawki rynkowej dla podobnej transakcji pożyczkowej przez Leasingodawcę P) wynosi 495 j.p.

Gdy leasing klasyfikuje się jako leasing operacyjny

W dniu rozpoczęcia leasingu Leasingodawca P ujmuje:

- zobowiązanie finansowe z tytułu kaucji w kwocie 600 j.p., która podlega zwrotowi pod koniec pięcioletniego okresu, w wartości godziwej na dzień rozpoczęcia w wysokości 495 j.p.;
- łączną kwotę opłat leasingowych otrzymanych z góry w kwocie 1305 j.p. stanowiącą sumę 1200 j.p. otrzymanych z góry jako czynsz za pierwszy rok oraz dodatkowej opłaty leasingowej otrzymanej z góry w wysokości 105 j.p. (różnica między kwotą nominalną kaucji a jej wartością godziwą w dniu rozpoczęcia).

### Zapisy księgowe Leasingodawcy P w dniu rozpoczęcia leasingu:

		j.p.	j.p.
Wn	Środki pieniężne (1200 j.p. + 600 j.p.)	1800	
Ma	Zobowiązanie finansowe (kaucja)		495
Ma	Opłata leasingowa otrzymana z góry		1305

Po początkowym ujęciu:

- kaucję wycenia się według zamortyzowanego kosztu i zwiększa jej wartość nominalną w okresie leasingu, a różnicę (105 j.p.) ujmuje się jako koszt odsetkowy, z zastosowaniem efektywnej stopy procentowej;
- opłaty leasingowe płatne z góry ujmuje się jako dochody z tytułu leasingu metodą liniową albo w inny systematyczny sposób zgodnie z wymogami par. 81 MSSF 16. Kwota dochodu z tytułu leasingu ujmowana corocznie metodą liniową wyniesie 1221 j.p.  $((1200 \text{ j.p.} \times 5 + 105 \text{ j.p.})/5)$ .

Gdy leasing klasyfikuje się jako leasing finansowy

Założmy, iż w dacie rozpoczęcia leasingu wartość bilansowa nieruchomości bazowej, stanowiąca równowartość jej wartości godziwej, wynosi 5370 j.p., a wartość końcowa nieruchomości i początkowe koszty bezpośrednie leasingu wynoszą zero j.p.

W dniu rozpoczęcia leasingu Leasingodawca P ujmuje:

- zobowiązanie finansowe z tytułu kaucji w kwocie 600 j.p., która podlega zwrotowi pod koniec pięcioletniego okresu, w wartości godziwej na dzień rozpoczęcia w wysokości 495 j.p.;
- inwestycję leasingową netto w kwocie 4065, stanowiącej wartość bieżącą sumy czterech płatności rocznych w wysokości 1200 j.p., których nie otrzymano w dniu rozpoczęcia, oraz dodatkowej opłaty leasingowej płatnej z góry w wysokości 105 j.p. (stanowiącej różnicę między wartością nominalną kaucji a jej wartością godziwą w dniu rozpoczęcia), zdyskontowaną stopą procentową leasingu zgodnie z wymogami par. 67 MSSF 16.

Zapisy księgowe Leasingodawcy P w dniu rozpoczęcia leasingu:

		j.p.	j.p.
Wn	Środki pieniężne (1200 j.p. + 600 j.p.)	1800	
Wn	Inwestycja leasingowa netto	4065	
Ma	Zobowiązanie finansowe (kaucja)		495
Ma	Rzeczowe aktywa trwałe		5370

Stopa procentowa leasingu w podanym przykładzie wynosi siedem procent i jest to stopa, która powoduje, że wartość bieżąca:

- (a) opłat leasingowych (w łącznej niezdykontowanej kwocie 6105 j.p., z czego 1305 j.p. otrzymano z wyprzedzeniem) oraz
- (b) niegwarantowanej wartości końcowej (zero j.p.) równa się sumie (i) wartości godziwej bazowego składnika aktywów (5370 j.p.) i (ii) początkowych kosztów bezpośrednich leasingodawcy (zero j.p.).

Po początkowym ujęciu:

- kaucję wycenia się według zamortyzowanego kosztu i zwiększa jej wartość nominalną w okresie leasingu, a różnicę (105 j.p.) ujmuje się jako koszt odsetkowy, z zastosowaniem efektywnej stopy procentowej;
- inwestycja leasingowa netto zwiększa się o wynik finansowy naliczony według stopy procentowej leasingu w wysokości siedmiu procent i zmniejsza o przychody z czynszu.

# 9. Waluta funkcjonalna

## 9.1 Waluta funkcjonalna – informacje ogólne

Waluta funkcjonalna jest walutą podstawowego środowiska gospodarczego, w którym działa jednostka. [MSR 21:8]

W trakcie sporządzania sprawozdania finansowego każda jednostka – czy to jednostka samodzielna, jednostka posiadająca jednostki działające za granicą (taka jak jednostka dominująca) lub jednostka działająca za granicą (taka jak jednostka zależna lub oddział) – ustala swoją walutę funkcjonalną zgodnie z par. 9–14 MSR 21. Standardy Rachunkowości MSSF nie przewidują grupowej waluty funkcjonalnej.

Waluta funkcjonalna jednostki jest kwestią faktów, a nie wyborem. W praktyce ustalenie, która waluta jest walutą funkcjonalną wymaga zastosowania osądu. Dlatego waluta funkcjonalna jednostki zmienia się tylko wtedy, gdy zmienia się podstawowe środowisko gospodarcze, w którym działa jednostka (zob. pkt 9.4.1).

## 9.2. Ocena, czy waluta funkcjonalna jednostki działającej za granicą jest taka sama jak waluta jednostki sprawozdawczej

Jeżeli jednostka działa za granicą, do ustalenia, czy jej waluta funkcjonalna jest taka sama jak waluta jednostki sprawozdawczej, dla której jednostka działająca za granicą jest jednostką zależną, oddziałem, jednostką stowarzyszoną lub wspólnym ustaleniem umownym, bierze się pod uwagę następujące dodatkowe czynniki: [MSR 21:11]

- czy działalność jednostki działającej za granicą prowadzona jest raczej jako rozszerzenie działalności jednostki sprawozdawczej niż jako działalność w znacznym stopniu niezależna.
- Przykładem tego pierwszego jest sytuacja, w której jednostka działająca za granicą sprzedaje jedynie

## MSR 21 określa podstawowe i dodatkowe czynniki pomocne w ustalaniu waluty funkcjonalnej:

### Czynniki podstawowe [MSR 21:9]

- waluta, która wywiera główny wpływ na ceny sprzedaży towarów i usług (często jest to waluta, w której ceny sprzedaży są wyrażane i regulowane) oraz waluta kraju, w którym siły konkurencji i obowiązujące przepisy wywierają główny wpływ na ceny sprzedaży towarów i usług;
- waluta, która wywiera główny wpływ na koszty robocizny i materiałów oraz na pozostałe koszty związane z dostarczaniem towarów lub świadczeniem usług (często jest to waluta, w której koszty te są wyrażane lub regulowane).

### Pozostałe czynniki [MSR 21:10]

- waluta, w której generowane są środki z działalności finansowej (tj. emisja instrumentów dłużnych i kapitałowych)
- waluta, w której zazwyczaj utrzymywane są wpływy z działalności operacyjnej

towary importowane od jednostki sporządzającej sprawozdanie finansowe i przekazuje jej osiągnięte w ten sposób wpływy. Jeżeli jednak jednostka działająca za granicą gromadzi środki pieniężne oraz inne pozycje pieniężne, ponosi koszty, generuje przychód i zaciąga pożyczki, a wszystkie działania prowadzi zasadniczo w walucie lokalnej, to jest dużo bardziej niezależna.

- czy transakcje zawierane z jednostką sprawozdawczą stanowią wysoki czy niski odsetek działalności jednostki działającej za granicą;
- czy przepływy środków pieniężnych z działalności jednostki działającej za granicą mają bezpośredni wpływ na przepływy środków pieniężnych jednostki sprawozdawczej i czy mogą jej być w każdej chwili przekazane;
- czy przepływy środków pieniężnych z działalności jednostki działającej za granicą wystarczają do obsługi

istniejącego i przyszłego zadłużenia powstałego w normalnym toku działalności bez konieczności udostępniania środków przez jednostkę sprawozdawczą.

Jeżeli jednostka działająca za granicą prowadzi działalność raczej jako rozszerzenie działalności jednostki sprawozdawczej, której jest jednostką zależną, oddziałem, jednostką stowarzyszoną czy wspólnym ustaleniem umownym, waluta funkcjonalna jednostki działającej za granicą jest również walutą jednostki sprawozdawczej.

Nie można twierdzić, że podstawowe środowisko gospodarcze jednostki działającej za granicą (niekiedy nazywanej „integralną jednostką działającą za granicą”) różni się od środowiska jednostki sprawozdawczej, której jest jednostką zależną, oddziałem, jednostką stowarzyszoną czy wspólnym ustaleniem umownym. [MSR 21:BC6]

Uwzględnienie następujących czynników dodatkowych, zgodnie ze specyfiką jednostki działającej za granicą, może pomóc ustalić walutę funkcjonalną:



Jeżeli jednostka dominująca pośredniego szczebla pełni obowiązki związane z podgrupą, w której posiada inwestycje, może to oznaczać, że waluta funkcjonalna jednostki nie jest taka sama, jak waluta jednostki dominującej. Przykładowo jeżeli jednostka dominująca pośredniego szczebla posiada innych dyrektorów/pracowników niż jednostka dominująca najwyższego szczebla, ma własne obowiązki sprawozdawcze, sporządza skonsolidowane sprawozdanie finansowe obejmujące podgrupę i aktywnie zarządza działalnością w obszarze geograficznym i w konsekwencji ponosi koszty w lokalnej walucie. Jeżeli jednostka dominująca pośredniego szczebla istnieje wyłącznie po to, aby jednostka dominująca najwyższego szczebla osiągała korzyści podatkowe, regulacyjne czy inne korzyści prawne, których w innej sytuacji by nie uzyskała, to wyraźnie widać, że jest ona rozszerzeniem działalności jednostki dominującej.



Jeżeli jednostka działająca za granicą jest jednostką strukturyzowaną lub jednostką specjalnego przeznaczenia, działa w imieniu jednostki dominującej (prowadzi fundusz świadczeń pracowniczych, leasing pojazdów itp.), a jednostka strukturyzowana lub jednostka specjalnego przeznaczenia jest rozszerzeniem działalności jednostki dominującej, to waluta funkcjonalna jednostki działającej za granicą będzie taka sama jak waluta jednostki dominującej.



W przypadku spółki finansowej ocenia się, czy taka spółka istnieje, aby spełniać potrzeby finansowe całej grupy i zarządzać jej środkami finansowymi (tj. jest rozszerzeniem działalności jednostki dominującej) lub istnieje wyłącznie po to, aby obsługiwać określoną podgrupę. W drugim przypadku waluta funkcjonalna jednostki finansowej może różnić się od waluty jednostki dominującej.



Jednostka typu „money box” to jednostka, która posiada wyłącznie środki pieniężne. Zgodnie z czynnikami, o których mowa w par. 9–12 MSR 21, waluta, w której taka jednostka posiada środki finansowe, nie jest czynnikiem, który decyduje o walucie funkcjonalnej. Aby ocenić walutę funkcjonalną w takiej sytuacji, ustala się, kto osiąga korzyści z istnienia jednostki typu money box.

### 9.3. Ustalenie waluty funkcjonalnej – niejednoznaczne wskaźniki

W przypadku gdy wskaźniki nie są jednoznaczne, a waluta funkcjonalna nie jest oczywista, kierownictwo **kieruje się własnym osądem**, aby ustalić walutę funkcjonalną, która jak najwierniej odzwierciedla skutki gospodarcze

zaistniałych transakcji, zdarzeń i uwarunkowań. W ramach tego podejścia **kierownictwo koncentruje się najpierw na głównych wskaźnikach.**

#### 9.3.1. Przykład ustalania waluty funkcjonalnej – niejednoznaczne wskaźniki

Inwestor na rynku nieruchomości A ma swoją siedzibę w kraju strefy euro. Jego walutą funkcjonalną jest euro. Inwestor przeprowadził pięć transakcji typu „share deal”, w których nabył pięć centrów handlowych w Kraju B. Kraj B nie należy do strefy euro i posiada własną walutę lokalną. Właścicielem każdej nieruchomości jest odrębny podmiot prawny zarejestrowany w Kraju B. Zazwyczaj jest to spółka celowa, która nie zatrudnia pracowników i która korzysta z zewnętrznych usług zarządzania nieruchomościami i aktywami oraz usług księgowych. Czynsz wyraża się w euro i indeksuje wskaźnikiem wzrostu cen towarów i usług konsumpcyjnych w strefie euro. Faktury wystawia się w walucie lokalnej.

Podstawą kosztów są: podatek od nieruchomości, koszty mediów i utrzymania nieruchomości (refakturowane na najemców), wyrażone w lokalnej walucie. Opłata za zarządzanie należna Grupie jest wyrażona w euro.

Nabycie nieruchomości sfinansowano z kredytów bankowych i pożyczek wewnątrzgrupowych w walucie euro.

Inwestor A posiada rozbudowany portfel nieruchomości zlokalizowanych w różnych krajach.

W tym przypadku wskaźniki dla poszczególnych spółek celowych są niejednoznaczne, a kierownictwo stosuje osąd, aby ustalić ich walutę funkcjonalną. Kierownictwo może zadać sobie następujące pytania:

- Kim są najemcy i co decyduje o stawkach czynszu w poszczególnych spółkach celowych? Czy najemcy są lokalnymi jednostkami, a o stawkach czynszu decyduje konkurencja na rynku lokalnym? A może najemcami są firmy międzynarodowe, które wynajmują powierzchnię handlową również w innych krajach strefy euro w centrach handlowych, których właścicielem jest Inwestor A, a stawki czynszu we wszystkich centrach handlowych (w tym spółkach celowych) negocjuje Inwestor A i firmy międzynarodowe na poziomie centralnym?
- Jak niezależne są poszczególne spółki celowe?

Jeżeli analiza wykaże, że stawki czynszu poszczególnych spółek celowych są wynikiem negocjacji na poziomie centralnym, że spółki celowe nie są niezależne, a ich działalność stanowi rozszerzenie działalności Inwestora A, ich walutą funkcjonalną będzie euro.



## 9.4. Zmiana waluty funkcjonalnej

### 9.4.1. Okoliczności, w których waluta funkcjonalna jednostki może się zmienić

Waluta funkcjonalna jednostki jest odzwierciedleniem zaistniałych transakcji, zdarzeń i uwarunkowań, które jej dotyczą. W związku z tym raz ustalona waluta funkcjonalna nie ulega zmianie, chyba że nastąpi zmiana wspomnianych transakcji, zdarzeń i uwarunkowań. [MSR 21:13] Na przykład zmiana waluty, w której ustalane są ceny sprzedaży większości dóbr i usług, może doprowadzić do zmiany waluty funkcjonalnej jednostki. [MSR 21:36]

### 9.4.2. Data ujęcia zmiany waluty funkcjonalnej

Zmianę waluty funkcjonalnej wykazuje się w dniu, w którym stwierdzono zmianę zdarzeń lub okoliczności istotnych dla jednostki sprawozdawczej, która uzasadnia zmianę waluty funkcjonalnej. Może to nastąpić w dowolnym dniu w ciągu roku.

Dla ułatwienia i ze względów praktycznych stosuje się początek okresu (rocznego lub śródrocznego).

Zgodnie z par. 35 MSR 21 w przypadku zmiany waluty funkcjonalnej jednostki stosuje ona procedury przeliczeniowe mające zastosowanie do nowej waluty funkcjonalnej prospektywnie, począwszy od dnia wprowadzenia zmiany.

Innymi słowy wszystkie pozycje przelicza się na nową walutę funkcjonalną według kursu wymiany obowiązującego w dniu zmiany. Przeliczone w ten sposób wartości pozycji niepieniężnych traktuje się jako ich historyczną cenę nabycia lub koszt wytworzenia. Różnic kursowych powstałych z przeliczenia jednostki działającej za granicą, które były uprzednio ujęte w innych całkowitych dochodach nie przenosi się z kapitału własnego do zysku lub straty do czasu zbycia tej jednostki. [MSR 21:37]

Jednostka ujawnia kiedy doszło do zmiany waluty funkcjonalnej i przyczyny takiej zmiany.

### 9.4.3. Zmiana waluty funkcjonalnej – przykład

Spółka celowa z siedzibą w Kraju B z przykładu w pkt. 9.3.1 wybudowała centrum handlowe.

Budowa trwała dwa lata. W tym czasie spółka celowa poniosła koszty wzniesienia budynku i koszty administracyjne w walucie lokalnej i nie uzyskała przychodów z najmu. Budowę sfinansowano z kredytu bankowego w euro oraz wpłat właścicieli spółki celowej dokonanych w walucie lokalnej. W czasie budowy walutą funkcjonalną spółki celowej była waluta lokalna. Jednak z chwilą rozpoczęcia wynajmu i sfinalizowania nabycia przez Inwestora A waluta funkcjonalna może się zmienić zgodnie z wyjaśnieniem w pkt. 9.3.1.

# 10. Rozliczanie zbycia

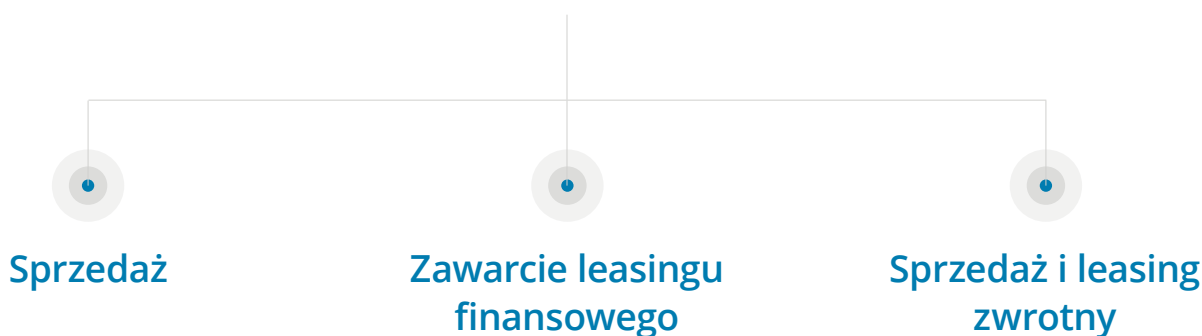
## 10.1. Zbycie

Nieruchomość inwestycyjna przestaje być ujmowana (tj. zostaje usunięta ze sprawozdania z sytuacji finansowej)

w momencie jej zbycia lub w przypadku trwałego wycofania z użytkowania, gdy nie oczekuje się uzyskania w przyszłości

żadnych korzyści wynikających z jej zbycia. [MSR 40:66]

Możliwe formy zbycia nieruchomości inwestycyjnej:



### Sprzedaż

Data zbycia sprzedawanej nieruchomości inwestycyjnej jest datą, w której odbiorca uzyskuje kontrolę nad daną nieruchomością inwestycyjną, zgodnie z wymogami dotyczącymi ustalania, kiedy spełniono zobowiązanie do wykonania świadczenia, określonymi w MSSF 15.

### Zawarcie leasingu finansowego

W przypadku zbycia poprzez zawarcie leasingu finansowego stosuje się MSSF 16.

### Sprzedaż i leasing zwrotny

W przypadku zbycia poprzez sprzedaż i leasing zwrotny stosuje się MSSF 16.

Zysk lub stratę wynikające z wycofania z użytkowania lub zbycia nieruchomości inwestycyjnej ustala się jako różnicę między przychodami netto ze zbycia a wartością bilansową nieruchomości oraz ujmuje w rachunku zysków i strat w okresie, w którym dokonano wycofania z użytkowania lub zbycia. W przypadku sprzedaży i leasingu zwrotnego obowiązują zasady określone w MSSF 16. [MSR 40:69]

Kwota wynagrodzenia, która ma być włączona do rachunku zysków lub strat powstałych w wyniku zaprzestania ujmowania nieruchomości inwestycyjnej, ustalana jest zgodnie z wymogami dotyczącymi ustalania ceny transakcyjnej określonymi w par. 47–72 MSSF 15. Późniejsze zmiany szacowanej kwoty wynagrodzenia włączonej do rachunku zysków lub strat ujmuje się zgodnie z wymogami dotyczącymi zmian ceny transakcyjnej określonymi w MSSF 15. [MSR 40:70]

Do zobowiązań, które po zbyciu nieruchomości nadal ciążyą na jednostce, jednostka stosuje MSR 37 lub inne odpowiednie standardy. [MSR 40:71]

### 10.1.1. Gwarancje dotyczące najmu

Aby zachęcić potencjalnych nabywców, podczas negocjacji warunków transakcji sprzedawcy nieruchomości często udzielają gwarancji dotyczących najmu. Zazwyczaj sprzedawca gwarantuje pewien poziom obłożenia budynku przez określony czas. Jeżeli nowy właściciel nie jest w stanie znaleźć najemców, poprzedni właściciel zobowiązuje się płacić czynsz i/lub opłaty eksploatacyjne. Innym często stosowanym podejściem jest gwarantowanie poziomu czynszu i zobowiązanie się sprzedającego do zrekompensowania ulg w czynszu i okresów beczynszowych zaoferowanych najemcom.

Naszym zdaniem tego rodzaju gwarancje stanowią zmienny składnik wynagrodzenia w transakcji sprzedaży, który rozlicza się zgodnie z wymogami w par. 50–54 MSSF 15.

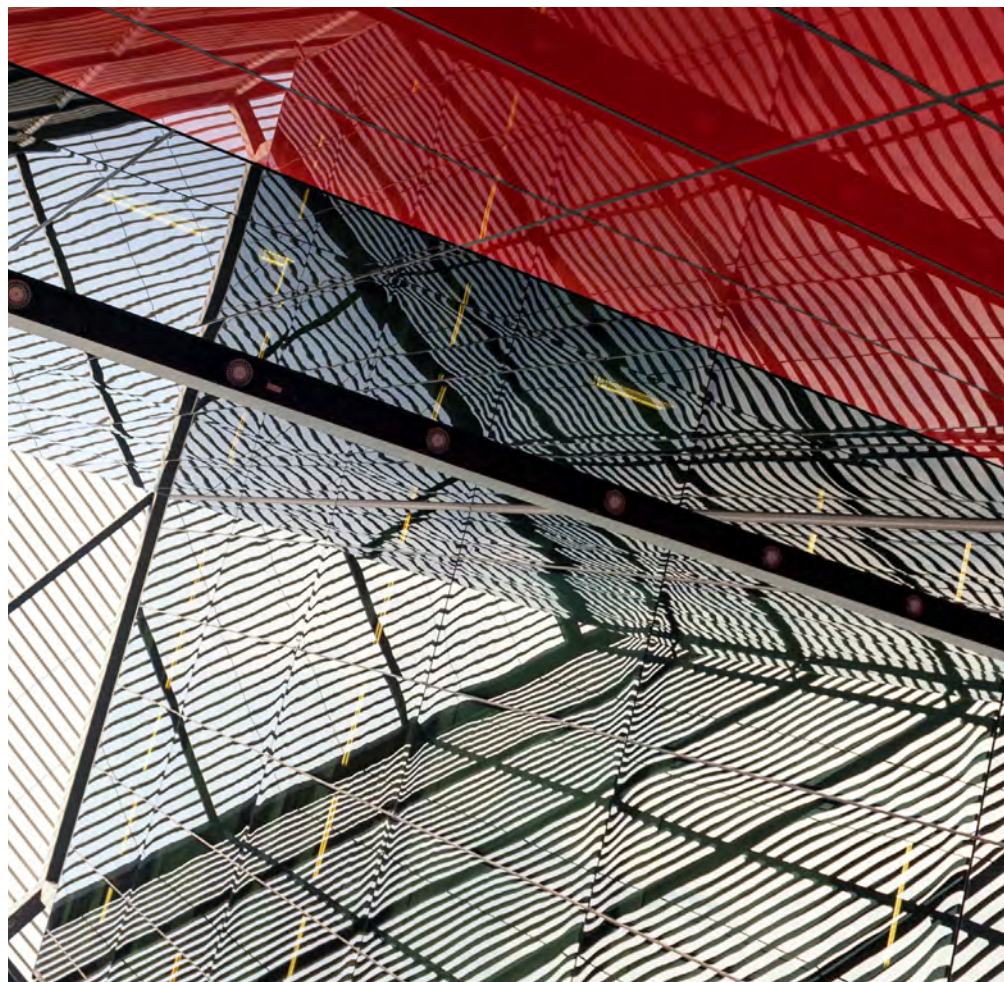
## Przykład gwarancji dotyczącej najmu

Spółka G postanawia zbyć budynek biurowy Spółce B. Strony uzgadniają cenę transakcyjną na poziomie 1 mln j.p. Wartość bilansowa składnika aktywów w dniu zbycia wynosiła 680 tys. j.p.

Sprzedający udziela nabywcy trzyletniej gwarancji, w której zapewnia obłożenie na poziomie 95 proc. i zobowiązuje się zrekompensować koszty zachęt leasingowych niezbędnych do pozyskania nowych najemców. W dniu transakcji sprzedający szacuje, że w okresie trzech lat od daty zawarcia transakcji zapłaci nabywcy 100 tys. j.p. w związku z gwarancją, a zapłata tej kwoty jest wysoce prawdopodobna. Kwota 100 j.p. stanowi zmienny element wynagrodzenia. Podczas przeprowadzania transakcji nabywca zapłacił sprzedającemu całą cenę transakcyjną w wysokości 1 mln j.p.

Bez uwzględnienia dyskontowania transakcję należy rozliczyć w następujący sposób:

	Wn	Ma
Należności	1 mln j.p.	
Wartość bilansowa nieruchomości inwestycyjnej		680 tys. j.p.
Zobowiązanie z tyt. gwarancji		100 tys. j.p.
Zysk ze zbycia nieruchomości:		220 tys. j.p.



## 10.2. Nieruchomości inwestycyjne wyceniane zgodnie z modelem opartym na wartości godziwej nieobjęte wymogami dotyczącymi wyceny zawartymi w MSSF 5

Nieruchomości inwestycyjne rozliczane zgodnie z modelem opartym na wartości godziwej, o którym mowa w MSR 40, nie są objęte zakresem wymogów dotyczących wyceny określonych w MSSF 5. Wyłączenia odnoszą się jedynie do wymogów dotyczących wyceny, o których mowa w MSSF 5. Wymogi dotyczące klasyfikacji i prezentacji określone w MSSF 5 są stosowane. Nieruchomości inwestycyjne rozliczane zgodnie z modelem opartym na cenie nabycia lub koszcie wytworzenia, o którym mowa w MSR 40, są objęte wymogami dotyczącymi wyceny, klasyfikacji i prezentacji określonymi w MSSF 5.

Nieruchomości inwestycyjne mogą być przeznaczone do sprzedaży (lub do wydania) jako poszczególne składniki aktywów lub jako część grupy do zbycia.

### 10.2.1. Aktywa przeznaczone do sprzedaży – wymogi ogólne

MSSF 5 zawiera ogólną zasadę, że jednostka klasyfikuje składnik aktywów trwałych lub grupę do zbycia jako przeznaczone do sprzedaży, jeśli ich wartość bilansowa zostanie odzyskana przede wszystkim w drodze transakcji sprzedaży, a nie poprzez ich dalsze wykorzystanie. [MSSF 5:6] Standard określa wymogi i warunki, które należy spełnić.

Dwa ogólne warunki, które trzeba spełnić, aby zaklasyfikować składnik aktywów trwałych lub grupę do zbycia jako przeznaczone do sprzedaży, stanowią, że: [MSSF 5:7]

**Składnik aktywów lub grupa do zbycia są dostępne do natychmiastowej sprzedaży w ich bieżącym stanie z uwzględnieniem jedynie normalnych i zwyczajowo przyjętych warunków dla sprzedaży tego typu aktywów lub grup do zbycia oraz**

**Ich sprzedaż jest wysoce prawdopodobna**

Wytyczne dotyczące wdrożenia dołączone do MSSF 5 stanowią, że składnik aktywów trwałych lub grupa do zbycia są dostępne do natychmiastowej sprzedaży, jeżeli jednostka zamierza i ma możliwość przenieść je w bieżącym stanie na nabycycę.

Składnik aktywów, który jest nadal w trakcie budowy i przed przekazaniem będzie wymagał poważniejszych działań, raczej nie zostanie uznany za dostępny do natychmiastowej sprzedaży.

Aktywa w użyciu mogą zostać zaklasyfikowane jako przeznaczone do sprzedaży, jeżeli spełniają kryteria wskazane w par. 7 MSSF 5. Będzie tak na przykład w przypadku, gdy jednostka w dalszym ciągu eksploatuje składnik aktywów, jednocześnie aktywnie oferując go na sprzedaż.

Zgodnie z MSSF 5 „wysoce prawdopodobny” oznacza „znaczenie bardziej prawdopodobny niż prawdopodobny”, a „prawdopodobny” – „bardziej prawdopodobny niż nie” [MSSF 5 Dodatek A]

Aby sprzedaż aktywów trwałych lub grupy do zbycia była wysoce prawdopodobna, należy spełnić szereg warunków [MSSF 5:8]:

- przedstawiciele odpowiedniego poziomu kierownictwa są zdecydowani do wypełnienia planu sprzedaży składnika aktywów lub grupy do zbycia;
- aktywny program znalezienia nabywcy i zakończenia planu został rozpoczęty;
- składnik aktywów lub grupa do zbycia muszą być aktywnie oferowane na sprzedaż po cenie, która jest racjonalna w odniesieniu do ich bieżącej wartości godziwej;
- poza sytuacjami, o których mowa poniżej, należy oczekiwać, że sprzedaż zostanie ujęta jako sprzedaż zakończona w czasie jednego roku od dnia klasyfikacji, a działania potrzebne do zakończenia planu wskazują, że jest mało prawdopodobne, iż zostaną poczynione znaczące zmiany w planie albo że plan zostanie zarzucony.

W par. 9 MSSF 5 czytamy, że niekiedy pewne zdarzenia lub okoliczności mogą wydłużyć okres potrzebny na sfinalizowanie transakcji sprzedaży ponad jeden rok. Jeśli opóźnienie wynika ze zdarzeń lub okoliczności poza kontrolą jednostki oraz gdy istnieją wystarczające dowody, że jednostka jest zdecydowana wypełnić swój plan sprzedaży składnika aktywów lub grupy do zbycia, składnik aktywów lub grupę do zbycia można zaklasyfikować do przeznaczonych do sprzedaży.

Wiążące zobowiązanie zakupu to umowa z niepowiązaną stroną, wiążąca obie strony i zazwyczaj prawnie egzekwowalna, która a) określa wszystkie znaczące warunki, w tym cenę i terminy transakcji; oraz b) zawiera klauzule zniechęcające do jej niewykonania, na tyle istotne, że czynią one jej wykonanie wysoce prawdopodobnym. [MSSF 5:Dodatek A]

## 10.2.2. Przykład dostępności do natychmiastowej sprzedaży

Jednostka X zamierza sprzedać budynek biurowy, jednak przekaze nieruchomość nabywcy dopiero po zakończeniu prac mających na celu zwiększenie wartości sprzedaży nieruchomości. Opóźnienie w przekazaniu nieruchomości oznacza, że nieruchomość nie jest dostępna do natychmiastowej sprzedaży. Kryterium, o którym mowa w par. 7 MSSF 5, nie będzie spełnione do czasu zakończenia prac remontowych.

## 10.2.3. Przykłady planu sprzedaży wymagające zatwierdzenia udziałowców/akcjonariuszy

Jednostka X zamierza sprzedać budynek biurowy, jednak przekaze nieruchomość nabywcy dopiero po zakończeniu prac mających na celu zwiększenie wartości sprzedaży nieruchomości. Opóźnienie w przekazaniu nieruchomości oznacza, że nieruchomość nie jest dostępna do natychmiastowej sprzedaży. Kryterium, o którym mowa w par. 7 MSSF 5, nie będzie spełnione do czasu zakończenia prac remontowych.

### Scenariusz A

Na dzień zakończenia okresu sprawozdawczego rada dyrektorów jednostki zatwierdziła plan sprzedaży składnika aktywów trwałych. Zbycie będzie wymagało zgody większości udziałowców/akcjonariuszy jednostki udzielonej w oficjalnym głosowaniu, które odbędzie się po okresie sprawozdawczym.

Na dzień zakończenia okresu sprawozdawczego większość udziałowców/akcjonariuszy jednostki przekazało podpisane, nieodwołalne oświadczenia, że będą głosować za zbyciem.



Transakcja jest „wysoco prawdopodobna”, gdyż udziałowcy/akcjonariusze nieodwołalnie zobowiązali się ją zatwierdzić, a samo głosowanie jest tylko formalnością

### Scenariusz B

Spółka A posiada 80 proc. udziałów w spółce zależnej (Spółka B). Na koniec roku rada dyrektorów Spółki B zatwierdziła plan sprzedaży składnika aktywów trwałych Spółce A. Zbycie będzie wymagało zgody większości udziałowców/akcjonariuszy Spółki B udzielonej w oficjalnym głosowaniu, które odbędzie się po okresie sprawozdawczym. W przypadku transakcji z udziałowcem/akcjonariuszem większościowym (w tym przypadku jednostką dominującą) udziałowcy/akcjonariusze mniejszościowi są chronieni prawem, gdyby wartość transakcji przekroczyła określony próg. Zgodnie z prawem Spółka A nie może uczestniczyć w głosowaniu nad taką transakcją. Spółka B nie otrzymała od udziałowców/akcjonariuszy oświadczeń, w których zobowiązywaliby się oni głosować w określony sposób. Istnieje możliwość, że proponowana transakcja wzbudza kontrowersje i że wyniki głosowania jest niepewny.



Z perspektywy Spółki B na dzień zakończenia okresu sprawozdawczego transakcja nie jest „wysoco prawdopodobna”, gdyż wynik oficjalnego głosowania przez pozostałych udziałowców jest zbyt niepewny.

#### 10.2.4. Zakończenie sprzedaży przewidywane w czasie jednego roku – wyjątki

Jednostka zobowiązała się do planu sprzedaży składnika aktywów trwałych, który w danym dniu zaklasyfikowała jako przeznaczony do sprzedaży.

- W czasie początkowego rocznego okresu pogorszyły się warunki rynkowe, które występowały, gdy składnik aktywów zaklasyfikowano jako przeznaczony do sprzedaży, w wyniku czego na koniec tego okresu składnik aktywów nie został sprzedany. Chociaż jednostka podejmowała działania, nie otrzymała żadnych atrakcyjnych ofert zakupu składnika aktywów i obniżyła jego cenę. Składnik aktywów jest oferowany na rynku w cenie uzasadnionej zmianą warunków rynkowych. Spełniono zatem kryteria, o których mowa w par. 7 i 8 MSSF 5. W takiej sytuacji spełniono by warunki, o których mowa w par. B1 lit c. MSSF 5,
- aby zastosować wyjątek od rocznego okresu wymaganego przez pkt 8 MSSF 5. Na koniec początkowego okresu rocznego składnik aktywów będzie nadal klasyfikowany jako przeznaczony do sprzedaży.
- W kolejnym okresie rocznym warunki rynkowe pogorszyły się jeszcze bardziej i na koniec okresu składnik aktywów pozostał niesprzedany. Jednostka uważa, że warunki rynkowe się poprawią i nie obniżyła ceny składnika aktywów jeszcze bardziej. Składnik aktywów jest nadal przeznaczony do sprzedaży, lecz jego cena przekracza bieżącą wartość godziwą. W takiej sytuacji, gdy cena nie została obniżona, składnik aktywów nie jest dostępny do natychmiastowej sprzedaży, zgodnie z kryteriami wskazanymi w par. 7 MSSF 5. Ponadto, zgodnie z par. 8 MSSF 5 składnik aktywów musi być aktywnie oferowany na sprzedaż po cenie, która jest racjonalna w odniesieniu do jego bieżącej wartości godziwej. Dlatego warunki wskazane w par. B1 lit. c) MSSF 5 dotyczące wyjątku od wymaganego okresu rocznego, o których mowa w par. 8 MSSF 5, nie zostaną spełnione. Składnik aktywów zostałby przeklasyfikowany jako posiadany i używany zgodnie z par. 26 MSSF 5.

#### 10.2.5. Spełnienie kryteriów przeznaczenia do sprzedaży po okresie sprawozdawczym

Jeśli kryteria decydujące o klasyfikacji składnika aktywów do kategorii przeznaczonych do sprzedaży zostają spełnione po zakończeniu okresu sprawozdawczego, jednostka nie klasyfikuje składnika aktywów trwałych lub grupy do zbycia jako przeznaczonych do sprzedaży. Zamiast tego ujawnia informacje wymagane w par. 41 lit. a), b) i d) MSSF 5. [MSSF 5:12]

#### 10.2.6. Wycena w kwocie niższej z wartości bilansowej i wartości godziwej pomniejszonej o koszty sprzedaży

Jednostka wycenia aktywa trwałe i grupy do zbycia zaklasyfikowane jako przeznaczone do sprzedaży w kwocie niższej z ich wartości bilansowej i wartości godziwej pomniejszonej o koszty sprzedaży. [MSSF 5:15]

Wartość bilansową i wartość godziwą pomniejszoną o koszty sprzedaży porównuje się w dniu, w którym składnik aktywów trwałych lub grupa do zbycia zostają po raz pierwszy zaklasyfikowane jako przeznaczone do sprzedaży, a następnie na każdy dzień sprawozdawczy 4w okresie, w którym pozostają przeznaczone do sprzedaży.

Wymaga to uwzględnienia wymogów, o których mowa w MSSF 5 nie tylko w odniesieniu do pozycji spełniających kryteria przeznaczonych do sprzedaży na dzień zakończenia okresu sprawozdawczego, lecz również do transakcji zbycia w trakcie trwania okresu, w tym do aktywów sprzedanych w okresie sprawozdawczym, które na poprzedni dzień sprawozdawczy nie były zaklasyfikowane do przeznaczonych do sprzedaży.

#### 10.2.7. Poszczególne aktywa przeznaczone do sprzedaży

Zgodnie z par. 10.2 nieruchomości inwestycyjne wyceniane w wartości godziwej nie podlegają wymogom wyceny, o których mowa w MSSF 5. Takie nieruchomości inwestycyjne, zaklasyfikowane do przeznaczonych do sprzedaży, są nadal wyceniane zgodnie z MSR 40 w wartości godziwej (a nie w kwocie niższej z ich wartości bilansowej i wartości godziwej pomniejszonej o

koszty sprzedaży), lecz obowiązują je wymogi dotyczące prezentacji i ujawniania informacji określone w MSSF 5.

#### 10.3. Ujęcie składnika aktywów z tytułu odroczonego podatku w grupie kapitałowej

MSR 12:38 W wielu jurysdykcjach często zdarza się, że nieruchomości inwestycyjna jest utrzymywana w ramach struktury korporacyjnej, która posiada tylko jeden istotny składnik aktywów – samą nieruchomości inwestycyjną. Kiedy jednostka dominująca zbywa nieruchomości, zbywa ją w ramach struktury korporacyjnej, gdyż w wielu przypadkach taka transakcja nie naraża jednostki dominującej na niekorzystne skutki podatkowe.

W par. 11 IAS 12 czytamy, że w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym różnice przejściowe ustala się przez porównanie wartości bilansowych składników aktywów i zobowiązań z odpowiednią wartością podatkową (różnice wewnętrzne). W przypadku składnika aktywów lub zobowiązań spółki zależnej, która składa deklaracje podatkowe osobno, wartość podatkowa stanowi kwotę podlegającą opodatkowaniu (odliczeniu) w chwili realizacji (rozliczenia) składnika aktywów (zobowiązań) w deklaracji podatkowej spółki zależnej.

Ponadto zgodnie z par. 38 MSR 12 różnice przejściowe związane z udziałem jednostki dominującej w spółce zależnej ustala się przez porównanie udziału jednostki dominującej w aktywach netto spółki zależnej w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym, obejmujących wartość bilansową wartości firmy, z wartością podatkową udziałów ustalaną w celach związanych z deklaracjami podatkowymi jednostki dominującej (różnice zewnętrzne). MSR 12 nie przewiduje wyjątku od tych wymogów dla spółek zależnych posiadających jeden składnik aktywów. Dlatego w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym ujmuje się oba elementy podatku odroczonego (zgodnie z wymogami par. 39 i 44 MSR 12, które ograniczają ujęcie różnic zewnętrznych, i ogólnymi kryteriami ujęcia określonymi w MSR 12 dotyczącymi aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego), nawet jeżeli jednostka dominująca planuje sprzedaż nieruchomości inwestycyjnej w ramach struktury korporacyjnej.

## 10.4. Sprzedaż i leasing zwrotny

### 10.4.1. Sprzedaż i leasing zwrotny – informacje ogólne

Jeżeli jednostka (sprzedawca-leasingobiorca) przekazuje składnik aktywów innej jednostce (nabywcy-leasingodawcy) i z powrotem bierze w leasing ten składnik aktywów od nabywcy-leasingodawcy, zarówno sprzedawca-leasingobiorca, jak i nabywca-leasingodawca ujmują umowę przeniesienia i leasing zgodnie z pkt 99–103 MSSF 16. [MSSF 16:98]

Jednostka, która zastanawia się, czy potraktować transakcję jako sprzedaż i leasing zwrotny, uwzględni nie tylko transakcje mające strukturę sprzedaży i leasingu zwrotnego, lecz również inne formy transakcji, których skutki gospodarcze są takie same jak skutki sprzedaży i leasingu zwrotnego (np. sprzedaż i leasing zwrotny mogą mieć strukturę leasingu i leasingu zwrotnego). [MSSF 16:BC261]

### 10.4.2. Ocena, czy przeniesienie składnika aktywów stanowi sprzedaż

Jednostka stosuje wymogi dotyczące ustalania, kiedy spełniono zobowiązanie do wykonania świadczenia określone w MSSF 15, aby określić, czy przeniesienie składnika aktywów traktuje się jako sprzedaż tego składnika aktywów. [MSSF 16:99]

MSSF 16 nie zawiera dalszych objaśnień stosowania dotyczących ustalenia, czy sprzedaż i leasing zwrotny zawierają sprzedaż (tj. jak stosować wymogi MSSF 15 dotyczące wykonania zobowiązań do wykonania świadczeń do sprzedaży i leasingu zwrotnego), gdyż Rada Międzynarodowych Standardów Rachunkowości uważa, że zasady określone w MSSF 15 można stosować odpowiednio i konsekwentnie do sprzedaży i leasingu zwrotnego bez dalszych objaśnień. [MSSF 16:BC264] Zgodnie z objaśnieniami w MSSF 15 przeniesienie składnika aktywów ujmuje się jako sprzedaż, gdy nabywca-leasingodawca uzyskuje kontrolę nad tym składnikiem aktywów. W przypadku sprzedaży i leasingu zwrotnego można założyć, że obowiązują wymogi określone w MSSF 15 dotyczące spełnienia zobowiązania do wykonania świadczenia „w określonym

momencie” (a nie „w miarę upływu czasu”) (zob. objaśnienia w MSSF 15, par. 31–34, oraz okoliczności przeniesienia kontroli wymienione w par. 38 MSSF 15).

### 10.4.3. Przeniesienie składnika aktywów jest sprzedażą w wartości godziwej – wymogi ogólne

Jeżeli przeniesienie składnika aktywów przez sprzedawcę-leasingobiorcę spełnia wymogi MSSF 15 dotyczące ujęcia jako sprzedaż składnika aktywów: [MSSF 16:100]

- sprzedawca-leasingobiorca określa składnik aktywów z tytułu prawa do użytkowania w ramach leasingu zwrotnego w proporcji do poprzedniej wartości bilansowej składnika aktywów, która odnosi się do prawa do użytkowania zachowanego przez sprzedawcę-leasingobiorcę. W związku z tym sprzedawca-leasingobiorca uznaje jedynie kwotę wszelkich zysków lub strat, która odnosi się do praw przeniesionych na nabywcę-leasingodawcę;
- nabywca-leasingodawca ujmuje zakup składnika aktywów z zastosowaniem obowiązujących standardów, a leasing – z zastosowaniem wymogów rachunkowości określonych dla leasingodawcy w MSSF 16.

#### 10.4.3.1. Sprzedaż i leasing zwrotny ze zmiennymi opłatami – przykład

Jednostka A, sprzedawca-leasingobiorca zawiera transakcję sprzedaży i leasingu zwrotnego, w której przenosi budynek (Pozycja C) na Jednostkę B, nabywcę-leasingodawcę i bierze Pozycję C z powrotem w leasing na pięć lat. Przeniesienie Pozycji C spełnia wymogi MSSF 15 dotyczące ujęcia jako sprzedaż składnika aktywów. Tuż przed transakcją Pozycję C wykazano w cenie nabycia lub koszcie wytworzenia w kwocie 1 mln j.p. Jednostka B zapłaciła za Pozycję C kwotę 1,8 mln j.p. (wartość godziwa Pozycji C w tym dniu). Wszystkie opłaty z tytułu leasingu (odpowiadające stawkom rynkowym) są zmienne zgodnie z definicją zawartą w MSSF 16 i ustala się je jako procent przychodów Jednostki A uzyskanych z Pozycji C podczas pięciu lat leasingu. W dniu transakcji wartość bieżąca oczekiwanych opłat z tytułu

leasingu wynosi 0,45 mln j.p. Początkowe koszty bezpośrednie nie występują.

Zgodnie z par. 100 MSSF 16 Jednostka A określa składnik aktywów z tytułu prawa do użytkowania w ramach leasingu zwrotnego w proporcji do poprzedniej wartości bilansowej składnika aktywów, która odnosi się do prawa do użytkowania zachowanego przez Jednostkę A. W związku z tym aby określić składnik aktywów z tytułu prawa do użytkowania w ramach leasingu zwrotnego, Jednostka A ustala proporcję Pozycji C przeniesionej na Jednostkę B, która odnosi się do zachowanego prawa do użytkowania. Aby to zrobić, w dniu transakcji Jednostka A porównuje prawo do użytkowania, które zachowuje w drodze leasingu zwrotnego z prawami stanowiącymi całość Pozycji C. MSSF 16 nie określa metody ustalania takiej proporcji.

Jednostka A stwierdza, że proporcję tę można ustalić przez porównanie np. wartości bieżącej przewidywanych opłat z tytułu leasingu (w tym opłat zmiennych) z wartością godziwą Pozycji C w dniu transakcji. Proporcja Pozycji C, która odnosi się do zachowanego prawa do użytkowania, wynosi 25 proc. i została ustalona jako 0,45 mln j.p. (wartość bieżąca przewidywanych opłat z tytułu leasingu) ÷ 1,8 mln j.p. (wartość godziwa Pozycji C). Proporcja Pozycji C, która odnosi się do praw przeniesionych na Jednostkę B wynosi 75 proc.: (1,8 mln – 0,45 mln) ÷ 1,8 mln j.p. Zgodnie z par. 100 lit. a) MSSF 16 Jednostka A;

- wycenia składnik aktywów z tytułu prawa do użytkowania na kwotę 0,25 mln j.p.: 1 mln j.p. (poprzednia wartość bilansowa Pozycji C) × 25% (proporcja Pozycji C, która odnosi się do zachowanego prawa do użytkowania);
- w dniu transakcji ujmuje zysk w kwocie 0,6 mln j.p. będący zyskiem, który odnosi się do praw przeniesionych na Jednostkę B: 0,8 mln j.p. (całkowity zysk ze sprzedaży Pozycji C (1,8 mln j.p. – 1 mln j.p.)) × 75% (proporcja Pozycji C, która odnosi się do praw przeniesionych na Jednostkę B).

Zgodnie z par. 100 lit. a) MSSF 16 w dniu transakcji prawo do użytkowania nie będzie wycenione na zero j.p., gdyż taka wycena nie odzwierciedlałaby proporcji poprzedniej wartości bilansowej Pozycji C (1 mln j.p.), która odnosi się do prawa do użytkowania zachowanego przez Jednostkę A.

W dniu transakcji Jednostka A ujmuje również zobowiązanie, nawet jeżeli wszystkie opłaty z tytułu leasingu są zmienne i nie zależą od indeksu lub stawki. Początkowa wycena zobowiązania jest konsekwencją sposobu, w jaki wycenia się składnik aktywów z tytułu prawa do użytkowania i w jaki ustala się zysk lub stratę z tytułu sprzedaży i leasingu zwrotnego, zgodnie z par. 100 lit. a) MSSF 16.

W dniu transakcji Jednostka A rozlicza transakcję w następujący sposób:

Taki wniosek potwierdził Komitet Interpretacyjny MSSF w swoim Komunikacie z czerwca 2020 r.

We wrześniu 2022 r. RMSR opublikowała zmiany do MSSF 16 pt. „Zobowiązanie z tytułu leasingu w transakcji sprzedaży i leasingu zwrotnego” Zmiany dodają punkt 102A do MSSF 16, który odnosi się do późniejszego rozliczenia takiego zobowiązania i wymaga, aby opłaty leasingowe ustalać w taki sposób, aby nie ujmować zysku lub straty, które odnoszą się do prawa do użytkowania zachowywanego przez sprzedawcę-leasingobiorcę.

Zmiany nie określają konkretnej metody, która pozwoli osiągnąć taki efekt, a jednostki zawierające tego rodzaju transakcje opracowują odpowiednią zasadę (politykę) rachunkowości zgodnie z MSR 8, którą stosują konsekwentnie w odniesieniu do wszystkich podobnych transakcji. W zmianach wyjaśniono również, że ujęte zobowiązanie jest zobowiązaniem z tytułu leasingu. Zmiany dotyczą okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2024 roku lub po tej dacie, z możliwością wcześniejszego zastosowania.

RMSR dołączyła przykład 25 do przykładów ilustrujących, które towarzyszą MSSF 16 (MSSF 16:IE12), aby przedstawić zastosowanie MSSF 16:102A.

		mln j.p.	mln j.p.
Wn	Środki pieniężne	1,8	
Wn	Składnik aktywów z tytułu prawa do użytkowania	0,25	
Ma	Rzeczowe aktywa trwałe		1
Ma	Zobowiązanie		0,45
Ma	Zysk z tytułu przeniesionych praw		0,6

#### 10.4.4. Transakcje zawierane na warunkach innych niż rynkowe

Jeżeli (1) wartość godziwa wynagrodzenia za sprzedaż składnika aktywów nie jest równa wartości godziwej składnika aktywów lub (2) jeżeli opłaty z tytułu leasingu nie odpowiadają stawkom rynkowym, jednostka wprowadza następujące korekty, aby wycenić przychody za sprzedaży w wartości godziwej: [MSSF 16:101]

- wszelkie opłaty poniżej warunków rynkowych ujmuje się jako przedpłaty opłat leasingowych oraz
- wszelkie opłaty powyżej warunków rynkowych ujmuje się jako dodatkowe finansowanie zapewnione przez nabywcę-leasingodawcę sprzedawcy-leasingobiorcy.

Jednostka wycenia wszelkie potencjalne korekty wymagane zgodnie z par. 101 MSSF 16 (zob. wyżej) na podstawie łatwiejszej do ustalenia: [MSSF 16:102]

- różnicy między wartością godziwą wynagrodzenia za sprzedaż a wartością godziwą składnika aktywów oraz
- różnicy między wartością bieżącą opłat wynikających z leasingu a wartością bieżącą opłat z tytułu leasingu odpowiadających stawkom rynkowym.

Przykład 24 z przykładów ilustrujących do MSSF 16 (MSSF 16:PI11) (pokazany w par. 10.4.4.1) pokazuje zastosowanie wymogów określonych w par. 99–102 MSSF 16 do sprzedawcy-leasingobiorcy i nabywcy-leasingodawcy, gdy przychody ze sprzedaży przewyższają wartość godziwą bazowego składnika aktywów.

We wrześniu 2022 r. RMSR opublikowała zmiany do MSSF 16 pt. „Zobowiązanie z tytułu leasingu w transakcji sprzedaży i leasingu zwrotnego”. Zmiany zaktualizowały przykład o oddzielną prezentację zobowiązania z tytułu leasingu i zobowiązania finansowego.



### 10.4.4.1 Transakcja sprzedaży i leasingu zwrotnego ze stałymi opłatami leasingowymi i wpływami ze sprzedaży poniżej stawek rynkowych – przykład MSSF 16:101

Jednostka S (sprzedający – leasingobiorca) sprzedaje budynek jednostce B (nabywca – leasingodawca) za środki pieniężne w kwocie 1 600 000 j.p., czyli poniżej wartości godziwej budynku (1 800 000 j.p.). Jednocześnie jednostka S zawiera z jednostką B umowę o prawie do korzystania z budynku przez 18 lat, za roczną opłatą w wysokości 87 105 j.p., płatną na koniec każdego roku. Zgodnie z warunkami transakcji przekazanie budynku przez jednostkę S spełnia wymogi MSSF 15 warunkujące rozliczenie tej operacji jako sprzedaży budynku. W związku z tym zarówno jednostka S, jak i jednostka B ujmują transakcję jako sprzedaż i leasing zwrotny.

Ponieważ zapłata w ramach sprzedaży budynku jest niższa niż jego wartość godziwa, jednostka S i jednostka B wprowadzą korekty umożliwiające wycenę wpływów ze sprzedaży w wartości godziwej. Na podstawie MSSF 16:102 łatwiej ustalić różnicę pomiędzy wartością godziwą wynagrodzenia za sprzedaż a wartością godziwą składnika aktywów niż różnicę między wartością bieżącą opłat umownych z tytułu leasingu a wartością bieżącą opłat leasingowych według stawek rynkowych. W związku z powyższym, zgodnie z wymogami MSSF 16:101(a), niższą o 200 000 j.p. (1 800 000 j.p. – 1 600 000 j.p.) cenę sprzedaży ujmuje się jako przedpłatę z tytułu opłat leasingowych dokonaną przez jednostkę S na rzecz jednostki B.

Stopa procentowa leasingu wynosi 4,5 procent w skali roku, co może ustalić jednostka S. Wartość bieżąca pozostałych płatności rocznych wynosi 1 059 196 j.p. (18x płatności w wysokości 87 105 j.p., zdyskontowanych według stawki 4,5 procent rocznie).

Jednostka B klasyfikuje leasing jako leasing operacyjny.

#### Rozliczenia jednostki S (sprzedającego – leasingobiorcy)

Przed przekazaniem budynku jednostka S decyduje, czy zaklasyfikować budynek jako przeznaczony do sprzedaży zgodnie z MSSF 5.

Bezpośrednio przed transakcją wartość bilansowa budynku w sprawozdaniu finansowym jednostki S wynosi 1.000.000 j.p.

Na podstawie MSSF 16:100(a), na dzień rozpoczęcia, jednostka S wycenia składnik aktywów objęty prawem użytkownika z tytułu leasingu zwrotnego budynku proporcjonalnie do pierwotnej wartości bilansowej budynku, dotyczącej prawa użytkownika zachowanego przez jednostkę S (czyli w wys. 699 553 j.p.). Kwota ta jest obliczana w następujący sposób:  $1\,000\,000\text{ j.p.} \times 1\,259\,196\text{ j.p.}$  (zdyskontowane opłaty leasingowe za składnik aktywów objęty prawem użytkownika przez 18 lat w wysokości 1 059 196 j.p. plus przedpłata w wysokości 200 000 j.p.)  $\div 1\,800\,000\text{ j.p.}$  (wartość godziwa budynku).

Jednostka S ujmuje jedynie kwotę zysku związaną z prawami przeniesionymi na jednostkę B w wysokości 240 357 j.p., obliczoną w następujący sposób: zysk ze sprzedaży budynku wynosi 800 000 j.p. (1 800 000 j.p. – 1 000 000 j.p.), z czego:

- (a)  $559\,643\text{ j.p.}$  ( $800\,000\text{ j.p.} \times 1\,259\,196\text{ j.p.} \div 1\,800\,000\text{ j.p.}$ ) dotyczy prawa do użytkowania budynku, które zatrzymała jednostka S; i
- (b)  $240\,357\text{ j.p.}$  ( $800\,000\text{ j.p.} \times (1\,800\,000\text{ j.p.} - 1\,259\,196\text{ j.p.}) \div 1\,800\,000\text{ j.p.}$ ) dotyczy praw przeniesionych na jednostkę B.

Na dzień rozpoczęcia jednostka S ujmuje transakcję w następujący sposób:

		j.p.	j.p.
Wn	Środki pieniężne	1 600 000	
Wn	Prawo do użytkowania składnika aktywów	699,553	
Ma	Budynek		1 000 000
Ma	Zobowiązanie z tytułu leasingu		1 059 196
Ma	Zysk z przeniesionych praw		240 357

#### Rozliczenia Jednostki B (nabywcy-leasingodawcy)

Na dzień rozpoczęcia jednostka B ujmuje transakcję w następujący sposób:

		j.p.	j.p.
Wn	Budynek	1 800 000	
Ma	Środki pieniężne		1 600 000
Ma	Opłacone z góry raty leasingowe		200 000

Po dacie rozpoczęcia jednostka B rozlicza leasing operacyjny, ujmując opłaty leasingowe (18 rocznych rat w wysokości 87 105 j.p. i przedpłata leasingowa w wysokości 200 000 zł) jako dochód metodą liniową, chyba że inna systematyczna metoda lepiej odzwierciedla sposób, w jaki następuje zmniejszanie się korzyści czerpanych z użytkowania budynku. [MSSF 16:81]

10.4.4.2. Sprzedaż i leasing zwrotny – przykład

## Przykład 24. Sprzedaż i leasing zwrotny z opłatami stałymi, powyżej warunków rynkowych [aktualizacja o zmiany z września 2022 r.]

Jednostka (sprzedawca-leasingobiorca) sprzedaje budynek innej jednostce (nabywcy-leasingodawcy) za kwotę 2 mln j.p. płatną w gotówce. Tuż przed transakcją jednostka ujmuje budynek w cenie nabycia lub koszcie wytworzenia w wysokości 1 mln j.p. Jednocześnie sprzedawca-leasingobiorca zawiera umowę z nabywcą-leasingodawcą o prawo do użytkowania budynku przez 18 lat w zamian za opłatę roczną w wysokości 120 tys. j.p. płatną na koniec każdego roku. Warunki transakcji powodują, że przeniesienie budynku przez sprzedawcę-leasingobiorcę spełnia warunki MSSF 15 „Przychody z umów z klientami” dotyczące ujęcia jako sprzedaży. Dlatego sprzedawca-leasingobiorca i nabywca-leasingodawca ujmują transakcję jako sprzedaż i leasing zwrotny.

Wartość godziwa budynku w dniu sprzedaży wynosi 1,8 mln j.p. Wynagrodzenie za sprzedaż budynku nie jest równe wartości godziwej, dlatego sprzedawca-leasingobiorca i nabywca-leasingodawca wprowadzają korekty, aby wycenić przychody za sprzedaż w wartości godziwej. Zgodnie z par. 101 lit. b) MSSF 16 nadwyżkę ceny sprzedaży w wysokości 200 tys. j.p. (2 mln j.p. – 1,8 mln j.p.) ujmuje się jako dodatkowe finansowanie zapewnione przez nabywcę-leasingodawcę sprzedawcy-leasingobiorcy.

Stopa procentowa leasingu wynosi 4,5 proc. rocznie i jest łatwa do ustalenia przez sprzedawcę-leasingobiorcę. Wartość bieżąca corocznych płatności (18 płatności w kwocie 120 tys. j.p., dyskontowane według stawki 4,5 proc. rocznie) wynosi 1 459 200 j.p., z czego 200 tys. j.p. odnosi się do dodatkowego finansowania, a 1 259 200 – do leasingu, co odpowiada 18 corocznym płatnościom odpowiednio w kwocie 16 447 j.p. i 103 553 j.p.

Nabywca-leasingodawca klasyfikuje leasing budynku jako leasing operacyjny.

### Sprzedawca-leasingobiorca

Zgodnie z par. 100 lit. a) MSSF 16 w dacie rozpoczęcia sprzedawca-leasingobiorca określa składnik aktywów z tytułu prawa do użytkowania w ramach leasingu zwrotnego budynku w proporcji do poprzedniej wartości bilansowej budynku, która odnosi się do prawa do użytkowania zachowanego przez sprzedawcę-leasingobiorcę w wysokości 699 555 j.p. Sprzedawca-leasingobiorca określa tę kwotę jako:  $1 \text{ mln j.p. (wartość bilansowa budynku)} \times 1 259 200 \text{ j.p. (zdyskontowane opłaty leasingowe za składnik aktywów z tytułu osiemnastoletniego prawa do użytkowania)} \div 1,8 \text{ mln j.p. (wartość godziwa budynku)}$ .

Sprzedawca-leasingobiorca ujmuje wyłącznie zysk, który odnosi się do praw przeniesionych na nabywcę-leasingodawcę w wysokości 240 355 j.p. ustaloną w następujący sposób. Zysk ze sprzedaży budynku wynosi 800 tys. j.p. (1,8 mln j.p. – 1 mln j.p.), z czego:

- 559 645 j.p. ( $800 000 \text{ j.p.} \times 1 259 200 \text{ j.p.} \div 1 800 000 \text{ j.p.}$ ) odnosi się do prawa do użytkowania budynku, które zachowuje sprzedawca-leasingobiorca;
- 240 355 ( $800 000 \text{ j.p.} \times (1 800 000 \text{ j.p.} - 1 259 200 \text{ j.p.}) \div 1 800 000 \text{ j.p.}$ ) odnosi się do praw przeniesionych na nabywcę-leasingodawcę.

W dacie rozpoczęcia sprzedawca-leasingobiorca rozlicza transakcję w następujący sposób:

### Nabywca-leasingodawca

W dacie rozpoczęcia nabywca-leasingodawca rozlicza transakcję w następujący sposób:

Środki pieniężne	2 000 000 j.p.	Budynek	1 800 000 j.p.
Składnik aktywów z tytułu prawa do użytkowania	699 555 j.p.	Składnik aktywów finansowych	200 000 j.p. (18 płatności po 16 447 j.p., zdyskontowanych według stawki 4,5 proc. rocznie)
Budynek	1 000 000 j.p.	Środki pieniężne	2 000 000 j.p.
Zobowiązanie z tytułu leasingu	1 259 200 j.p.	Po dacie rozpoczęcia nabywca-leasingodawca rozlicza leasing, traktując 103 553 j.p. z rocznych opłat w wysokości 120 000 j.p. jako opłaty leasingowe. Pozostałą kwotę 16 447 j.p. z rocznych płatności otrzymanych od sprzedawcy-leasingobiorcy ujmuje się jako (a) płatności otrzymane w celu rozliczenia aktywa finansowego o wartości 200 000 j.p. oraz (b) przychody z tytułu odsetek.	
Zobowiązanie finansowe	200 000 j.p.		
Zysk z tytułu przeniesionych praw	240 355 j.p.		

# 11. MSSF a ogólnie przyjęte zasady rachunkowości obowiązujące lokalnie

Tabela poniżej przedstawia najważniejsze różnice między MSSF a ogólnie przyjętymi zasadami rachunkowości obowiązującymi w poszczególnych krajach w Europie

Środkowej pod względem zasad rachunkowości, o których mowa w rozdziałach 1-10.

Nie	Pytanie	MSSF	Estonia	Łotwa	Litwa
1a	Czy standardy lokalne definiują „nieruchomość inwestycyjną”, a jeśli taka nieruchomość jest istotna, czy prezentuje się ją jako odrębną pozycję w bilansie?	Tak	Tak	Nie, nieruchomość inwestycyjną zalicza się do rzeczowych aktywów trwałych	Tak
1b	Jeżeli standardy lokalne nie definiują „nieruchomości inwestycyjnej”, czy dopuszczają stosowanie MSR 40 (tj. tylko MSR 40, bez pozostałych MSR/MSSF)?	nd.	nd.	Tak	nd.
1c	Jeżeli lokalne standardy dopuszczają stosowanie MSR 40, czy można go zastosować w pełni, np. wybrać między modelem opartym na cenie nabycia lub koszcie wytworzenia a modelem opartym na wartości godziwej, a w tym drugim modelu zmiany wartości godziwej ujmować w zysku lub stracie?	nd.	nd.	Tak	nd.
2	Dostępne modele późniejszej wyceny nieruchomości inwestycyjnej (również gdy standardy lokalne nie definiują nieruchomości inwestycyjnej i zaliczają ją do rzeczowych aktywów trwałych)	Model oparty na cenie nabycia lub koszcie wytworzenia lub wartości godziwej	Model oparty na cenie nabycia lub koszcie wytworzenia lub wartości godziwej	Model oparty na cenie nabycia lub koszcie wytworzenia lub model wartości przeszacowanej	Model oparty na cenie nabycia lub koszcie wytworzenia lub wartości godziwej
3	W modelu opartym na wartości godziwej (lub na wartości przeszacowanej), zmianę w wartości godziwej (zysk lub stratę) ujmuje się w:	Zyskach i stratach w rachunku zysków i strat	Zyskach i stratach w rachunku zysków i strat	Zyski w kapitale własnym, a straty w rachunku zysków i strat; wyjątki zbliżone do tych opisanych w par. 39-40 MSR 16	Zyskach i stratach w rachunku zysków i strat
4	Konieczność oszacowania wartości godziwej w modelu opartym na wartości godziwej lub na wartości przeszacowanej)	Na koniec każdego okresu sprawozdawczego	Na koniec każdego okresu sprawozdawczego	Na tyle często, aby wartość bilansowa nie różniła się w sposób istotny od wartości, która zostałaby ustalona przy zastosowaniu wartości godziwej na koniec okresu sprawozdawczego	Na koniec każdego okresu sprawozdawczego
5	Wycena nieruchomości inwestycyjnych w budowie w wartości godziwej (również gdy standardy lokalne nie definiują nieruchomości inwestycyjnej i zaliczają ją do rzeczowych aktywów trwałych oraz wyceniają zgodnie z modelem opartym na wartości przeszacowanej)	Możliwa, gdy wartość godziwą nieruchomości inwestycyjnej w budowie będzie można wiarygodnie wycenić	Możliwa, gdy wartość godziwą nieruchomości inwestycyjnej w budowie będzie można wiarygodnie wycenić	Możliwa, gdy wartość godziwą nieruchomości inwestycyjnej w budowie będzie można wiarygodnie wycenić	Możliwa, gdy wartość godziwą nieruchomości inwestycyjnej w budowie będzie można wiarygodnie wycenić
6	Zazwyczaj opłaty leasingowe z leasingów operacyjnych ujmuje się jako dochód metodą liniową (co oznacza również, że wpływ zachęt leasingowych udzielonych leasingobiorcy jest również ujmowany metodą liniową)	Tak	Tak	Tak	Tak, lecz obniżkę czynszu można również ująć w okresie, w którym jej udzielono
7	Aktywowanie kosztów finansowania zewnętrznego podczas budowy nieruchomości inwestycyjnej (również, gdy lokalne standardy nie definiują nieruchomości inwestycyjnej i zaliczają ją do rzeczowych aktywów trwałych)	Wymagane, lecz opcjonalne gdy nieruchomość inwestycyjna w budowie jest wyceniana w wartości godziwej	Opcjonalne	Opcjonalne	Niedozwolone

Nie	Pytanie	Polska	Czechy	Słowacja	Węgry
1a	Czy standardy lokalne definiują „nieruchomość inwestycyjną”, a jeśli taka nieruchomość jest istotna, czy prezentuje się ją jako odrębną pozycję w bilansie?	Tak	Nie, nieruchomość inwestycyjną zalicza się do rzeczowych aktywów trwałych	Nie, nieruchomość inwestycyjną zalicza się do rzeczowych aktywów trwałych	Nie, nieruchomość inwestycyjną zalicza się do rzeczowych aktywów trwałych
1b	Jeżeli standardy lokalne nie definiują „nieruchomości inwestycyjnej”, czy dopuszczają stosowanie MSR 40 (tj. tylko MSR 40, bez pozostałych MSR/MSSF)?	nd.	Nie	Nie	Nie
1c	Jeżeli lokalne standardy dopuszczają stosowanie MSR 40, czy można go zastosować w pełni, np. wybrać między modelem opartym na cenie nabycia lub koszcie wytworzenia a modelem opartym na wartości godziwej, a w tym drugim modelu zmiany wartości godziwej ujmować w zysku lub stracie?	nd.	nd.	nd.	nd.
2	Dostępne modele późniejszej wyceny nieruchomości inwestycyjnej (również gdy standardy lokalne nie definiują nieruchomości inwestycyjnej i zaliczają ją do rzeczowych aktywów trwałych)	Model oparty na cenie nabycia lub koszcie wytworzenia lub wartości godziwej	Tylko model oparty na cenie nabycia lub koszcie wytworzenia	Tylko model oparty na cenie nabycia lub koszcie wytworzenia	Model oparty na cenie nabycia lub koszcie wytworzenia lub wartości godziwej
3	W modelu opartym na wartości godziwej (lub na wartości przeszacowanej) zmianę w wartości godziwej (zysk lub stratę) ujmuje się w:	Zyskach i stratach w rachunku zysków i strat	nd.	nd.	Model oparty na cenie nabycia lub koszcie wytworzenia lub wartości godziwej
4	Konieczność oszacowania wartości godziwej w modelu opartym na wartości godziwej (lub na wartości przeszacowanej)	Na koniec każdego okresu sprawozdawczego	nd.	nd.	Na koniec każdego okresu sprawozdawczego
5	Wycena nieruchomości inwestycyjnych w budowie w wartości godziwej (również gdy standardy lokalne nie definiują nieruchomości inwestycyjnej i zaliczają ją do rzeczowych aktywów trwałych z wyceną według wartości przeszacowanej)	Nieosiągalna	nd.	nd.	Nieosiągalna
6	Zazwyczaj opłaty leasingowe z leasingów operacyjnych ujmuje się jako dochód metodą liniową (co oznacza również, że wpływ zachęt leasingowych udzielonych leasingobiorcy jest również ujmowany metodą liniową)	Tak	Tak	Tak	Tak
7	Aktywowanie kosztów finansowania zewnętrznego podczas budowy nieruchomości inwestycyjnej (również gdy standardy lokalne nie definiują nieruchomości inwestycyjnej i zaliczają ją do rzeczowych aktywów trwałych)	Wymagane	Opcjonalne	Wymagane	Opcjonalne

Nie	Pytanie	Bułgaria	Rumunia	Słowenia	Chorwacja
1a	Czy standardy lokalne definiują „nieruchomość inwestycyjną”, a jeśli taka nieruchomość jest istotna, czy prezentuje się ją jako odrębną pozycję w bilansie?	Tak	Tak, ale jako odrębną pozycję prezentują ją tylko średnie i duże podmioty, w których łączna wartość aktywów wynosi powyżej 3,5 mln euro, a przychodów – powyżej 7 mln euro	Tak	Tak
1b	Jeżeli standardy lokalne nie definiują „nieruchomości inwestycyjnej”, czy dopuszczają stosowanie MSR 40 (tj. tylko MSR 40, bez pozostałych MSR/ MSSF)?	nd.	nd.	nd.	nd.
1c	Jeżeli lokalne standardy dopuszczają stosowanie MSR 40, czy można go zastosować w pełni, np. wybrać między modelem opartym na cenie nabycia lub koszcie wytworzenia a modelem opartym na wartości godziwej, a w tym drugim modelu zmiany wartości godziwej ujmować w zysku lub stracie?	nd.	nd.	nd.	nd.
2	Dostępne modele późniejszej wyceny nieruchomości inwestycyjnej (również gdy standardy lokalne nie definiują nieruchomości inwestycyjnej i zaliczają ją do rzeczowych aktywów trwałych)	Model oparty na cenie nabycia lub koszcie wytworzenia lub wartości godziwej	Model oparty na cenie nabycia lub koszcie wytworzenia lub wartości godziwej z tą uwagą, że w modelu opartym na wartości godziwej jednostki ustalają również amortyzację roczną	Model oparty na cenie nabycia lub koszcie wytworzenia lub wartości godziwej	Model oparty na cenie nabycia lub koszcie wytworzenia lub wartości godziwej
3	W modelu opartym na wartości godziwej (lub na wartości przeszacowanej), zmianę w wartości godziwej (zysk lub stratę) ujmuje się w:	Zyskach i stratach w rachunku zysków i strat	Zyski w kapitale własnym, a straty w rachunku zysków i strat; wyjątki zbliżone do tych opisanych w par. 39–40 MSR 16	Zyskach i stratach w rachunku zysków i strat	Zyskach i stratach w rachunku zysków i strat
4	Konieczność oszacowania wartości godziwej w modelu opartym na wartości godziwej lub na wartości przeszacowanej)	Na tyle często, aby wartość bilansowa nie różniła się w sposób istotny od wartości, która zostałaby ustalona przy zastosowaniu wartości godziwej w okresie sprawozdawczym	Na tyle często, aby wartość bilansowa nie różniła się w sposób istotny od wartości, która zostałaby ustalona przy zastosowaniu wartości godziwej na koniec okresu sprawozdawczego	Na koniec każdego okresu sprawozdawczego	Na koniec każdego okresu sprawozdawczego
5	Wycena nieruchomości inwestycyjnych w budowie w wartości godziwej (również gdy standardy lokalne nie definiują nieruchomości inwestycyjnej i zaliczają ją do rzeczowych aktywów trwałych oraz wyceniają zgodnie z modelem opartym na wartości przeszacowanej)	Niemożliwa	Niemożliwa	Możliwa, gdy wartość godziwą nieruchomości inwestycyjnej w budowie można wiarygodnie wycenić	Możliwa, gdy wartość godziwą nieruchomości inwestycyjnej w budowie można wiarygodnie wycenić
6	Zazwyczaj opłaty leasingowe z leasingów operacyjnych ujmuje się jako dochód metodą liniową (co oznacza również, że wpływ zachęt leasingowych udzielonych leasingobiorcy jest również ujmowany metodą liniową)	Nie, dochód ujmuje się metodą liniową, a zachęty leasingowe zalicza się w koszty w momencie poniesienia	Tak	Tak	Tak
7	Aktywowanie kosztów finansowania zewnętrznego podczas budowy nieruchomości inwestycyjnej (również, gdy lokalne standardy nie definiują nieruchomości inwestycyjnej i zaliczają ją do rzeczowych aktywów trwałych)	Niedozwolone	Wymagane	Wymagane	Wymagane, lecz opcjonalne gdy nieruchomość inwestycyjna w budowie jest wyceniana w wartości godziwej

Nie	Pytanie	Serbia	Bośnia i Hercegowina	Mołdawia	Albania
1a	Czy standardy lokalne definiują „nieruchomość inwestycyjną”, a jeśli taka nieruchomość jest istotna, czy prezentuje się ją jako odrębną pozycję w bilansie?	Tak	Tak	Tak	Tak
1b	Jeżeli standardy lokalne nie definiują „nieruchomości inwestycyjnej”, czy dopuszczają stosowanie MSR 40 (tj. tylko MSR 40, bez pozostałych MSR/ MSSF)?	nd.	nd.	nd.	nd.
1c	Jeżeli lokalne standardy dopuszczają stosowanie MSR 40, czy można go zastosować w pełni, np. wybrać między modelem opartym na cenie nabycia lub koszcie wytworzenia a modelem opartym na wartości godziwej, a w tym drugim modelu zmiany wartości godziwej ujmować w zysku lub stracie?	nd.	nd.	nd.	nd.
2	Dostępne modele późniejszej wyceny nieruchomości inwestycyjnej (również gdy standardy lokalne nie definiują nieruchomości inwestycyjnej i zaliczają ją do rzeczowych aktywów trwałych)	Model oparty na cenie nabycia lub koszcie wytworzenia lub wartości godziwej	Model oparty na cenie nabycia lub koszcie wytworzenia lub wartości godziwej	Model oparty na cenie nabycia lub koszcie wytworzenia lub wartości godziwej	Model oparty na cenie nabycia lub koszcie wytworzenia lub wartości godziwej
3	W modelu opartym na wartości godziwej (lub na wartości przeszacowanej), zmianę w wartości godziwej (zysk lub stratę) ujmuje się w:	Zyskach i stratach w rachunku zysków i strat	Zyskach i stratach w rachunku zysków i strat	Zyskach i stratach w rachunku zysków i strat	Zyskach i stratach w rachunku zysków i strat
4	Konieczność oszacowania wartości godziwej w modelu opartym na wartości godziwej lub na wartości przeszacowanej)	Na koniec każdego okresu sprawozdawczego	Na koniec każdego okresu sprawozdawczego	Na koniec każdego okresu sprawozdawczego	Na koniec każdego okresu sprawozdawczego
5	Wycena nieruchomości inwestycyjnych w budowie w wartości godziwej (również gdy standardy lokalne nie definiują nieruchomości inwestycyjnej i zaliczają ją do rzeczowych aktywów trwałych oraz wyceniają zgodnie z modelem opartym na wartości przeszacowanej)	Możliwa, gdy wartość godziwą nieruchomości inwestycyjnej w budowie można wiarygodnie wycenić	Możliwa, gdy wartość godziwą nieruchomości inwestycyjnej w budowie można wiarygodnie wycenić	Możliwa, gdy wartość godziwą nieruchomości inwestycyjnej w budowie można wiarygodnie wycenić	Możliwa, gdy wartość godziwą nieruchomości inwestycyjnej w budowie można wiarygodnie wycenić
6	Zazwyczaj opłaty leasingowe z leasingów operacyjnych ujmuje się jako dochód metodą liniową (co oznacza również, że wpływ zachęt leasingowych udzielonych leasingobiorcy jest również ujmowany metodą liniową)	Tak	Tak	Nie określono	Tak
7	Aktywowanie kosztów finansowania zewnętrznego podczas budowy nieruchomości inwestycyjnej (również, gdy lokalne standardy nie definiują nieruchomości inwestycyjnej i zaliczają ją do rzeczowych aktywów trwałych)	Wymagane, lecz opcjonalne gdy nieruchomość inwestycyjna w budowie jest wyceniana w wartości godziwej	Wymagane, lecz opcjonalne gdy nieruchomość inwestycyjna w budowie jest wyceniana w wartości godziwej	Nie określono	Niedozwolone

## **Rozdział 2.**

# Wycena nieruchomości: perspektywa rzeczoznawcy majątkowego

## W tej części przewodnika przedstawiono specyfikę wycen nieruchomości pod kątem ich wykorzystania na potrzeby sprawozdawczości finansowej.

Wyceny na potrzeby sprawozdań finansowych należy przygotowywać zgodnie z zasadami sprawozdawczości finansowej przyjętymi przez dany podmiot. Rzeczoznawca majątkowy, sporządzając opinię o wartości nieruchomości do tego celu, ma obowiązek podać, które standardy stosuje klient, a także wskazać wynikającą z nich definicję wartości oraz wymogi dotyczące wyceny. Ponadto powinien określić klasyfikację aktywów podlegających wycenie i odnieść się do odpowiedniego standardu rachunkowości. Warto pamiętać, że standardy sprawozdawczości finansowej nieustannie się zmieniają, dlatego rzeczoznawcy majątkowi powinni zawsze stosować się do standardów obowiązujących w dacie, do której odnosi się dane sprawozdanie finansowe.

Obecnie najczęściej stosowane są Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF). W przypadku przedsiębiorstw, które przyjęły standardy MSSF, podstawą wyceny jest wartość godziwa. Wartość ta opiera się na danych rynkowych i nie stanowi wyceny specyficznej dla danej jednostki. Wartość godziwą zdefiniowano w MSSF w następujący sposób: „cena, którą otrzymano by za zbycie składnika aktywów lub zapłacono by za przeniesienie zobowiązania w transakcji przeprowadzonej na zwykłych warunkach między uczestnikami rynku na dzień wyceny”. Standard MSSF wyznacza ramy wyceny wartości godziwej oraz wymogi dotyczące ujawniania informacji o wycenie.

Wszelkie informacje dotyczące wyceny, które mogą okazać się przydatne z punktu widzenia użytkowników sprawozdań finansowych jednostki powinny zostać ujawnione, tak aby możliwe było dokonanie następujących ocen:

- „w przypadku aktywów i zobowiązań wycenionych według wartości godziwej regularnie lub nieregularnie w sprawozdaniu z sytuacji finansowej po początkowym ujęciu – technik wyceny i danych wejściowych wykorzystanych do wyceny;
- w przypadku regularnych wycen wartości godziwej przy użyciu istotnych nieobserwowalnych danych wejściowych (poziom 3) – wpływu wycen na wynik finansowy albo na inny całkowity dochód za dany okres”.





# 1. Podstawa wyceny nieruchomości na potrzeby sprawozdawczości finansowej

Nieruchomości to aktywa firmy, stanowiące zazwyczaj istotną pozycję bilansową, która może mieć wpływ na ocenę kondycji majątkowej podmiotu. Z tego względu niezwykle istotna jest bezstronność rzeczoznawcy oraz zachowanie sceptycyzmu przy sporządzaniu wyceny aktywów. Tak jak sprawozdania finansowe, wyceny powinny być sporządzone zgodnie z określonymi zasadami. Niezależnie jednak od tego, czy jednostka opiera się na MSSF czy PSR, wartość aktywów, w tym nieruchomości inwestycyjnych, nie może być niższa niż ich wartość odzyskiwalna, odpowiadająca wartości godziwej pomniejszonej o koszty doprowadzenia do jej sprzedaży, lub wartość użytkowa składnika aktywów albo ośrodka wypracowującego środki pieniężne – zależnie od tego, która z nich jest wyższa.

Wartość godziwa na więc szczególne znaczenie w przypadku wyceny nieruchomości inwestycyjnych, ale także w odniesieniu do nieruchomości wykazywanych jako zapasy (są to nieruchomości w budowie bądź ukończone, w księgach dewelopera prezentowane w koszcie wytworzenia), dla których bardzo często określa się wartość godziwą, aby stwierdzić, czy nie nastąpiła trwała utrata wartości.

Wycena wartości godziwej nieruchomości bierze pod uwagę "jak największe i najlepsze" wykorzystanie składnika aktywów, z uwzględnieniem tego, co jest fizycznie możliwe, prawnie dopuszczalne i finansowo wykonalne (highest and best use):

- Wykorzystanie fizycznie możliwe uwzględnia fizyczne cechy składnika aktywów, zwłaszcza te, które mogą mieć wpływ na ustalanie jego ceny, takie jak lokalizacja i wielkość nieruchomości.
- Wykorzystanie prawnie dopuszczalne uwzględnia wszelkie ograniczenia prawne nałożone na wykorzystanie składnika aktywów, które uczestnicy rynku uwzględniliby przy ustalaniu ceny składnika aktywów (p. postanowienia miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego mające zastosowanie w odniesieniu do nieruchomości).
- Wykorzystanie wykonalne finansowo uwzględnia, czy użycie składnika aktywów, które jest fizycznie możliwe i prawnie dopuszczalne, prowadzi do wytworzenia odpowiedniego dochodu lub odpowiednich przepływów pieniężnych w celu uzyskania zwrotu z inwestycji. Uwzględnia również koszty przekształcenia składnika aktywów na potrzeby takiego wykorzystania.

Optymalny sposób wykorzystania określa się z perspektywy uczestników rynku, nawet jeżeli jednostka przewiduje inne wykorzystanie. Przy ustalaniu ceny na głównym lub najkorzystniejszym rynku w ramach wyceny wartości godziwej składnika aktywów lub zobowiązania nie bierze się pod uwagę kosztów transakcyjnych. Należy je rozliczać zgodnie z innymi standardami MSSF – koszty te nie mają cech składników aktywów ani zobowiązań i będą się różnić w zależności od podejścia jednostki do transakcji dotyczącej danego składnika aktywów lub zobowiązania.

Wartość godziwa nieruchomości jest często utożsamiana z jej wartością rynkową, jednak pojęcie wartości godziwej okazuje się nieco szersze i obejmuje również wartość odtworzeniową (rozumianą jako koszt odtworzenia z uwzględnieniem stopnia zużycia), która nie spełnia definicji wartości rynkowej. **Prawdziwe będzie więc stwierdzenie, że wartość rynkową można przyjąć jako wartością godziwą, choć nie we wszystkich przypadkach wartość godziwa będzie równa wartości rynkowej.** W praktyce wartość odtworzeniowa rzadko bywa traktowana jako ekwiwalent wartości godziwej, szczególnie w przypadku nieruchomości inwestycyjnej lub nieruchomości w trakcie budowy, jeżeli są to lokale mieszkalne budowane z zamiarem sprzedaży, które są klasyfikowane w sprawozdaniu finansowym jako zapasy. Dzieje się tak dlatego, że podejście kosztowe abstrahuje od realiów transakcji rynkowych (praw popytu i podaży) i odnosi się wyłącznie do zamortyzowanego kosztu budowy nieruchomości znajdującej się na działce. W sprawozdawczości finansowej można uznać wynik takiej kalkulacji za wartość godziwą w przypadku określonych rodzajów nieruchomości, dla których brak jest referencyjnych transakcji rynkowych lub umów najmu, co uniemożliwia sporządzenie wyceny w oparciu o parametry rynkowe.

Dodatkowym warunkiem wykorzystania wartości odtworzeniowej jest pozytywny wynik testu progno rentowności, potwierdzający sens ekonomiczny utrzymywania składnika aktywów przez jednostkę i jego użyteczności w ramach prowadzonej działalności gospodarczej.

Zgodnie ze zaktualizowaną wersją Międzynarodowych Standardów Wyceny RICS (obowiązującą od 31 stycznia 2022 r.) rzeczoznawca powinien uwzględnić w raporcie z wyceny wszystkie istotne szczegóły dotyczące standardów sprawozdawczości stosowanych przez jednostkę, mające zastosowanie do wyceny oraz definicję wartości stanowiącej podstawę wyceny a także stwierdzić, czy przyjęta podstawa wyceny jest zgodna z definicją wartości rynkowej. Rzeczoznawca potwierdza również, czy zastosowanie danej rachunkowej podstawy wyceny nie może prowadzić do różnych wartości.

Czasami zdarza się, że podmioty gospodarcze jako wartość godziwą podają inne rodzaje wartości wynikające z posiadanych przez siebie opracowań, które jednak nie są spójne z definicją wartości godziwej. Szczególną uwagę należy zwrócić na wszelkie raporty, które odnoszą się do wartości nierynkowej, na przykład wartości inwestycyjnej czy wartości likwidacyjnej,

lub w których przyjęto specjalne założenia. W takich przypadkach kalkulacja wartości przypomina analizę scenariuszową (optymistyczną lub pesymistyczną w zestawieniu z typowymi warunkami rynkowymi), a tym samym nie spełnia definicji wartości godziwej. Szacunek wartości godziwej na potrzeby sprawozdań finansowych powinien być zgodny z następującymi regułami i procedurami rachunkowości: zasady memoriału, zasady współmierności kosztów do przychodów, zasady kontynuacji działalności, zasady ostrożności, zasady istotności, zasady ciągłości/ porównywalności i zasady indywidualnej wyceny.

**W ramach sporządzania wyceny do sprawozdania finansowego rzeczoznawca majątkowy powinien bazować na zasadach ogólnych, jednak nie może pominąć szczegółów standardu rachunkowości stosowanego przez klienta (KSR, MSSF, US GAAP czy innych zasad rachunkowości). Rzeczoznawca musi też uwzględnić specyfikę branży. Zaktualizowana wersja Międzynarodowych Standardów Wyceny RICS pomaga jasno określić rolę i obowiązki rzeczoznawcy w procesie opracowywania wycen na potrzeby sprawozdawczości finansowej.**

Zatem zarówno umowa na wykonanie wyceny, jak i raport z wyceny muszą zawierać pełne informacje na temat standardów rachunkowości, które będą miały zastosowanie, a także określać podstawę wartości ze wskazaniem jej definicji (np. MSSF 13 lub MSSF 102) oraz szczegółowe informacje na temat organu, który sformułował dany standard.

Innym ważnym aspektem wycen jest zachowanie ciągłości i porównywalności wyników wycen pomiędzy okresami.

W przypadku okresowych wycen nieruchomości inwestycyjnych rzeczoznawca powinien zapoznać się z wcześniejszymi raportami w celu zachowania ciągłości metodologii wyceny. Jedynym wyjątkiem jest sytuacja, gdy istnieją przesłanki przemawiające za zmianą podejścia do wyceny – na przykład zmiana planu zagospodarowania przestrzennego może pozwolić na zastosowanie innej metody wyceny lub też przyjęcie innych założeń.

## 2. Podejścia do wyceny nieruchomości

Do wyceny nieruchomości stosuje się różne podejścia. Podmioty gospodarcze mają obowiązek stosować metody, które uwzględnią szczególne okoliczności oraz dostarczyć wystarczających danych, pozwalających ustalić wartość godziwą. Ponadto, należy przede wszystkim używać obserwowalnych danych wejściowych i ograniczyć do minimum wykorzystanie danych nieobserwowalnych. W niektórych przypadkach wystarczy zastosowanie jednego podejścia do wyceny, w innych – wymagane będzie zastosowanie więcej niż jednego podejścia. Wyceny należy dokonać z uwzględnieniem tych cech składnika aktywów, które uczestnicy rynku wzięliby pod uwagę przy wycenie danego składnika na dzień wyceny – na przykład stanu lub lokalizacji nieruchomości. Czasami te cechy sprawiają, że konieczne jest zastosowanie odpowiednich korekt (takich jak premia czy dyskonto).

MSSF 13 określa hierarchię wyznaczającą trzy poziomy danych wejściowych na potrzeby wyceny wartości godziwej. Hierarchię tę ustalono w celu zwiększenia spójności i porównywalności wycen wartości godziwej i informacji ujawnianych w powiązaniu z nią. W hierarchii wartości godziwej najwyższy priorytet nadano cenom notowanym (nieskorygowanym) za identyczne aktywa lub zobowiązania na aktywnych rynkach (dane wejściowe na poziomie 1), zaś najniższy – nieobserwowalnym danym wejściowym (dane wejściowe na poziomie 3).

Dane wejściowe nieuwzględnione na poziomie 1, które można bezpośrednio lub pośrednio zaobserwować w odniesieniu do danego składnika aktywów lub zobowiązań, traktuje się jako dane wejściowe na poziomie 2.

W przypadku wycen nieruchomości dane wejściowe najczęściej klasyfikuje się na poziomach 2 i 3.

Główne podejścia do wyceny (według Międzynarodowych Standardów Wyceny):

### 1. Podejście rynkowe

**„Podejście rynkowe opiera się na wykorzystaniu cen i innych odpowiednich informacji generowanych przez transakcje rynkowe obejmujące identyczne lub porównywalne (tj. podobne) aktywa, zobowiązania bądź grupę aktywów i zobowiązań, taką jak jednostka gospodarcza”.**

Podejście to stosuje się głównie do wyceny nieruchomości gruntowych niezabudowanych i mieszkaniowych, co wynika z dostępności dużej liczby transakcji na obu rynkach. Na rynku gruntów i na rynku mieszkaniowym występują grupy nieruchomości homogenicznych o wielu cechach wspólnych, co ułatwia dobór próby do porównań (np. grunty z przeznaczeniem pod zabudowę jednorodzinna czy mieszkania trzypokojowe).

### 2. Podejście dochodowe

**„Podejście dochodowe polega na przeliczeniu przyszłych wartości (np. przepływów pieniężnych lub dochodów i wydatków) na jedną bieżącą (tj. zdyskontowaną) kwotę. Kiedy stosuje się metodę dochodową, wycena wartości godziwej odzwierciedla aktualne oczekiwania rynku co do tych przyszłych kwot”.**

Podejście dochodowe stosuje się głównie w ramach wycen nieruchomości generujących dochody, do których zaliczamy między innymi: budynki biurowe, centra handlowe, magazyny, budynki przemysłowe, hotele, stacje benzynowe.

### 3. Podejście kosztowe

**„Podejście kosztowe odzwierciedla kwotę, która byłaby wymagana aktualnie, aby odtworzyć wydajność danego składnika aktywów (często określana jako bieżący koszt odtworzenia lub zastąpienia)”.**

Podejście kosztowe stosuje się w przypadku braku lub ograniczonej liczby transakcji rynkowych nieruchomości podobnymi lub gdy wyceniany obiekt nie może generować dochodów.

## 3. Podstawy prawne wycen w Polsce

W polskim systemie prawnym wyceny nieruchomości regulują następujące akty prawne:

- Ustawa z 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami (tekst jedn. Dz.U. 2023 poz. 344, 1113, 1463, 1506, 1688, 1762, 1906, 2029; dalej: „UoGN”)
- Rozporządzenie Ministra Rozwoju i Technologii z dnia 5 września 2003 r. w sprawie wyceny nieruchomości (Dz.U. 2023 poz. 1832; dalej: „Rozporządzenie”)

UoGN zawiera jednolitą definicję terminu „wartość rynkowa”, odpowiadającą definicjom stosowanym w przepisach międzynarodowych.

Ponadto wymienia następujące podejścia **do wyceny nieruchomości: podejście porównawcze, podejście dochodowe, podejście kosztowe i podejście mieszane** (Art. 152). zgodnie z art. 154 UoGN. O wyborze właściwego podejścia i metody decyduje rzeczoznawca, a dokumentem formalnym poświadczającym wycenę nieruchomości jest – na mocy art. 156 UoGN – operat szacunkowy przygotowywany przez rzeczoznawcę majątkowego.

Z kolei Rozporządzenie określa m.in. metody i techniki wyceny nieruchomości w ramach wyżej wymienionych podejść oraz wymogi dotyczące formy i zawartości operatu szacunkowego. Dodatkowo, Polska Federacja Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych opublikowała Standardy Zawodowe Polskiej Federacji Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych, w których skład wchodzi Krajowe Standardy Wyceny Podstawowe („KSWP”), Krajowe Standardy Wyceny Specjalistyczne (dalej: „KSWS”) oraz Noty Interpretacyjne („NI”). Ww. standardy

nie stanowią podstawy prawnej wyceny nieruchomości w Polsce – to jedynie reguły postępowania uwzględniające najlepsze praktyki rynkowe, w których uwzględniono międzynarodowe doświadczenia takich organizacji jak The European Group of Valuers’ Association (TEGOVA) czy International Valuation Standards Council (IVSC).

Z myślą o potrzebach sprawozdawczości finansowej warto zwrócić szczególną uwagę na standard KSWS: Wycena praw do nieruchomości oraz maszyn i urządzeń dla potrzeby sprawozdań finansowych, który dotyczy wyceny na potrzeby sprawozdań finansowych zgodnie z ustawą o rachunkowości i standardami MSSF. Wspomniany standard KSWS uwzględnia wymogi dotyczące prezentacji wartości godziwej (wprowadzone przez MSSF 13) i przedstawia je jako dobre praktyki, które można stosować również w przypadku raportowania według PSR.

Standard KSWS w dużej mierze posługuje się terminologią z MSSF 13 w celu zapewnienia spójności operatów z wymogami sprawozdawczości finansowej. Aby zachować zgodność i spójność, rzeczoznawcy majątkowi stosują również metody zbieżne z zasadami/politykami rachunkowości danej jednostki. Definicje wprowadzone w **MSSF 13** wskazują, jakie procedury należy stosować w raportach. Dobrą praktyką jest uzasadnienie przyjętych założeń w oparciu o dane wynikające z analiz rynkowych lub analiz wrażliwości oszacowanej wartości.

Zgodnie ze wspomnianym standardem dokumentem, w którym rzeczoznawca przedstawia wynik wyceny jest „Opinia o wartości godziwej”.



## 4. Weryfikacja wyceny nieruchomości

Rzecznawca majątkowy może określać różne rodzaje wartości nieruchomości. Aby rozstrzygnąć, czy dana wartość może zostać zakwalifikowana jako wartość godziwa nieruchomości, ujawniana w sprawozdaniu finansowym, należy zwrócić szczególną uwagę na następujące kwestie:

- przedmiot wyceny
- cel, podstawa i data wyceny
- metodologia
- założenia przyjęte do wyceny
- warunki i ograniczenia sporządzenia wyceny
- wartość godziwa/ rynkowa.

### 4.1. Przedmiot wyceny

Pierwszą czynnością w ramach sporządzenia wyceny nieruchomości jest zdefiniowanie przedmiotu wyceny. Jeżeli oszacowana wartość ma być wykorzystana jako wartość godziwa nieruchomości w sprawozdaniu finansowym, bardzo istotnym jest, aby móc łatwo powiązać przedmiot wyceny, określony w operacie, z odpowiednimi pozycjami rejestru środków trwałych.

### 4.2. Cel, podstawa i data wyceny

Rzecznawca majątkowy ma obowiązek wskazać cel, zakres i datę wyceny. Te informacje mogą wskazywać, że analizowany dokument z wyceny nie powinien być wykorzystany do celów sprawozdawczości finansowej. W pierwszej kolejności należy zweryfikować cel, podstawę i datę wyceny. Poniżej prezentujemy przykłady niepoprawnego wykorzystania oszacowanej przez rzeczoznawcę wartości na potrzeby sprawozdawczości finansowej.

### Przykład 1 – wykorzystanie na potrzeby sprawozdawczości finansowej wartości oszacowanej przez rzeczoznawcę dla innych celów

Spółka X otrzymała od rzeczoznawcy dokument obejmujący wycenę nieruchomości gruntowej niezabudowanej. Oszacowana wartość miała posłużyć jako szacunek wartości godziwej do sprawozdania finansowego na dzień 31.12.2023 r. Rzecznawca majątkowy określił cel, podstawę i datę wyceny następująco:

#### Wybrane sekcje dokumentu (niepoprawne)

**Cel wyceny:** Wycena została sporządzona na potrzeby indywidualnego inwestora.

**Podstawa wartości:** wartość inwestycyjna

**Data wyceny:** 31.12.2021 r.

Spółka X powinna zwrócić uwagę, że oszacowana wartość dotyczy wartości inwestycyjnej, która nie spełnia definicji wartości rynkowej/ godziwej. Dodatkowo wycenę sporządzono dwa lata przed datą sprawozdania finansowego, co oznacza, że otrzymana wartość jest nieaktualna. Cel, podstawa i data wyceny wykluczają możliwość zakwalifikowania wyniku jako wartości godziwej na dzień 31.12.2023 r., więc dalsza weryfikacja jest bezzasadna. Spółka powinna uzyskać nową wycenę, opracowaną przez rzeczoznawcę z uwzględnieniem następujących parametrów:

#### Wybrane sekcje dokumentu (poprawne)

**Cel wyceny:** Wycena została sporządzona do celów sprawozdawczości finansowej.

**Podstawa wartości:** Wartość godziwa

**Data wyceny:** 31.12.2023 r.

**Tabela: Przykłady niepoprawnego doboru metodologii na potrzeby wyceny nieruchomości**

Typ nieruchomości	Niepoprawna metodologia	Komentarz	Metodologia poprawna
<p><b>grunt niezabudowany</b></p> <p>Opis: Brak obowiązującego MPZP, brak decyzji o warunkach zabudowy</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Podejście mieszane, metoda pozostałościowa</li> <li>• Założenie, że na działce zostanie zrealizowana inwestycja: budowa budynku komercyjnego</li> </ul>	Brak uwarunkowań prawno-przestrzennych dla budowy budynku komercyjnego wyklucza zastosowanie metody pozostałościowej na potrzeby określenia wartości godziwej.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• podejście porównawcze</li> <li>• analiza transakcji gruntami niezabudowanymi podobnymi</li> </ul>
<p><b>obiekt przemysłowy</b></p> <p>opis: budynek przeznaczony do rozbiórki</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• podejście dochodowe</li> <li>• Założenie o komercjalizacji obiektu</li> </ul>	Założenie komercjalizacji budynku przeznaczonego do rozbiórki jest mało realne i nieopłacalne.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• podejście mieszane</li> <li>• wycena rynkowa gruntu jako niezabudowanego z uwzględnieniem kosztów likwidacji budynku</li> </ul>
<p><b>budynek biurowy</b></p> <p>opis: budynek klasy A wynajęty w 100 proc.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• podejście porównawcze</li> </ul>	Skomercjalizowany budynek biurowy klasy A należy wycenić w podejściu dochodowym, ponieważ taki budynek generuje przychody z umów najmu.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• podejście dochodowe</li> </ul>

### 4.3. Metodologia

Rzeczoznawca majątkowy powinien poprawnie dobrać podejście oraz metodę wyceny w zależności od przedmiotu, zakresu i celu wyceny. W przypadku gdy oszacowana wartość ma zostać wykorzystana na potrzeby sprawozdawczości finansowej, spółka powinna zweryfikować, czy zastosowana metodologia jest poprawna. Tabela prezentuje przykłady niepoprawnego doboru metodologii na potrzeby wyceny nieruchomości.

Omówione przykłady nie wyczerpują wszystkich możliwych niepoprawnych zastosowań metodologii do celów oszacowania wartości godziwej. Ocena prawidłowości metodologii wymaga nie tylko określenia funkcji i rodzaju nieruchomości, lecz także analizy jej stanu technicznego oraz aktualnego i optymalnego sposobu jej wykorzystania.

### 4.4. Założenia do wyceny

Po potwierdzeniu poprawności wyboru metodologii do wyceny nieruchomości można przejść do weryfikacji przyjętych założeń. W zależności od podejścia i metody należy zwrócić uwagę na inne parametry. Poniżej przedstawiamy przykłady najczęstszych nieprawidłowości identyfikowanych podczas analizy założeń przyjętych w raportach z wyceny nieruchomości. Przykłady dotyczą podejść rynkowego i dochodowego.

### 4.5. Wartość godziwa/ rynkowa

Poprawność doboru metodologii oraz założeń nie zawsze oznacza, że wartość otrzymana w operacie szacunkowym jest poprawna. Nieprawidłowości mogą wynikać z błędów obliczeniowych lub przyjęcia parametrów rynkowych nieodzwierciedlających aktualnej sytuacji panującej na danym rynku.

Dlatego istotne jest, aby oszacowaną wartość porównać z dostępnymi cenami transakcyjnymi. W szczególności dotyczy to wycen przygotowywanych w podejściu dochodowym. Jeśli otrzymana wartość mieści się w zakresie bieżących cen transakcyjnych w danym segmencie, można uznać ją za akceptowalną, zakładając, że spełnione zostały warunki dotyczące poprawności metodologii oraz założeń przyjętych do wyceny.

## Przykład 2 – Założenia do wyceny nieruchomości – cz. 1

### Przedmiot wyceny

Grunt niezabudowany o powierzchni 100 ha, przeznaczony pod zabudowę przemysłową, położony w lokalizacji A, wycena na dzień 31.12.2023 r.

### Metodologia

Zastosowano podejście porównawcze. Rzeczoznawca przedstawił w operacie szacunkowym transakcje nieruchomości podobnymi w celu oszacowania wartości rynkowej gruntu przemysłowego na dzień 31.12.2023 r. Poniższa tabela prezentuje wybrane cechy tej nieruchomości, które podważają poprawność wyboru transakcji do porównania. Przykład nie wyczerpuje wszystkich możliwości doboru niewłaściwych transakcji dla celów wyceny porównawczej.

Data	Przedmiot transakcji	Lokalizacja	Cel	Wielkość	Uwagi
31.12.2021	grunty niezabudowane	lokalizacja A	przemysłowe	75 ha	Data transakcji porównawczej powinna być jak najbardziej zbliżona do daty wyceny. Przy małych wahaniami cenowych w określonym segmencie rynkowym można przyjąć transakcje zawarte w okresie około 24 miesięcy przed datą wyceny.
30.10.2023	grunt zabudowany magazynem	lokalizacja A	przemysłowe	80 ha	W ramach wyceny w podejściu porównawczym grunty niezabudowane należy porównywać z innymi gruntami niezabudowanymi. Przyjęcie nieruchomości zabudowanej może prowadzić do określenia wartości nierynkowej.
23.11.2023	grunty niezabudowane	lokalizacja B	produkcyjne	110 ha	Lokalizacja jest zasadniczą cechą, która wpływa na wartość nieruchomości, dlatego tak ważne jest, aby nieruchomości uwzględniane w porównaniach znajdowały się na tym samym rynku lokalnym lub na porównywalnych rynkach równoległych.
24.12.2023	grunty niezabudowane	lokalizacja A	mieszkaniowe	80 ha	Transakcje porównawcze powinny dotyczyć nieruchomości o tym samym bądź o podobnym przeznaczeniu. Porównywanie nieruchomości mieszkaniowych z przemysłowymi jest niepoprawne.
28.12.2023	grunty niezabudowane	lokalizacja A	produkcyjne	0.05 ha	W przypadku wyceny gruntów w podejściu rynkowym, nieruchomości porównywane nie powinny zbyt mocno różnić się od nieruchomości wycenianej pod względem powierzchni.

W przypadku wyceny nieruchomości zabudowanych należy dodatkowo zwrócić uwagę na takie parametry, jak: funkcja budynku, wielkość powierzchni,

stan techniczny czy stan wykończenia. Warto zaznaczyć, że opis nieruchomości podobnych nie zawsze zawiera takie dane jak przeznaczenie terenu .

W takim przypadku należy je zweryfikować na podstawie miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego, które są publicznie dostępne.

## Przykład 2 – Założenia do wyceny nieruchomości – cz. 2

### Przedmiot wyceny

Nieruchomość gruntowa zabudowana budynkiem biurowym klasy C położonym w C, wycena na dzień: 31.12.2023 r.

### Metodologia

Podejście dochodowe, metoda inwestycyjna, technika kapitalizacji prostej.

### Założenia

Poniższa tabela prezentuje przykłady niepoprawnie dobranych założeń do wyceny w podejściu dochodowym wraz ze sposobami ich weryfikacji.

Parametr	Założenie	Uwagi
Czynsz rynkowy	20 euro za 1 mkw. miesięcznie	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Założono czynsz na poziomie czynszów w najlepszych lokalizacjach biurowych regionu. Rzeczoznawca powinien ustalić czynsz odpowiadający lokalizacji i standardowi budynku.</li> <li>• Weryfikacja poprawności doboru czynszu rynkowego na potrzeby wyceny powinna zostać przeprowadzona w oparciu o analizę następujących dokumentów: <ul style="list-style-type: none"> <li>• umowy najmu na powierzchnię biurową w przedmiotowej nieruchomości,</li> <li>• umów najmu na powierzchnię biurową w podobnych budynkach,</li> <li>• raportów rynkowych dot. sektora biurowego publikowanych przez agencje komercyjne,</li> <li>• analiz ofert na wynajem powierzchni biurowej publikowanych na ogólnodostępnych portalach.</li> </ul> </li> </ul>
Rynkowa stopa pustostanów:	5%	Rzeczoznawca powinien wyznaczyć stopę pustostanu na podstawie aktualnego stanu wynajęcia powierzchni najmu w przedmiotowym budynku. Dodatkowo, przyjęty poziom pustostanu rynkowego powinien zostać zweryfikowany z danymi przekrojowymi dla całego lokalnego rynku, np. na podstawie raportów publikowanych przez agencje komercyjne.
Stopa kapitalizacji	4,50%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Stopę kapitalizacji dotyczącą wycenianej nieruchomości należy ustalić na podstawie danych z rynku inwestycyjnego. W Polsce dane o stopach kapitalizacji są dostępne głównie w odniesieniu do najlepszych nieruchomości. Stopa kapitalizacji na poziomie 4,5% dotyczy właśnie segmentu „prime”.</li> <li>• W przypadku wyceny nieruchomości o niższym standardzie i w gorszej lokalizacji należy zweryfikować, czy przyjęta stopa kapitalizacji została odpowiednio skorygowana, ponieważ co do zasady powinna ona być wyższa w stosunku do stóp kapitalizacji dotyczących najlepszych nieruchomości w danym sektorze.</li> </ul>



## 5. Wpływ ESG na wyceny

Rosnące znaczenie czynników dotyczących zrównoważonego rozwoju i ochrony środowiska, odpowiedzialności społecznej oraz ładu korporacyjnego (ESG) przekłada się na większą świadomość i wzmożone oczekiwania – zarówno klientów, jak i szerszej opinii publicznej. W związku z tym pojawia się potrzeba ilościowego odzwierciedlenia czynników ESG w procesie wyceny. Organizacje specjalizujące się w wycenach (IVSC, RICS czy TEGOVA) odnoszą się do niektórych kwestii zrównoważonego rozwoju w aktualnych wersjach standardów wyceny, w wytycznych i w dokumentach prezentujących punkty widzenia i opinie. Chociaż zaproponowane tam zmiany zapewniają ciągłość i stanowią odpowiedź na rozpoznane wyzwania, pewne obszary ESG nadal pozostają nierozstrzygnięte, a problemy z nimi związane – ewoluują.

Rzeczoznawcy majątkowi powinni przede wszystkim zrozumieć pojawiające się trendy i analizować dane porównawcze pod kątem możliwego wpływu kwestii związanych ze zrównoważonym rozwojem na ceny transakcyjne. Trzeba zdawać sobie sprawę, w jaki sposób ESG wpływa na umowy najmu i na zachowania uczestników rynku. Rzeczoznawcy majątkowi powinni również nawiązać współpracę z ekspertami ds. kosztów budowlanych, ponieważ dzięki temu lepiej zrozumieją wymagania dotyczące nakładów inwestycyjnych w obszarze ESG i będą na bieżąco informowani o działaniach rządów wpływających na rynek nieruchomości. Na przykład Unia Europejska zamierza dążyć do osiągnięcia neutralności klimatycznej do 2050 roku. Cel ten, a także cel pośredni, polegający na redukcji emisji gazów cieplarnianych netto o co najmniej 55% do 2030 roku, wskazano w unijnych przepisach dotyczących klimatu. W Unii Europejskiej podjęto różne inicjatywy, aby te zamierzenia zrealizować (między innymi rozporządzenie

w sprawie wspólnego wysiłku redukcyjnego, które zaktualizowano w ramach pakietu legislacyjnego "Gotowi na 55").

TEGOVA w swoich standardach omawia jak nadać status priorytetowy szerszej rozumianym zagadnieniom ESG, ze szczególnym uwzględnieniem kosztów:

**3.1. „Prawny obowiązek przeprowadzenia termomodernizacji budynku w celu osiągnięcia wyższego poziomu efektywności energetycznej w sztywno określonym terminie lub w określonym punkcie zwrotnym (np. w momencie wynajmu lub sprzedaży) powoduje nieuniknione i znaczące koszty, które wpływają na Wartość rynkową.”**

**3.2. „Rzeczoznawcy muszą być świadomi takich terminów i punktów zwrotnych wynikających z przepisów prawa, a gdy zagadnienia takie się pojawią, muszą oszacować koszt termomodernizacji w odpowiednio szerszym zakresie, aby wynik takich prac spełnił wymagany nowy poziom efektywności energetycznej bądź przyszłe wymagania, które są wystarczająco bliskie daty wejścia w życie przedmiotowych zmian, oraz przeanalizować zakres, w jakim koszty te wpływają na Wartość rynkową w dniu wyceny”.**

Jeśli chodzi o standardy IVS, kwestie ESG ujęto w standardzie IVS 101 20.1, który wskazuje, że wszelkie doradztwo w zakresie wyceny oraz prace podjęte z myślą o jej przygotowaniu muszą być adekwatne do zamierzonego celu. Do ESG odwołuje się też standard IVS 102 20.1, zgodnie z którym badania przeprowadzone w trakcie wyceny muszą być odpowiednie do celów zlecenia wyceny i podstawy/podstaw wartości. W IVS 105 50.36–50.4 stwierdzono, że należy uwzględnić korekty w przepływach

pieniężnych z tytułu dodatkowego ryzyka, w tym z tytułu kwestii ESG. Co więcej, standard IVS 410 Nieruchomości podlegające zabudowie w ust. 100 zawiera następujące wymagania w odniesieniu do składnika aktywów:

- (c) czy istnieją inne zobowiązania niefinansowe, które należy wziąć pod uwagę (kryteria polityczne lub społeczne)
- (k) zrównoważony rozwój i wszelkie wymagania klientów dotyczące budynków ekologicznych.

Zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Wyceny RICS (wersja obowiązująca od 31 stycznia 2022 r.) rzeczoznawcy majątkowi powinni brać pod uwagę wszystkie czynniki zrównoważonego rozwoju i ESG, które mogą mieć wpływ na wycenę, a także gromadzić i rejestrować odpowiednie dane. Ponadto głównym celem Wytycznych przyjętych w styczniu 2022 roku jest zachęcanie rzeczoznawców do identyfikowania i wyraźnego komunikowania kwestii związanych ze zrównoważonym rozwojem oraz ich wpływu na ich analizy, a także wspieranie procedur sprawozdawczych.

Również standardy MSSF są dostosowywane do wymogów Grupy zadaniowej ds. ujawniania Informacji związanych z klimatem („TCFD”). Międzynarodowi inwestorzy domagają się, aby raporty przedsiębiorstw na temat klimatu i innych kwestii związanych z ochroną środowiska, odpowiedzialnością społeczną i ładem korporacyjnym były jak najwyższej jakości: aby charakteryzowały się przejrzystością, wiarygodnością oraz porównywalnością. W tym celu został powołany nowy organ standardotwórczy – Międzynarodowa Rada ds. Standardów Zrównoważonego Rozwoju (ISSB) – która opracowuje kompleksowe globalne standardy ujawniania informacji związanych ze zrównoważonym rozwojem. Według założeń standardy te mają dostarczyć uczestnikom rynku informacji na temat ryzyka i możliwości związanych ze zrównoważonym rozwojem i w ten sposób pomagać w podejmowaniu świadomych decyzji.

W lipcu 2023 roku Komisja Europejska przyjęła rozporządzenie delegowane przyjmujące Europejskie Standardy Sprawozdawczości Zrównoważonego Rozwoju. W przypadku największych jednostek zainteresowania publicznego obowiązek ich zastosowania wchodzi w życie już od 2024 roku.

Czynników wpływających na wartość nieruchomości jest oczywiście wiele – począwszy od aspektów technicznych (certyfikaty, jakość wykończenia lokalu) i finansowych (stawki czynszu) po koszty eksploatacyjne i nakłady inwestycyjne. O ile część czynników ESG jest już dziś relatywnie łatwo mierzalna, porównywalna w obiektywny sposób i potencjalnie możliwa do uwzględnienia w wycenie, niektóre z nich wciąż pozostają trudne do zmierzenia i uwzględnienia ich w procesie określania wartości nieruchomości będzie stanowiło duże wyzwanie. Na naszym rodzimym rynku pewne elementy związane ze zrównoważonym rozwojem są nieco

mniej widoczne i często nie przekładają się na ceny rynkowe. Przeszkodą może być zbyt mała transparentność rynku i brak możliwości określenia, jak duży wpływ miały poszczególne czynniki na finalne warunki i ceny w transakcjach zawieranych na rynku. Z tego względu prawdopodobnie minie jeszcze trochę czasu, zanim pojawią się dowody empiryczne na poparcie różnicowania wartości nieruchomości w oparciu o pełen zakres kryteriów zrównoważonego rozwoju. Niemniej jednak już dziś obserwujemy, że sprzedający coraz częściej oferują dyskonto w przypadku nieruchomości o stosunkowo słabszych parametrach środowiskowych.

### **Rozdział 3.**

# Kwestie podatkowe na rynku nieruchomości

# Wprowadzenie

W części poświęconej podatkom nasz przewodnik koncentruje się na wybranych zagadnieniach, które inwestorzy muszą dokładnie rozważyć, zanim zdecydują się na inwestycje na polskim rynku nieruchomości.

Część podatkowa została tak opracowana, aby swoją formą odpowiadała poszczególnym etapom cyklu inwestycyjnego nieruchomości: począwszy od budowy lub nabycia, poprzez fazę operacyjną, aż do zbycia/ likwidacji – i dystrybucji zysków.

Niniejsza publikacja omawia też wybrane przepisy podatkowe, które weszły w życie 1 stycznia 2024 roku szczególnie istotne dla inwestycji w nieruchomości oraz wskazuje korzyści i obciążenia podatkowe związane z prowadzeniem działalności na rynku nieruchomości w Polsce.

Mamy nadzieję, że nasz kompleksowy przewodnik po zagadnieniach podatkowych w Polsce okaże się cennym źródłem informacji i pomoże zrealizować Państwa cele biznesowe.

W razie jakichkolwiek dalszych pytań związanych z tematyką tej publikacji pozostajemy do Państwa dyspozycji.

## Polska

### Proces inwestycyjny na rynku nieruchomości

Typowy proces inwestycyjny związany z nieruchomościami można zasadniczo podzielić na trzy etapy:

1. etap budowy lub nabycia
2. etap operacyjny oraz
3. etap wyjścia z inwestycji.

Każdy z tych etapów wiąże się z innymi konsekwencjami podatkowymi. Poniższy rozdział prezentuje wybrane zagadnienia podatkowe typowe dla danego etapu inwestycyjnego wraz z przykładami wskazującymi sposoby postępowania w przypadku ich wystąpienia.

# 1. Etap budowy lub nabycia nieruchomości

W przypadku nabycia gotowej inwestycji od podmiotu niepowiązanego podstawowym problemem, przed którym stają inwestorzy jest wybór formy, w jakiej nastąpi nabycie. Inwestor może nabyć samą nieruchomość (transakcja typu asset deal) lub nabyć udziały w spółce

posiadającej tę nieruchomość (transakcja typu share deal). Dokonując wyboru, inwestor musi wziąć pod uwagę implikacje w zakresie podatku dochodowego oraz podatków pośrednich, zakres sukcesji podatkowej (straty podatkowe, podatek odroczony, amortyzację), jak również

podatkowe implikacje wybranego sposobu finansowania inwestycji.

Poniższe zestawienie wskazuje główne wady i zalety poszczególnych typów transakcji z perspektywy nabywcy.

## Transakcja typu asset deal (z perspektywy nabywcy)

### Zalety:

- + Możliwość wprowadzenia nieruchomości do ksiąg podatkowych w rynkowej cenie nabycia.
- + Możliwość opodatkowania transakcji nabycia nieruchomości VAT (pod pewnymi warunkami), przy czym prawo do odliczenia VAT przy nabyciu nieruchomości zapewnia transakcji neutralność w zakresie VAT.
- + Przeprowadzenie jedynie ograniczonego badania due diligence.
- + Brak odpowiedzialności podatkowej za zaległości podatkowe sprzedającego, jeśli nabywane aktywa nie stanowią przedsiębiorstwa / zorganizowanej części przedsiębiorstwa (ZCP). Jeśli zaś stanowią, istnieje możliwość ograniczenia odpowiedzialności kupującego poprzez uzyskanie od sprzedającego zaświadczeń o niezaleganiu w podatkach/ wysokości zaległościach podatkowych wydanych w przewidzianym trybie (ZAS-Z) (do wysokości wskazanych w nich zaległości podatkowych).
- + Możliwość uzyskania zwrotu VAT w ciągu 25 dni oraz wyłączenia odpowiedzialności solidarnej w przypadku zastosowania mechanizmu podzielonej płatności do zapłaty ceny zakupu nieruchomości.

### Wady:

- Konieczność uprzedniego i precyzyjnego ustalenia implikacji podatkowych w zakresie podatków pośrednich (VAT lub PCC) z góry i w sposób precyzyjny. W wielu przypadkach zalecane jest złożenie wspólnego wniosku o wydanie interpretacji indywidualnej, potwierdzającej skutki podatkowe transakcji jednocześnie dla sprzedającego i kupującego.
- Konieczność precyzyjnego określenia przedmiotu transakcji dla podatku dochodowego od osób prawnych (CIT, pdop) i podatku od nieruchomości (PON).
- Weryfikacja przedmiotu transakcji pod kątem odpowiedniego jej zakwalifikowania jako sprzedaży nieruchomości / przedsiębiorstwa lub zorganizowanej części przedsiębiorstwa (ZCP), co istotnie zmienia konsekwencje podatkowe transakcji.
- Weryfikacja czy rachunek bankowy sprzedającego znajduje się na tzw. białej liście podatników VAT, co pozwala zapewnić możliwość odliczenia VAT od nabycia nieruchomości oraz wyłącza odpowiedzialność solidarną ze sprzedającym za nieuiszczony (nierozliczony) przez niego VAT od tej transakcji. Jeśli rachunek bankowy sprzedającego nie znajduje się na białej liście, nabywca może uniknąć powyższych sankcji pod warunkiem, że złoży specjalne zawiadomienie (za pośrednictwem formularza ZAW-NR) do naczelnika urzędu skarbowego właściwego dla nabywcy lub dokona płatności w ramach mechanizmu podzielonej płatności VAT. Dokonanie płatności na rachunek bankowy sprzedającego niezajdujący się na tzw. białej liście niesie ze sobą również konsekwencje w CIT w zakresie utraty możliwości uznania wydatku poniesionego na zakup nieruchomości za koszt uzyskania przychodu w części, w jakiej płatność dotycząca transakcji została dokonana przelewem na rachunek bankowy sprzedającego inny niż widniejący na dzień zlecenia przelewu na białej liście.

## Transakcja typu share deal (z perspektywy nabywcy)

### Zalety:

- + Pod pewnymi warunkami istnieje możliwość rozliczenia strat podatkowych przejmowanej spółki. (W tym przypadku konieczne może być przeanalizowanie przez kupującego, czy nabycie spółki przynoszącej straty kwalifikuje się jako schemat podatkowy podlegający zgłoszeniu. Wynika to z faktu, że nabycie takiej spółki może spełniać ogólne cechy rozpoznawcze określone w przepisach MDR, zwłaszcza jeśli kwota strat podatkowych jest znaczna. Należy pamiętać, że ogólna cecha rozpoznawcza musi być spełniona wraz z kryterium głównej korzyści, aby można było zdarzenie zakwalifikować jako schemat podatkowy podlegający zgłoszeniu).
- + Możliwość negocjowania obniżenia ceny o podatek dochodowy od przyszłych zysków (tzw. latent capital gain tax - LCGT)
- + Nie jest konieczna analiza przedmiotu transakcji pod kątem zakwalifikowania jako przedsiębiorstwa/zorganizowanej części przedsiębiorstwa. (W odróżnieniu od transakcji nabycia aktywów nie ma ryzyka, że organy podatkowe potencjalnie mogłyby zmienić kwalifikację transakcji).
- + Nie trzeba występować o interpretację indywidualną w zakresie potwierdzenia charakteru transakcji dla celów podatkowych.

### Wady:

- Przejęcie historii podatkowej spółki, co powoduje konieczność przeprowadzenia szczegółowego badania due diligence podatkowego przed zakupem spółki.
- Ze względu na fakt, że kupujący przejmuje spółkę wraz ze wszystkimi jej zobowiązaniami, w umowie sprzedaży udziałów (SPA) należy zabezpieczyć szerszy zakres gwarancji i odpowiedzialności sprzedającego niż w przypadku nabycia nieruchomości w ramach transakcji asset deal.
- Podatek od czynności cywilnoprawnych w stawce 1% od wartości rynkowej nabywanych udziałów/akcji.
- Brak możliwości aktualizacji wartości nieruchomości do jej wartości rynkowej.
- Refinansowanie inwestycji może wiązać się z określonymi konsekwencjami podatkowymi, w szczególności z podatkową realizacją różnic kursowych, restrykcjami wynikającymi z tzw. ograniczenia odliczalności kosztów finansowania dłużnego w CIT (tzw. earning stripping rules), z podatkiem u źródła (WHT) oraz PCC.
- Spółka nieruchomościowa będąca przedmiotem takiej transakcji (tj. której udziały są zbywane) może być zobowiązana do pobrania i zapłaty podatku dochodowego (tj. do działania jako płatnik podatku) uzyskanego przez sprzedającego ze sprzedaży udziałów. W związku z powyższym, od stycznia 2021 r. nabywca powinien rozważyć podjęcie następujących zabezpieczeń: weryfikacji wyliczenia dochodu podlegającego opodatkowaniu uzyskanego przez sprzedającego ze sprzedaży udziałów w spółce nieruchomościowej oraz zabezpieczeniu środków od sprzedającego na zapłatę podatku dochodowego wynikającego z transakcji, w tym poprzez dodanie do umowy sprzedaży (SPA) odpowiednich gwarancji w celu zabezpieczenia tych kwestii.

## Ograniczenia w celu redukcji korzyści płynących ze stosowania mechanizmu debt-push-down

Na przestrzeni wielu ostatnich lat prawo podatkowe w Polsce podlegało licznym zmianom, które wpłynęły na inwestycje w nieruchomości, reorganizacje spółek i struktury ich finansowania. W szczególności wyeliminowano praktycznie stosowanie mechanizmu debt push down. W konsekwencji nie jest możliwe zaliczenie do kosztów podatkowych kosztów finansowania udzielonego na nabycie udziałów w spółce, jeżeli koszty takie miałyby zostać rozliczone z przychodami operacyjnymi spółki przejmowanej w wyniku działań potransakcyjnych (np. połączenia spółek).

## Dodatkowe ograniczenie w zakresie odliczania kosztów finansowania nabycia w transakcjach kapitałowych

Zgodnie z polskimi przepisami podatkowymi podatnik jest zobowiązany do wyłączenia z kosztów podatkowych wszelkich kosztów finansowania dłużnego **uzyskanych od podmiotu powiązanego** i przeznaczonych bezpośrednio lub pośrednio na transakcje kapitałowe. Może to dotyczyć nabycia udziałów/akcji w spółce lub ogółu praw i obowiązków w spółce osobowej, podwyższenia kapitału zakładowego, nabycia udziałów w celu ich umorzenia (wykup akcji własnych) lub dokonania dopłat.

Przepisy dotyczące wyłączenia z kosztów uzyskania przychodów kosztów finansowania dłużnego poniesionych na potrzeby transakcji kapitałowych nie będą miały jednak zastosowania, jeżeli:

- a) finansowania dłużnego udzielono na nabycie udziałów (akcji) w **podmiocie niepowiązanym**. Dotyczy to również nabycia lub objęcia kolejnych udziałów (akcji) w tych podmiotach niepowiązanych, w których podatnik uprzednio nabył lub objął część udziałów (akcji), jeżeli kolejne nabycie lub objęcie nastąpi w terminie 12 miesięcy od dnia nabycia lub objęcia pierwszych udziałów (akcji).
- b) finansowania dłużnego udzielił bank lub spółdzielcza kasa oszczędnościowo-kredytowa z siedzibą w państwie członkowskim UE lub w kraju EOG.

## Podsumowanie

Zmiany wprowadzone do polskich przepisów podatkowych poważnie wpłynęły na otoczenie podatkowe i mogą mieć zasadnicze znaczenie dla struktury transakcji nabycia nieruchomości.

Potencjalny nabywca, aby ustalić, który rodzaj transakcji będzie dla niego korzystniejszy z punktu widzenia podatkowego, powinien uważnie przyjrzeć się pozycjom podatku odroczonego kupowanej spółki, takim jak m.in. wartości podatkowej nieruchomości w księgach sprzedającego, niezrealizowanym różnicom kursowym w spółce oraz zakumulowanym stratom podatkowym spółki, o które będzie można w przyszłości obniżyć dochód spółki. Każda transakcja wymaga indywidualnego podejścia i odpowiedniej analizy potencjalnych skutków podatkowych.

Wystąpienie czynników takich jak wyższa wartość podatkowa niż rynkowa nieruchomości; duży poziom zakumulowanych strat podatkowych, wystąpienie ujemnych niezrealizowanych różnic kursowych oraz brak znaczących ryzyk podatkowych w kupowanej spółce mogą sprawiać, że korzystnym rozwiązaniem będzie transakcja typu share deal.

Z drugiej strony, jeśli na etapie badania due diligence przed nabyciem, zidentyfikowane zostanie znaczące ryzyko podatkowe, transakcja typu asset deal może okazać się lepszą decyzją. Analogicznie, jeżeli transakcja w formie share deal miałaby podlegać opodatkowaniu PCC, który nie podlega zwrotowi (zamiast podlegającemu odliczeniu podatkowi VAT), może to stanowić argument za wyborem transakcji nabycia samej nieruchomości (tzw. asset deal). Podobnie sytuacja może wyglądać, jeśli weźmiemy pod uwagę przepisy przenoszące obowiązek pobrania podatku dochodowego od sprzedaży udziałów w spółce nieruchomościowej na tę spółkę. W rezultacie kupujący może zdecydować się na transakcje typu asset deal, ponieważ w przypadku transakcji typu share deal należy oprócz zabezpieczenia ww. kwestii w umowie (SPA) przeprowadzić dodatkową weryfikację poprawności kalkulacji podatku należnego od sprzedającego z tytułu sprzedaży udziałów w spółce nieruchomościowej, którego to płatnikiem jest w takim przypadku spółka nieruchomościowa, której udziały są sprzedawane.

### 1.1. Wybór struktury transakcji nabycia

Zagraniczny nabywca ma do dyspozycji kilka instrumentów holdingowych, a struktura podatkowa nabycia nieruchomości powinna być z wyprzedzeniem dokładnie przeanalizowana.

## Lokalna spółka holdingowa

Rozwiązania, w których polski rezydent podatkowy pozyskuje finansowanie na zakup udziałów, a następnie dokonuje połączenia z podmiotem nabywanym, nie są już efektywne podatkowo ze względu na brak korzyści z zastosowania tego mechanizmu. To konsekwencja wyeliminowania możliwości odliczania od podatku odsetek zapłaconych w ramach mechanizmu debt push-down, wprowadzonego w styczniu 2018 roku. Co więcej, przepisy podatkowe obowiązujące od stycznia 2022 r., które umożliwiają spółkom holdingowym będącym polskimi rezydentami podatkowymi uzyskanie pełnego zwolnienia podatkowego przy zbyciu udziałów (przy czym dla uzyskania zwolnienia trzeba też spełnić szereg innych warunków), nie mają zastosowania do zbycia udziałów w spółce nieruchomościowej.

## Zagraniczna spółka holdingowa

Zagraniczny nabywca może zdecydować się na samodzielne dokonanie nabycia. Nierezydenci nie podlegają opodatkowaniu w Polsce od zysków ze zbycia udziałów w polskiej spółce, o ile nie ma zastosowania klauzula nieruchomościowa zawarta w stosownej umowie o unikaniu podwójnego opodatkowania lub w polskiej ustawie o CIT).

Klauzule nieruchomościowe są stopniowo wprowadzane do umów z krajami, które dotąd miały prawo do opodatkowania zysków ze sprzedaży udziałów w spółkach posiadających nieruchomości na terenie Polski. Przykładowo, od 1 stycznia 2023 r. obowiązują postanowienia protokołu zmieniającego umowę o unikaniu podwójnego opodatkowania z Niderlandami. Klauzula nieruchomościowa zawarta w protokole wprowadza opodatkowanie zysków holenderskich rezydentów podatkowych z tytułu przeniesienia własności udziałów lub akcji lub porównywalnych praw, jeżeli w jakimkolwiek momencie w okresie 365 dni poprzedzających przeniesienie własności tych udziałów lub akcji lub porównywalnych praw ich wartość pochodziła bezpośrednio lub pośrednio w więcej niż 75% z majątku nieruchomości (nieruchomości), położonych na terytorium Polski.

### 1.2. Finansowanie nabycia

Nabywca musi podjąć decyzję, czy transakcja nabycia będzie finansowana długiem czy kapitałem własnym.

#### 1.2.1. Finansowanie dłużne w transakcjach typu share deal

Główną zaletą finansowania dłużnego jest potencjalna możliwość zaliczenia odsetek do kosztów uzyskania przychodów (zob. rozdział poniżej pt. „Możliwość odliczania odsetek”). Natomiast, w przeciwieństwie do wypłaty odsetek – wypłata dywidendy nie zmniejsza podstawy opodatkowania polskiego podmiotu dokonującego takiej wypłaty.

Do końca 2017 r. w transakcjach tego typu standardowo wykorzystywano tzw. mechanizm debt-push-down. Począwszy od 1 stycznia 2018 r. do przepisów wprowadzono zmianę, która uniemożliwia

odliczenie od podstawy opodatkowania odsetek od kredytów bankowych i pożyczek, jeśli odsetki te pomniejszają dochód operacyjny związany z kontynuacją działalności spółki przejmowanej. Dotyczy to przede wszystkim sytuacji połączenia i przekształcenia formy prawnej podmiotu. W związku z wprowadzeniem ograniczeń w zaliczaniu do kosztów uzyskania przychodów odsetek w ramach takich struktur oraz wprowadzeniem rozróżnienia źródeł przychodów na tzw. przychody kapitałowe i przychody z pozostałych źródeł) takie odliczenie odsetek nie jest już co do zasady dostępne.

Pożyczki (od podmiotów niebędących bezpośrednimi udziałowcami) podlegają PCC w wysokości 0,5%, przy czym dostępny jest katalog możliwych zwolnień oraz opcji, w których pożyczka nie będzie podlegała opodatkowaniu PCC w Polsce.

Pożyczki od bezpośrednich wspólników są zwolnione z PCC. Pożyczki udzielane spółkom osobowym przez wspólników zasadniczo podlegają PCC według stawki 0,5%.

Kredyty udzielane przez banki czy instytucje finansowe co do zasady nie podlegają opodatkowaniu PCC w Polsce.

Dopłaty wspólników do kapitału oraz dodatkowe środki finansowe przekazane spółce na podwyższenie kapitału zakładowego podlegają opodatkowaniu PCC według stawki 0,5%, ale nadwyżka przekazana na kapitał zapasowy nie podlega opodatkowaniu PCC.



## Możliwość odliczania odsetek

Odsetki zaciągnięte w celu uzyskania przychodu stanowią zwykle koszt uzyskania przychodu w momencie ich zapłaty/kapitalizacji w ramach danego źródła przychodu. Odsetki od pożyczki udzielonej na nabycie udziałów/ akcji są od stycznia 2018 r. co do zasady klasyfikowane w ramach kapitałowego źródła przychodów. Nie można ich zatem odliczyć od przychodów należących do innego źródła (tj. od przychodów z działalności operacyjnej).

Gdy polska spółka otrzymuje finansowanie, musi przestrzegać przepisów dotyczących ograniczania zaliczania do kosztów uzyskania przychodów kosztów finansowania dłużnego (z ang. *earning-stripping rules*). Od stycznia 2022 roku kwota kosztów finansowania dłużnego przekraczająca 30% podatkowej EBITDA albo wartość 3 mln PLN nie stanowi kosztu uzyskania przychodu (więcej informacji na ten temat można znaleźć w pkt 3.1.4.).

### 1.2.2. Finansowanie kapitałowe

Ustanowienie (lub podwyższenie) kapitału zakładowego polskiej spółki podlega opodatkowaniu w Polsce PCC w wysokości 0,5%, ale agio emisyjne nie jest opodatkowane.

Dywidendy wypłacane przez polską spółkę mogą być zwolnione z podatku u źródła pod warunkiem spełnienia kryteriów określonych w Dyrektywie UE w sprawie spółek dominujących i zależnych lub w odpowiednich umowach o unikaniu podwójnego opodatkowania.

Dywidendy nie stanowią jednak kosztu uzyskania przychodu dla spółki wypłacającej, a odsetki od finansowania zaciągniętego na wypłatę dywidendy

nie stanowią kosztów uzyskania przychodów.

Chociaż finansowanie za pomocą kapitału własnego oferuje mniejszą elastyczność, jeżeli spółka holdingowa chce później odzyskać wniesione środki, w pewnych okolicznościach wykorzystanie finansowania kapitałem własnym może okazać się dogodniejsze. Ma to miejsce na przykład, gdy:

- spółka finansująca woli nie ujmować dochodu do opodatkowania wynikającego z odsetek lub występują ograniczenia w zaliczeniu odsetek w spółce polskiej otrzymującej finansowanie wynikające z przepisów dotyczących tzw. struktur hybrydowych;
- pożyczkobiorca generuje niski wskaźnik podatkowej EBITDA;
- rozpoznano koszty z tytułu hipotetycznych odsetek od finansowania własnego w maksymalnej kwocie (tzw. *notional interest deduction – NID*);
- pożyczkobiorca ponosi straty, co oznacza, że odliczenie całości kosztów odsetkowych dla celów podatkowych może okazać się niemożliwe lub posiada zakumulowane straty podatkowe z lat ubiegłych do wykorzystania.

## 2. Budowa inwestycji nieruchomościowej

W przypadku wytworzenia inwestycji we własnym zakresie problematycznym zagadnieniem dla inwestorów bardzo często staje się prawidłowe zaklasyfikowanie wytwarzanych obiektów.

### 2.1. Obiekty deweloperskie

W przypadku obiektów wytworzonych na sprzedaż (np. deweloperskich inwestycji mieszkaniowych) koszty są rozpoznawane na zasadach ogólnych i przeważnie jako związane z przychodami ze sprzedaży tych obiektów należy je rozpoznawać jako koszty w roku podatkowym, w którym uzyskano przychody z ich sprzedaży.

Wciąż jednak natrafić można na wiele sprzecznych interpretacji dotyczących momentu zaliczenia do kosztów podatkowych wydatków związanych z budową obiektów budowlanych na sprzedaż. W szczególności chodzi tu o definicję kosztów pośrednich i określenie, czy związane są z daną budową, czy też ogólnie z działalnością spółki. Zdarza się, że w niektórych przypadkach organy

podatkowe definiują wydatki blisko związane z procesem budowlanym jako koszty pośrednie, rozpoznawane w momencie poniesienia. Jest to w tym przypadku podejście oczywiście zbyt restrykcyjne, gdyż podatnik, rozpoznając koszty jednorazowo i generując stratę w poszczególnych latach realizacji inwestycji będzie miał możliwość rozliczenia najwyżej 50 proc. zakumulowanej straty podatkowej w roku uzyskania przychodu ze sprzedaży obiektu. Ewentualnie można jednorazowo obniżyć podstawę opodatkowania o stratę podatkową w maksymalnej wys. 5 mln PLN, co w przypadku dużych projektów inwestycyjnych czasem jest kwotą niewystarczającą.

Pojedyncze projekty realizowane przez spółkę celową są typowym sposobem prowadzenia projektów w branży nieruchomościowej. Realizowanie pojedynczego projektu przez spółkę celową może prowadzić do braku możliwości wykorzystania znaczącej części strat podatkowych. Dodatkowa wątpliwość pojawia się w przypadku

kosztów finansowych. O ile zasada kasowa zaliczania odsetek do kosztów podatkowych w momencie zapłaty nie jest w przypadku budowy obiektów na sprzedaż kwestionowana, organy podatkowe wydają również interpretacje pozwalające podatnikom na odroczenie momentu rozpoznania kosztów finansowych (w szczególności odsetek, prowizji, opłat związanych z kredytem, etc.) i rozpoznania ich w roku podatkowym, w którym podatnik uzyskuje przychód ze sprzedaży obiektu.

W celu uniknięcia ewentualnych problemów, ważne jest wyraźne, formalne wskazanie w dokumentacji kosztów (takiej jak umowy, faktury, dokumentacja wewnętrzna) bezpośredniego związku kosztu z procesem budowlanym. Jednocześnie można wskazać grupę kosztów, które co do zasady będą miały charakter inny niż bezpośrednio związany z przychodem (tzw. koszty pośrednie). Przykładem takiego kosztu jest podatek od nieruchomości od gruntu, na którym realizowana jest inwestycja na sprzedaż.



## Przykład 8.1.

### Opis sytuacji

A Sp. z o.o. jest podmiotem prowadzącym działalność deweloperską. Spółka zajmuje się budową mieszkań i lokali usługowych w budynkach wielorodzinnych z przeznaczeniem na sprzedaż. Źródłem finansowania realizowanych przez spółkę inwestycji są wpłaty wnoszone przez nabywców. Zgodnie z polskimi przepisami A Sp. z o.o. jest zobowiązana do zawarcia umowy o prowadzenie otwartego mieszkaniowego rachunku powierniczego, na który dokonywane będą wpłaty na zakup lokali przez nabywców. W przypadku otwartego mieszkaniowego rachunku powierniczego bank przekazuje środki pieniężne wpłacone przez nabywców na rzecz A Sp. z o.o. po potwierdzeniu zakończenia danego etapu realizacji przedsięwzięcia deweloperskiego.

**Pytanie:** Czy w przypadku, gdy umowa deweloperska zobowiązuje nabywców do dokonywania okresowych wpłat na otwarty mieszkaniowy rachunek powierniczy zgodnie z harmonogramem wpłat, który odpowiada stopniowi zaawansowania inwestycji mieszkaniowej, deweloper powinien takie wpłaty rozpoznać jako przychód podatkowy w momencie ich przekazania na konto dewelopera przez bank prowadzący otwarty rachunek powierniczy inwestycji?

**Odpowiedź:** Wpłaty dokonywane przez nabywców lokali na otwarty rachunek powierniczy, a następnie przekazywane przez bank prowadzący ten rachunek na konto dewelopera po potwierdzeniu zakończenia danego etapu realizacji przedsięwzięcia deweloperskiego nie stanowią przychodu podatkowego dewelopera na moment ich otrzymania. Zgodnie z polskimi przepisami podatkowymi, do przychodów nie zalicza się bowiem pobranych wpłat lub zarachowanych należności na poczet dostawy towarów i usług, które zostaną wykonane w następnych okresach sprawozdawczych. Wpłaty dokonywane przez nabywców mają charakter zaliczkowy, nie są więc traktowane jako przysporzenie o charakterze definitywnym.

## Przykład 8.2.

### Opis sytuacji

C Sp. z o.o. rozpoczyna realizację inwestycji mieszkaniowej. Zamierza zawierać z przyszłymi nabywcami umowy rezerwacyjne, na podstawie których będzie rezerwować dla klientów na wskazany w umowie okres lokale mieszkalne, pod warunkiem wniesienia opłaty rezerwacyjnej. Opłata rezerwacyjna będzie podlegać zwrotowi na rachunek bankowy klienta w przypadku, gdy nie dojdzie do zawarcia umowy deweloperskiej. Jeśli umowa deweloperska zostanie zawarta, opłata rezerwacyjna podlegać będzie zaliczeniu na poczet ceny sprzedaży lokalu mieszkalnego.

**Pytanie:** Czy otrzymanie opłaty rezerwacyjnej stanowi dla dewelopera przychód podlegający opodatkowaniu?

**Odpowiedź:** Opłata rezerwacyjna jako przysporzenie o charakterze zwrotnym nie będzie stanowić przychodu podatkowego dewelopera. W razie zaliczenia opłaty rezerwacyjnej na poczet ceny sprzedaży zastosowanie znajdą ogólne zasady dotyczące momentu powstawania przychodu zawarte w ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych.

## Przykład 8.3.

### Opis sytuacji

Spółka E Sp. z o.o. kończy realizację inwestycji mieszkaniowej i zamierza rozpocząć przekazywanie mieszkań nabywcom na podstawie protokołu zdawczo-odbiorczego. Z chwilą podpisania protokołu nabywca otrzymuje klucze do mieszkania. Akty notarialne przenoszące prawo własności mieszkań na nabywców mogą być podpisane dopiero kilka miesięcy po przekazaniu mieszkań.

**Pytanie:** Czy moment faktycznego wydania lokalu nabywcy poprzez przekazanie kluczy i potwierdzenie takiego wydania podpisaniem protokołu zdawczo-odbiorczego jest momentem, w którym deweloper powinien rozpoznać przychód podatkowy?

**Odpowiedź:** Podpisanie protokołu zdawczo-odbiorczego i przekazanie kluczy do lokalu nie powodują przeniesienia praw własności nieruchomości lokalowej na nabywcę. Dopiero zawarcie umowy przeniesienia własności lokalu w formie aktu notarialnego powoduje skuteczne przejście prawa własności nieruchomości na nabywcę. W konsekwencji moment faktycznego wydania lokalu nabywcy poprzez przekazanie kluczy i potwierdzenie takiego wydania podpisaniem protokołu zdawczo-odbiorczego nie jest momentem, w którym deweloper powinien rozpoznać przychód podatkowy.

## Przykład 8.4.

### Opis sytuacji

D Sp. z o.o. prowadzi działalność deweloperską. Spółka aktualnie realizuje inwestycję mieszkaniową z przeznaczeniem na sprzedaż. Ponosi w związku z tym w okresie realizacji inwestycji szereg kosztów, m.in. koszty ogólnego zarządu, a w tym wynagrodzenia pracowników administracyjnych, koszty obsługi księgowej, koszty najmu pomieszczeń biurowych.

**Pytanie:** Czy koszty ogólnego zarządu ponoszone w okresie realizacji inwestycji powinny nadal być ujmowane na bieżąco?

**Odpowiedź:** Tak. Koszty te mają charakter ogólny, stały i mają związek z zapewnieniem ciągłości funkcjonowania spółki. Nie mają uchwytne związku z inwestycją, a zatem należy je zakwalifikować jako koszty pośrednie potrącalne w dacie poniesienia.

## Przykład 8.5.

### Opis sytuacji

E Sp. z o.o. prowadzi działalność deweloperską. Spółka aktualnie realizuje 3 inwestycje mieszkaniowe z przeznaczeniem na sprzedaż. Ponosi w związku z tym w okresie realizacji inwestycji wydatki na reklamę i marketing.

**Pytanie:** Kiedy dla celów podatkowych można rozpoznać wydatki na reklamę i marketing?

**Odpowiedź:** Kwalifikacja wydatków na reklamę i marketing będzie uzależniona od charakteru konkretnego kosztu. W przypadku, gdy dotyczą one ogłoszeń w prasie, na billboardach, folderów, ulotek dotyczących konkretnej inwestycji, to wówczas spółka powinna być w stanie wykazać ich bezpośredni związek z przychodem ze sprzedaży lokal w tej inwestycji (mają bowiem na celu nakłonienie do zakupu lokali w tej właśnie inwestycji) i rozpoznać je w momencie osiągnięcia przychodów z ich sprzedaży w części proporcjonalnie przypadającej na koszt ich wytworzenia. Natomiast, jeśli spółka ponosi wydatki, których nie da się przyporządkować do danej inwestycji, a stanowią one reklamę samej spółki, np. gadżety reklamowe z logo spółki, to można również rozważyć uznanie ich za koszty pośrednie potrącalne w dacie poniesienia.

## 2.2. Obiekty własne (wybudowane jako inwestycja długoterminowa/ środek trwały)

Już od wielu lat możemy obserwować tendencje interpretacyjne idące w kierunku wskazującym na rozpoznanie części kosztów związanych z inwestycją, ale dotyczących kosztów infrastruktury, która nie pozostanie w majątku inwestora po zakończeniu inwestycji, w dacie poniesienia takich kosztów, nie poprzez amortyzację. Dotyczy

to w szczególności wydatków związanych z przekazaniem infrastruktury drogowej na rzecz gminy oraz infrastruktury technicznej (np. przyłącza do sieci) na rzecz gminnych przedsiębiorstw. Organy podatkowe prezentują stanowisko, które pozwala na jednorazowe zaliczenie tego rodzaju wydatku do kosztów podatkowych w dacie poniesienia).

### Przykład 8.7.

#### Opis sytuacji

Spółka B wybudowała galerię handlową, w której będzie wynajmować lokale usługowe najemcom. Budowa galerii i jej późniejszy najem jest jej jedynym przedmiotem działalności. W toku budowy poniosła różne koszty, w tym koszty ogólnego zarządu związane z księgową obsługą spółki, zaciągnęła kredyt w walucie obcej na budowę galerii oraz znajdującego się obok parkingu, zakupiła grunt pod budowę galerii, opłaciła podatek od nieruchomości od gruntu, na którym realizowała inwestycję oraz skorzystała z usług spółki budowlanej, której zleciła wykonanie prac budowlanych.

**Pytanie:** W jaki sposób spółka powinna rozliczyć koszty budowy po jej zakończeniu i które z wymienionych powyżej kosztów wpłyną na wartość początkową galerii handlowej?

**Odpowiedź:** Spółka dokonując rozliczenia powinna uważnie przeanalizować wszystkie poniesione koszty oraz odpowiednio je przyporządkować, aby móc określić wartość początkową budynku, a także towarzyszących mu budowli. W pierwszej kolejności należy zauważyć, że koszty podatku od nieruchomości nie będą elementem kształtującym wartość początkową budynku, a kosztem uzyskania przychodu w momencie poniesienia. Do wartości początkowej budynku nie zalicza się również kosztów nabycia gruntu, które będą kosztem dopiero w momencie zbycia nieruchomości.

Spółka uwzględni w wartości początkowej koszt odsetek od kredytu zapłaconych przed oddaniem środka trwałego do używania oraz skoryguje wartość początkową o zrealizowane różnice kursowe. Koszty, które powstaną na spłacie finansowania po oddaniu środka trwałego do używania, będą już rozliczane na zasadach ogólnych, tj. w momencie płatności.

Koszty ogólnego zarządu, takie jak koszty obsługi księgowej, czy koszty wynagrodzeń członków zarządu nie będą zwiększać wartości początkowej budowanej galerii. Będą natomiast kosztem podatkowym na zasadach ogólnych.

Wydatki na usługi spółki budowlanej będą kosztem wytworzenia, jednakże dodatkowo w ramach tych kosztów należy przyporządkować proporcjonalnie część wydatków do budynku, a część do budowli, jaką będzie parking.

Ustalenie wartości powstałych budowli na etapie rozliczenia inwestycji znacznie ułatwia późniejsze określenie podstawy opodatkowania podatkiem od nieruchomości.

### 2.3. Podatek od nieruchomości a moment ukończenia budowy obiektów budowlanych

Inną kwestią, która może rodzić wątpliwości przy budowie obiektów budowlanych na własny użytek jest moment powstania obowiązku podatkowego w podatku od nieruchomości.

W przypadku nowo wybudowanych obiektów budowlanych obowiązek podatkowy w podatku od nieruchomości powstaje z dniem 1 stycznia roku następującego po roku, w którym budowa została zakończona albo w którym rozpoczęto użytkowanie budowli albo budynku lub ich części przed ich ostatecznym ukończeniem.

Należy jednak zwrócić uwagę, iż zdaniem organów skarbowych, jak i sądów, moment ten powinien być określony jako dzień zakończenia budowy (np. na podstawie

dziennika budowy), a nie w oparciu o datę udzielanego później pozwolenia na użytkowanie obiektu. W takich przypadkach konieczna jest weryfikacja daty faktycznego zakończenia robót budowlanych. Rzeczywiste zakończenie budowy na początku roku pozwala na odroczenie momentu powstania obowiązku podatkowego do 1 stycznia roku następującego po roku, w którym budowa została zakończona.

### 2.4. Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z 4 lipca 2023 r. (SK 14/21) – konsekwencje dla podatku od nieruchomości

Trybunał uznał, że definicja budowli zawarta w ustawie o podatkach i opłatach lokalnych (upol) jest niezgodna z art. 84 i art. 217 Konstytucji, albowiem nie zapewnia precyzyjnego określenia przedmiotu opodatkowania podatkiem od nieruchomości. Jednocześnie, mając na uwadze potrzebę zachowania ciągłości

opodatkowania budowli podatkiem od nieruchomości, Trybunał odroczył termin utraty mocy obowiązującej dla definicji budowli o 18 miesięcy i zobowiązał ustawodawcę do opracowania i uchwalenia nowej definicji budowli do stycznia 2025 r. Wyrok ma niezwykle istotne znaczenie, ponieważ podatnicy w tym okresie w trudnych przypadkach obiektów, których kwalifikacja jako budowli wydaje się wątpliwa, powinni mieć możliwość skorzystania z zasady in dubio pro tributario przy wykładni definicji budowli w podatku od nieruchomości dokonywanej przez organy oraz sądy. Ponadto zobowiązanie ustawodawcy do ustanowienia nowych przepisów w tym zakresie daje szansę na uporządkowanie kwestii definiowania budowli dla celów podatku od nieruchomości w niedalekiej przyszłości.

## Przykład 8.8.

### Opis sytuacji

Spółka zakończyła budowę nieruchomości biurowej w połowie grudnia 2022 roku, natomiast pozwolenie na użytkowanie nieruchomości zostało zaś wydane 10 stycznia 2023 r.

**Pytanie:** Czy obowiązek podatkowy w podatku od nieruchomości powstał w 2022 roku?

**Odpowiedź:** Mimo iż spółka pozwolenie na użytkowanie otrzymała dopiero w 2023 r., to jednak zakończenie budowy miało miejsce jeszcze w roku 2022. W przypadku, gdy okolicznością, od której uzależniony jest obowiązek podatkowy, jest istnienie budynku, obowiązek podatkowy powstaje z dniem 1 stycznia roku następującego po roku, w którym budowa została zakończona lub w którym rozpoczęto jego użytkowanie. W tym przypadku okolicznością warunkującą powstanie obowiązku podatkowego będzie faktyczne zakończenie budowy. Gdyby jednak faktyczne zakończenie budowy nastąpiło dopiero na początku stycznia, to obowiązek podatkowy w podatku od nieruchomości powstałby dopiero 1 stycznia 2024 r. Należy pamiętać, że dla celów powstania obowiązku podatkowego w podatku od nieruchomości znaczenie ma moment wystąpienia wcześniejszego ze zdarzeń, tj. zakończenia budowy lub rozpoczęcia użytkowania (które jako stan faktyczny nie musi być tożsame z datą uzyskania pozwolenia na użytkowanie).

## 3. Faza operacyjna: komercjalizacja oraz wynajem nieruchomości

Na tym etapie spółki nieruchomościowe uzyskują przychody głównie z wynajmu nieruchomości (lub innych umów o podobnym charakterze) i ponoszą koszty, które są przede wszystkim związane z nieruchomością i jej wynajmem (w tym koszty amortyzacji podatkowej, koszty finansowania oraz koszty zabezpieczenia najmu nieruchomości i pozyskania najemców).

Zgodnie z polskimi przepisami podatkowymi, dochody spółki nieruchomościowej podlegają opodatkowaniu stawką CIT w wysokości 19% (lub 9% pod pewnymi warunkami). Ostatnie lata przyniosły istotne zmiany podatkowe dla sektora nieruchomości komercyjnych, które wpływają zarówno na działalność operacyjną firm z branży nieruchomości, jak i na ich całe otoczenie biznesowe.

Poniżej przedstawiamy ogólne zasady podatkowe oraz najważniejsze zmiany dotyczące sektora nieruchomości z uwzględnieniem zmian podatkowych wprowadzonych w ramach tzw. Polskiego Ładu 3.0.

### 3.1. Ogólne zasady podatkowe

#### 3.1.1. Koszty pozyskania najemców

Na etapie komercjalizacji inwestycji ponoszone są koszty pozyskania najemców zarówno w formie wynagrodzeń dla pośredników w wynajmie powierzchni, jak i koszty zachęt dla najemców w postaci wypłacanego ryczałtowego wynagrodzenia za zawarcie umowy najmu (tzw. lease incentive).

Ponadto właściciele nieruchomości przyznają nowym najemcom upusty czynszowe oraz decydują się na okresy bezczynszowe (tzw. rent-free periods).

## Przykład 8.9.

### Opis sytuacji

Spółka ALFA zamierza pozyskać głównego najemcę (tzw. anchor tenant) dla budynku biurowego, który wybudowała w styczniu 2022 r. Spółka zawarła w tym celu umowę z pośrednikiem zajmującym się wyszukiwaniem najemców. Dzięki działaniom pośrednika doszło do podpisania umowy najmu z najemcą na okres 5 lat. Spółka wypłaciła pośrednikowi wynagrodzenie za usługę pozyskania najemcy.

**Pytanie:** Czy wynagrodzenie wypłacone pośrednikowi będzie mogło stanowić koszt uzyskania przychodu Spółki ALFA?

**Odpowiedź:** Organy podatkowe nie kwestionują możliwości uznania za koszt podatkowy wydatku w postaci wynagrodzenia dla pośrednika w znalezieniu nowego najemcy, albowiem jest to koszt poniesiony w celu osiągnięcia przychodu w postaci czynszu z najmu, jaki będzie płacił nowy najemca. Wątpliwości budzi jedynie moment rozpoznania kosztu dla celów podatkowych. Stanowisko organów podatkowych w tym zakresie zmienia się w czasie. Obecnie dominuje podejście, zgodnie z którym koszt ten jako koszt inny niż bezpośrednio związany z przychodem może zostać uznany za koszt podatkowy jednorazowo w dacie poniesienia, ale wydawane są również interpretacje prawa podatkowego, zgodnie z którymi koszt ten może zostać uznany za koszt podatkowy poprzez rozłożenie proporcjonalnie w okresie trwania umowy najmu, jeśli podatnik dla celów rachunkowych stosuje takie podejście. Stanowisko takie wynika z definicji dnia poniesienia kosztu jako dnia, na który wydatek ujęto w księgach (zaksięgowano).

## Przykład 8.10.

### Opis sytuacji

Spółka ALFA zawarła umowę najmu z siecią handlową, której wynajęła sklep wielkopowierzchniowy w swojej nowo wybudowanej galerii handlowej. W celu pozyskania kluczewego dla niej najemcy wypłaciła mu ryczałtowe wynagrodzenie za zawarcie umowy najmu na okres 5-letni.

**Pytanie:** Czy wypłacone wynagrodzenie w formie bonusu za zawarcie umowy najmu może stanowić koszt uzyskania przychodu Spółki ALFA?

**Odpowiedź:** Organy podatkowe nie kwestionują możliwości uznania za koszt podatkowy wydatku w postaci bonusu dla nowego najemcy za zawarcie wieloletniej umowy najmu, albowiem jest to koszt poniesiony w celu osiągnięcia przychodu w postaci czynszu najmu, jaki będzie płacił ten najemca. Wątpliwości budzi jedynie moment rozpoznania kosztu dla celów podatkowych. Nie ma jednolitej linii interpretacyjnej, która potwierdzałaby czy koszt taki może być rozpoznany jednorazowo, czy powinien zostać rozpoznany w okresie trwania umowy najmu. Organy podatkowe prezentują stanowisko, zgodnie z którym należy przeanalizować, jaki dzień jest dniem poniesienia kosztu rozumianym jako ten, na który koszt został zaksięgowany w Spółce. Jeśli Spółka ujmuje w księgach wydatek jako koszt jednorazowo, to koszt taki powinien być uznany za podatkowy również w pełnej wysokości jednorazowo, jeżeli zaś Spółka księgowo rozlicza ten koszt w trakcie trwania umowy najmu, to analogicznie powinna postąpić podatkowo. Odmienny pogląd wykrystalizował się w tym czasie w orzecznictwie. Zgodnie z nim ze względu na to, że koszt uzyskania przychodu w prawie podatkowym jest kategorią samoistną, samo zaksięgowanie wydatku nie jest tożsame z uznaniem za koszt uzyskania przychodu, jak też sposób rozliczania kosztów w ustawie o rachunkowości nie decyduje o sposobie kwalifikowania do kosztów uzyskania przychodów w prawie podatkowym. Oznacza to, że koszt bonusu dla najemcy może podlegać rozpoznaniu dla celów podatkowych jednorazowo w dacie poniesienia tj. w dniu ujęcia faktury na jakimkolwiek koncie w księgach rachunkowych spółki, nawet w przypadku, gdy dla celów bilansowych spółka rozliczałaby go w czasie.

## Przykład 8.11.

### Opis sytuacji

Spółka ALFA zawarła na okres 5 lat umowę z nowym najemcą, któremu przyznała ze względu na zawarcie wieloletniej umowy najmu okres beczynszowy przez pierwsze sześć miesięcy. Jednakże najemca w tym czasie zobowiązany jest do ponoszenia kosztów opłat z tytułu mediów oraz opłat eksploatacyjnych (tzw. service charge).

**Pytanie:** Jakie konsekwencje w podatku dochodowym od osób prawnych dla Spółki ALFA będzie miało przyznanie okresu beczynszowego nowemu najemcy?

**Odpowiedź:** W wydawanych interpretacjach prawa podatkowego organy skarbowe prezentują stanowisko, zgodnie z którym okres umowy najmu, za który nie są pobierane opłaty czynszowe, nie powinien być rozpatrywany w oderwaniu od pozostałego czasu trwania umowy najmu. W analizowanym przypadku nieruchomości nie jest oddawana do nieodpłatnego używania najemcy, gdyż z perspektywy całego okresu najmu używanie to ma bowiem charakter odpłatny. Co więcej najemcy nawet w okresie beczynszowym pozostają zobowiązani do uiszczania opłaty eksploatacyjnej, jak również opłat za media. Ważne jest więc zatem, aby wynajmujący był w stanie uzasadnić, że łączny czynsz, jaki będzie należny za cały okres najmu nie odbiega od czynszu rynkowego.



### 3.1.2. Amortyzacja podatkowa w spółce nieruchomościowej

Co do zasady, standardowa stawka amortyzacji podatkowej dotycząca budynków, w tym nieruchomości komercyjnych, wynosi 2,5% rocznie. W przypadku budowli obowiązuje roczna stawka w wysokości 4,5%. Wyższe stawki mogą mieć zastosowanie do innych szczególnych kategorii środków trwałych – możliwe jest wyodrębnienie z budynku innych środków trwałych (np. tryskaczy, klimatyzacji, wind itp.), które mogą podlegać amortyzacji według wyższych stawek (np. 10%).

W niektórych przypadkach obowiązują ograniczenia dotyczące możliwości odliczania odpisów amortyzacyjnych.

Począwszy od 1 stycznia 2022 roku podmioty z sektora nieruchomości (zdefiniowane w pkt 3.4.1) mają prawo zaliczać do kosztów uzyskania przychodów w CIT odpisy z tytułu zużycia środków trwałych (odpisy amortyzacyjne) w wysokości nie wyższej niż odpisy amortyzacyjne z tytułu zużycia środków trwałych dokonywane zgodnie z przepisami o rachunkowości. W praktyce oznacza to, że:

- Jeżeli do celów księgowych podatnik uznaje budynek za środek trwały i dokonuje jego amortyzacji, to ma prawo do zaliczenia odpisów amortyzacyjnych

do kosztów uzyskania przychodu – w takim przypadku środek trwały musi być prezentowany w wartości historycznej. W praktyce oznacza to, że wynik podatkowy podatnika będzie pomniejszony o koszt odpisu amortyzacyjnego, ale księgowo odpisy amortyzacyjne będą jednocześnie obniżać wynik finansowy i zdolność do wypłaty dywidendy (zdolność dywidendową).

- Jeżeli do celów księgowych podatnik uznaje budynek za nieruchomość inwestycyjną, to zgodnie z dominującą linią interpretacyjną organów podatkowych nie może dokonywać odpisów amortyzacyjnych (ani dla celów księgowych, ani dla celów podatkowych). W praktyce oznacza to, że wynik podatkowy podatnika nie będzie pomniejszony o koszt odpisu amortyzacyjnego. Jednocześnie jednak koszt ten nie będzie pomniejszał wyniku finansowego, a w konsekwencji zdolność dywidendowa będą wyższa niż w przypadku wskazanym w punkcie powyżej. Niemniej, podatnik nadal będzie mógł rozpoznać dla celów podatkowych niezamortyzowaną wartość budynku w momencie jego zbycia. W większości przypadków sądy administracyjne w sporach podatników z organami podatkowymi podzielają pogląd, iż ww. ograniczenie dotyczy wyłącznie nieruchomości traktowanych dla celów bilansowych jako środki trwałe, nie jako inwestycje (zob. I SA/GI 1464/22, III SA/Wa 1594/23, III SA/Wa 1788/22, III

SA/Wa 2356/22, III SA/Wa 2355/22, I SA/PO 752/22).

Począwszy od 1 stycznia 2022 r. budynki mieszkalne (w tym inwestycje w nieruchomości prywatne przeznaczone na wynajem, domy studenckie itp.) nie podlegają amortyzacji. Podatnik ma jedynie prawo do rozpoznania kosztów poniesionych na nabycie tego składnika majątku w momencie jego zbycia. Mając na uwadze powyższe ograniczenia w amortyzacji budynków wprowadzone w ostatnim czasie, istotne jest prawidłowe rozpoznanie kosztów wykończenia/aranżacji (fit-out) poniesionych na potrzeby najemców ze względu na kwalifikację takich wydatków (zwiększenie początkowej wartości podatkowej budynku vs. bieżący koszt podatkowy), która może mieć znaczący wpływ na koszty podatkowe podmiotów uznających budynek za inwestycję lub na ich obciążenie podatkiem dochodowym od przychodów z budynków (zob. punkt 3.2.2).

## Przykład 8.12.

### Opis sytuacji

Aby zachęcić potencjalnych najemców do zawarcia umowy najmu, Spółka albo wykonuje prace adaptacyjne/aranżacyjne związane z wykończeniem lokalu (Fit-out), albo partycypuje w kosztach takich prac – np. pokrywa część kosztów najemcy związanych z aranżacją lokalu. Zakres prac wynika przede wszystkim z charakteru prowadzonej przez najemców działalności, jest każdorazowo określony w umowie i odnosi się do prac przeprowadzanych w celu zaspokojenia potrzeb najemcy. Prace wykończeniowe/aranżacyjne wykonywane są na potrzeby konkretnego najemcy, są warunkiem koniecznym, aby umowa najmu weszła w życie, a z ich rezultatu co do zasady może korzystać tylko konkretny najemca.

Po zakończeniu umowy najmu zgodnie z praktykami biznesowymi każdy nowy najemca oczekuje, że będzie miał możliwość dostosowania wynajmowanego lokalu do swoich potrzeb. Ze względu na standardy istniejące na rynku potrzeby nowego najemcy przeważnie są zupełnie inne niż potrzeby dotychczasowego najemcy budynku, w którym znajdują się wynajmowane lokale.

Pytanie: Czy wydatki na dopłatę do prac wykończeniowych/ aranżacji lokalu (fit-out) na rzecz najemcy lub koszty poniesione w związku z wykonaniem takich prac stanowią koszty uzyskania przychodów inne niż koszty bezpośrednie i czy powinny one być ujęte w momencie ich poniesienia? Innymi słowy, czy to bieżące koszty podatkowe, czy koszty zwiększające początkową wartość podatkową budynku?

Odpowiedź: W wydawanych ostatnio interpretacjach podatkowych organy podatkowe potwierdziły, że co do zasady wydatki związane z dopłatami do prac wykończeniowych/ aranżacyjnych (fit-out) na rzecz najemcy lub koszty poniesione na wykonanie tych prac stanowią koszty uzyskania przychodów ujmowane w momencie ich poniesienia. Oznacza to, że należy je traktować jako bieżące koszty podatkowe, a nie jako koszty zwiększające początkową wartość podatkową budynku.

Zazwyczaj istnieje szereg warunków, które należy spełnić, aby uznać koszt typu fit-out za bieżący koszt podatkowy, w tym:

- Prace wykończeniowe/ aranżacyjne wykonywane są na potrzeby konkretnego najemcy, a ich wyniki mogą być wykorzystane co do zasady tylko przez tego najemcę.
- Okres ekonomicznej użyteczności wykończenia/ adaptacji lokalu nie ma trwałego wpływu na wartość budynku, w którym znajdują się wynajmowane lokale. Przykładowo, rezultaty prac typu fit-out mogą zostać usunięte po rozwiązaniu umowy najmu i wyprowadzce najemcy z budynku, ponieważ potrzeby nowego najemcy w zakresie wykończenia/aranżacji będą inne.

### 3.2.2. Minimalny podatek dochodowy od osób prawnych dotyczący nieruchomości komercyjnych (podatek dochodowy od przychodów z budynków)

Budynki (lub ich części), które są wynajmowane lub dzierżawione, podlegają szczególnym zasadom opodatkowania.

Chociaż wprowadzono pewne wyjątki, co do zasady opodatkowanie obejmuje budynki, które są własnością lub współwłasnością podatnika, są w całości lub w części przeznaczone do użytku na podstawie umowy najmu, dzierżawy lub innej umowy o podobnym charakterze i są położone na terytorium Polski.

Podstawą opodatkowania jest podatkowa wartość początkowa wszystkich wynajmowanych przez podatnika budynków pomniejszona o 10 mln PLN (ok. 2 298 000 EUR). Podatek dochodowy od przychodów z budynków powinien być płacony miesięcznie w wysokości 0,035% podstawy opodatkowania (co w skali roku oznacza zobowiązanie podatkowe na poziomie ok. 0,42% wartości budynku). Podatek od nieruchomości komercyjnych może być odliczany od zadeklarowanego zobowiązania w pdop (podatnicy mają prawo do odliczania miesięcznego podatku dochodowego od przychodów z budynków już od miesięcznych zaliczek na pdop). W ramach działań podejmowanych w związku z pandemią COVID podatek dochodowy od

przychodów z budynków został zawieszony w okresie od marca 2020 roku do maja 2022 roku. Istnieje możliwość ubiegania się o zwrot tego podatku w przypadku, gdy przekracza on ostateczne zobowiązanie w pdop lub gdy podmiot poniósł straty podatkowe w związku z transakcjami przeprowadzonymi na warunkach rynkowych. Jednak przed dokonaniem zwrotu organ podatkowy ma obowiązek zweryfikować pewne informacje w celu sprawdzenia wysokości zobowiązania podatnika z tytułu pdop (tj. przeprowadzić swoją „kontrolę podatkową”). Warto zaznaczyć, że począwszy od roku 2023 zniesiony został obowiązek wydania decyzji o zwrocie podatku dochodowego od przychodów z budynków, gdy kwota zwrotu nie budzi wątpliwości. Można oczekiwać, że ta zmiana pozwoli przyspieszyć procedurę zwrotu w standardowych przypadkach.

### 3.2.3. Niedostateczna kapitalizacja (tzw. earning stripping rules)

W fazie operacyjnej inwestycji w nieruchomości nadal ponoszone są koszty finansowania wybudowanych lub nabytych nieruchomości (np. w postaci odsetek od kredytów). W takim przypadku mogą mieć zastosowanie ograniczenia w zaliczaniu odsetek do kosztów uzyskania przychodów. Począwszy od stycznia 2018 r., wprowadzono nowe zasady limitowania tzw. kosztów finansowania dłużnego, które można zaliczyć do kosztów uzyskania

przychodu (tzw. earning stripping rules). Zgodnie z wprowadzoną wówczas definicją koszty finansowania dłużnego obejmują wszystkie koszty związane z pozyskiwaniem środków finansowych od innych podmiotów (zarówno powiązanych, jak i niepowiązanych). Ograniczenie obejmuje wszelkiego rodzaju koszty finansowania dłużnego np. odsetki, w tym skapitalizowane lub ujęte w wartości początkowej środka trwałego lub wartości niematerialnej i prawnej, opłaty, prowizje, premie, część odsetkową raty leasingowej, kary i opłaty za opóźnienie w zapłacie zobowiązań oraz koszty zabezpieczenia zobowiązań, w tym koszty pochodnych instrumentów finansowych).

Od 1 stycznia 2022 r. wprowadzono zmianę do ustawy o pdop w zakresie ograniczenia możliwości zaliczenia do kosztów podatkowych kosztów finansowania dłużnego. Zgodnie z nowym brzmieniem ustawy podatnik ma obowiązek wyłączyć z kosztów uzyskania przychodów wydatki, w przypadku których nadwyżka kosztów finansowania dłużnego przekracza wyższą z dwóch wartości:

- 3 mln PLN albo
- 30% podatkowej EBITDA.

Nie ma zatem podstaw do łączenia obu limitów i stosowania ich jednocześnie. Znowelizowane przepisy mają zastosowanie do kosztów finansowania dłużnego poniesionych od 1 stycznia 2022 r., a w przypadku, gdy rok podatkowy podatnika nie pokrywa się z rokiem kalendarzowym, można je stosować od roku podatkowego rozpoczynającego się po tej dacie. Koszty finansowania dłużnego nieuwzględnione w danym roku podatkowym mogą być wykorzystane w ciągu kolejnych pięciu lat, w ramach obowiązującego dla danego roku limitu odliczalności dla kosztów finansowania dłużnego wskazanego powyżej (czyli 3 mln albo 30% podatkowej EBITDA). Organy podatkowe potwierdzają w wydawanych interpretacjach, że w takim przypadku podatnik może stosować metodę FIFO, która pozwala na efektywniejsze wykorzystanie limitu poprzez ujmowanie w nim w pierwszej kolejności nieodliczonych kosztów finansowania dłużnego z lat ubiegłych, a dopiero jeśli limit nie został w pełni wykorzystany, kosztów finansowania dłużnego z bieżącego roku podatkowego.

### 3.3. Przekazanie zysków ze spółki nieruchomościowej wspólnikowi

#### 3.3.1. Dywidendy

Dywidendy wypłacane przez spółkę będącą polskim rezydentem innej spółce będącej rezydentem zasadniczo nie podlegają opodatkowaniu u źródła. Dywidendy wypłacane osobie fizycznej będącej rezydentem są opodatkowane podatkiem u źródła w wysokości 19%. Dywidendy wypłacane nierezydentom podlegają opodatkowaniu u źródła według stawki 19%, chyba że stawka ta zostanie obniżona na mocy umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania lub też dywidendy kwalifikują się do zwolnienia zgodnie z Dyrektywą UE w sprawie spółek dominujących i zależnych – pod warunkiem, że dywidenda nie dotyczy transakcji (lub zespołu transakcji) realizowanej w celu skorzystania ze zwolnienia podatkowego i nieodzwoiercedlającej rzeczywistości gospodarczej.

#### 3.3.2. Odsetki

Odsetki wypłacane na rzecz spółki będącej rezydentem nie podlegają podatkom u źródła.

Odsetki wypłacane spółce niebędącej rezydentem podlegają podatkom u źródła według stawki 20%, chyba że stawka ta jest obniżona na mocy umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania lub Dyrektywy UE w sprawie odsetek i należności licencyjnych – pod warunkiem, że odsetki nie dotyczą transakcji (lub zespołu transakcji) realizowanej w celu skorzystania ze zwolnienia podatkowego i nieodzwoiercedlającej rzeczywistości gospodarczej. Zwolnienie na podstawie Dyrektywy ma zastosowanie tylko wtedy, gdy odbiorca jest właścicielem odsetek.

Nowelizacja polskiej ustawy o pdop obowiązująca od stycznia 2022 r. zawiera nową definicję rzeczywistego właściciela (beneficial owner). Zgodnie z tą definicją rzeczywisty właściciel to podmiot, który:

- otrzymuje należność dla własnej korzyści, decyduje samodzielnie o jej przeznaczeniu i ponosi ryzyko ekonomiczne związane z utratą tej należności (lub jej części);
- nie jest pośrednikiem, przedstawicielem, powiernikiem lub innym podmiotem zobowiązanym do przekazania całości lub części należności innemu podmiotowi;
- prowadzi rzeczywistą działalność gospodarczą w kraju siedziby, tzn. otrzymuje zapłatę w związku z prowadzoną działalnością.

W ocenie, czy odbiorca płatności prowadzi rzeczywistą działalność gospodarczą, należy wziąć pod uwagę jej charakter i skalę.

#### Zachowanie należytej staranności przez płatnika pobierającego podatek u źródła

Przepisy polskiej ustawy o pdop nakładają na płatnika obowiązek dołożenia należytej staranności, z uwzględnieniem charakteru i skali prowadzonej działalności gospodarczej, przy weryfikacji i dokumentowaniu, czy status odbiorcy płatności uprawnia go do skorzystania ze zwolnienia /obniżonej stawki podatku

u źródła. Próg nie został jasno określony, choć Ministerstwo Finansów wydało ogólne wytyczne, które wskazują, że zależy on od cech charakteryzujących odbiorcę płatności i wypłacanych kwot.

#### 3.3.3. Zasady poboru podatku u źródła

Przepisy dotyczące poboru i zwrotu podatku u źródła w odniesieniu do płatności przekraczających 2 mln PLN rocznie (na rzecz indywidualnego odbiorcy płatności) weszły w życie z dniem 1 stycznia 2022 roku. Nadwyżka ponad tę kwotę podlega standardowej stawce podatku w wysokości 19% (dywidendy)/ 20% (odsetki/należności licencyjne).

Zakres mechanizmu zapłaty i zwrotu (pay and refund) został zawężony wyłącznie do płatności pasywnych (takich jak dywidendy, odsetki, należności licencyjne), dokonywanych do podmiotów powiązanych niebędących polskimi rezydentami. System nie będzie zatem obejmował płatności za usługi (wynagrodzenia za doradztwo) czy innych płatności na rzecz dostawców niepowiązanych.

Zgodnie z nowymi przepisami, płatnik podatku u źródła musi pobrać podatek według stawki standardowej od nadwyżki ponad 2 mln PLN w momencie wypłaty, chyba że:

- przedstawi organom podatkowym oświadczenie (WH-OSC), że w danym przypadku ma zastosowanie zwolnienie z podatku u źródła lub stawka obniżona; lub
- uzyska od organów podatkowych opinię zabezpieczającą, na podstawie której można zastosować zwolnienie wynikające z dyrektyw UE lub zwolnienie/obniżoną stawkę podatku wskazane w postanowieniach odpowiedniej umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania.

Jeżeli podatek został potrącony, ale płatność kwalifikuje się do zwolnienia lub do zastosowania obniżonej stawki podatku, można wystąpić do organów podatkowych z wnioskiem o zwrot podatku. Zwrot dokonywany jest zgodnie z updog w terminie do sześciu miesięcy.

### 3.4. Bieżące opodatkowanie pdop

#### 3.4.1. Definicja spółki nieruchomościowej

Od stycznia 2021 r. do polskiej ustawy o pdop wprowadzono definicję spółki nieruchomościowej. Zgodnie z definicją „spółka nieruchomościowa” to podmiot spełniający następujące warunki:

- na pierwszy dzień roku podatkowego, co najmniej 50% wartości rynkowej jego aktywów, bezpośrednio lub pośrednio, stanowiła wartość rynkowa nieruchomości położonych na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej lub praw do takich nieruchomości oraz
- wartość rynkowa tych nieruchomości przekraczała 10 000 000 zł albo równowartość tej kwoty określona według kursu średniego walut obcych, ogłaszanego przez Narodowy Bank Polski, z ostatniego dnia roboczego poprzedzającego pierwszy dzień roku podatkowego - w przypadku podmiotów rozpoczynających działalność;
- na ostatni dzień roku poprzedzającego rok podatkowy, przychody z tytułu najmu, podnajmu, dzierżawy, poddzierżawy, leasingu i innych umów o podobnym charakterze lub z przeniesienia własności (których przedmiotem są nieruchomości lub prawa do nieruchomości) oraz z tytułu udziałów w innych spółkach nieruchomościowych, stanowiły co najmniej 60% ogółu jego przychodów podatkowych.

Wprowadzenie i stosowanie tych przepisów nakłada na tę kategorię spółek pewne obowiązki, tzn.:

1. przeniesienie na spółki nieruchomościowe obowiązku odprowadzania podatku od transakcji typu share deal, tj. w przypadku zbycia przez podmiot zagraniczny więcej niż 5% udziałów (lub praw o podobnym charakterze) w spółce nieruchomościowej, spółka nieruchomościowa jest zobowiązana do rozliczenia w imieniu zbywcy zaliczki na podatek dochodowy od zrealizowanego

- dochodu z transakcji;
2. przekazanie właściwemu naczelnikowi urzędu skarbowego informacji o wspólnikach lub akcjonariuszach/ udziałowcach spółki nieruchomościowej (przy czym wspólnicy i akcjonariusze/ udziałowcy posiadający co najmniej 5% udziałów w takich spółkach będą zobowiązani do złożenia sprawozdania o posiadanych udziałach);
3. wyznaczenie przedstawiciela podatkowego, jeżeli spółka nieruchomościowa nie ma siedziby lub miejsca zarządzenia w UE lub w państwie członkowskim EOG.

#### 3.4.2. Przerzucone dochody

Od 2022 roku w ustawie o pdop wprowadzono nową kategorię dochodów, tzw. przerzucone dochody i wprowadzono podatek od przerzuconych dochodów.

Podatek z tytułu przerzuconych dochodów wynosi 19% niektórych kosztów kwalifikowanych, w tym kosztów finansowania dłużnego i zarządzania, jeżeli łączna wartość takich wydatków należących do katalogu przerzuconych dochodów stanowi co najmniej 3% sumy wszystkich kosztów podatkowych poniesionych w danym roku podatkowym przez polskiego podatnika.

Za dochody przerzucone uważa się niektóre koszty poniesione bezpośrednio lub pośrednio na rzecz podmiotu powiązanego, jeżeli:

- podatek dochodowy faktycznie zapłacony przez ten podmiot powiązany za rok, w którym podmiot otrzymał należność (w państwie swojej siedziby, zarządu, rezydencji lub położenia), jest niższy o 25% od kwoty podatku dochodowego, która przypadłaby do zapłaty, gdyby dochody tego podmiotu zostały opodatkowane z zastosowaniem standardowej stawki podatku w Polsce w wys. 19% (tzn. 14,25% pdop lub niższej). W tym przypadku przez podatek faktycznie zapłacony rozumie się podatek, który nie podlega zwrotowi lub odliczeniu w jakiejkolwiek formie,

również na rzecz innego podmiotu; oraz

- koszty te:

- są zaliczane (w jakiejkolwiek formie) do kosztów uzyskania przychodów, są odliczane od dochodu, podstawy opodatkowania lub podatku tego podmiotu powiązanego, lub
- są wypłacane przez ten podmiot powiązany w formie dywidend lub innych przychodów z tytułu udziału w zyskach osób prawnych za rok, w którym podmiot otrzymał zapłatę,
- stanowiły co najmniej 50% wartości przychodów uzyskanych przez ten podmiot, określonych zgodnie z przepisami o podatku dochodowym lub zgodnie z przepisami o rachunkowości.

Powyższe zasady opodatkowania nie będą miały zastosowania, jeżeli wskazane koszty zostaną poniesione na rzecz podmiotu powiązanego, podlegającego opodatkowaniu od całości swoich dochodów w państwie członkowskim Unii Europejskiej (UE) lub w państwie należącym do Europejskiego Obszaru Gospodarczego (EOG) i prowadzącego w tym państwie istotną rzeczywistą działalność gospodarczą.

Nowelizacja, która obowiązuje od 2023 roku, wprowadziła przepisy doprecyzowujące przesłankę stosowania regulacji o przerzuconych dochodach w odniesieniu do preferencyjnego opodatkowania przerzuconego dochodu. Przesłanka ta będzie spełniona, jeżeli według przepisów prawa podatkowego obowiązujących w państwie siedziby, zarządu, zarejestrowania lub położenia podmiotu powiązanego, dochód (przychód) tego podmiotu uzyskany z tytułów wprost wymienionych w przepisie (np. z tytułu wynagrodzenia za usługi niematerialne i opłat za korzystanie z wartości niematerialnych i prawnych) podlega opodatkowaniu według stawki podatku dochodowego niższej niż 14,25% lub zwolnieniu/wyłączeniu z opodatkowania.

Warunek niższego opodatkowania nie dotyczy faktycznie zapłaconego podatku skalkulowanego w odniesieniu do całokształtu działalności lub całkowitego dochodu podmiotu powiązanego, ale odnosi się do przychodów podmiotu powiązanego uzyskanych z jednego z tytułów wymienionych w Art. 24aa.3 ustawy o pdop. Zmiany w zakresie podatku od przerzuconych dochodów polegają głównie na doprecyzowaniu przepisów w celu ograniczenia wątpliwości interpretacyjnych. Zakładają one:

- objęcie podatkiem wyłącznie kosztów zaliczonych do kosztów uzyskania przychodu;
- doprecyzowanie, że podmiotem powiązaniem, na rzecz którego ponoszone są koszty uznane za przerzucone dochody, jest podmiot będący nierezydentem;
- doprecyzowanie warunku dotyczącego 50% przychodów uzyskiwanych przez podmiot powiązany oraz warunku dotyczącego przenoszenia przychodów na rzecz innego podmiotu (co najmniej 10%);
- wprowadzenie zasady odpowiedniego stosowania przepisów o podatku od przerzuconych dochodów do określonych schematów z udziałem spółek transparentnych podatkowo bądź podmiotów zagranicznych przenoszących przychody na inne podmioty zagraniczne związane w celu korzystania z niskiego opodatkowania.

Przesłanki uznania kosztów za przerzucone dochody automatycznie uznaje się za spełnione, jeżeli koszty poniesiono na rzecz podmiotu powiązanego mającego siedzibę, zarząd lub miejsce zarejestrowania na terytorium, które stosuje szkodliwą konkurencję podatkową lub z którym Polska/UE nie ratyfikowały umowy o wymianie informacji podatkowych. Powyższy zapis ma zastosowanie, o ile taki podmiot nie jest zagraniczną spółką kontrolowaną przez podatnika, a przychody tego podmiotu nie zostały opodatkowane w Polsce.

### 3.4.3. Możliwość odliczania od podatku niektórych wydatków na usługi niematerialne

Od 1 stycznia 2022 r. ustawodawca zdecydował się uchylić przepis, zgodnie z którym podatnicy są zobowiązani do ograniczenia możliwości odliczania od podatku wydatków na usługi niematerialne ponoszonych na rzecz podmiotów powiązanych. Odpowiedni mechanizm dotyczący ograniczenia ww. kosztów został uwzględniony w strukturze wyliczania tzw. minimalnego pdop.

Więcej szczegółów na temat minimalnego opodatkowania pdop zamieszczamy poniżej.

Podatnicy, którzy nabyli już prawo do odliczenia wydatków i nie zdołali ich odliczyć w ciągu pięciu kolejnych lat, w wyniku uchylecia zachowują prawo do dokonania takiego odliczenia w zakresie i na zasadach określonych w tym przepisie.

### 3.4.4. Minimalny podatek dochodowy od osób prawnych

Od 1 stycznia 2022 roku wprowadzono tzw. minimalny podatek dochodowy od osób prawnych (podatek od spółek), który następnie zmieniono nowelizacją obowiązującą od 2023 roku.

Podatek ten dotyczy podatników, którzy:

- ponieśli stratę ze źródeł przychodów innych niż zyski kapitałowe; lub
- osiągnęli udział dochodów ze źródeł innych niż zyski kapitałowe w przychodach z tych źródeł w wysokości nie większej niż 2%.

Stawkę podatku od spółek ustalono na poziomie 10%.

Podstawą opodatkowania jest suma:

- kwoty odpowiadającej 1,5% wartości przychodów (innych niż z zysków kapitałowych);

- kosztów finansowania dłużnego na rzecz podmiotów powiązanych powyżej 30% podatkowej EBITDA;
- wartości kosztów dotyczących nabycia niektórych usług oraz praw niematerialnych w części przekraczającej 5% podatkowej EBITDA plus 3 mln PLN.

W wyniku zmian wprowadzonych od 2023 r. podatnik będzie mógł wybrać uproszczoną metodę ustalania podstawy opodatkowania. Jest to kwota odpowiadająca 3% wartości dochodu osiągniętego przez podatnika w roku podatkowym ze źródła przychodów innego niż zyski kapitałowe.

Kwotę należnego minimalnego podatku dochodowego będzie można odliczyć od podatku dochodowego od osób prawnych na zasadach ogólnych przez trzy kolejne lata podatkowe następujące po roku podatkowym, w którym zapłacono ten podatek.

Nowe przepisy przewidują pewne wyłączenia, np. podatek od spółek nie będzie miał zastosowania do podatników:

- rozpoczynających działalność gospodarczą w roku rozpoczęcia działalności oraz przez dwa następne lata podatkowe;
- posiadających status małego podatnika;
- postawionych w stan upadłości, likwidacji lub objętych postępowaniem restrukturyzacyjnym;
- będących stroną umowy o współdziałanie;
- których rentowność w jednym z trzech ostatnich lat podatkowych była powyżej wskaźnika 2%.

**Ustawodawca zdecydował się na wprowadzenie zwolnienia z minimalnego podatku dochodowego na dwa lata – w okresie od 1 stycznia 2022 r. do 31 grudnia 2023 r.** W przypadku podatników, których rok podatkowy nie pokrywa się z kalendarzowym, rozpoczął się przed 1 stycznia 2024 r. i kończy się po 31 grudnia 2023 r., zwolnienie to będzie miało zastosowanie do końca roku podatkowego.

Zgodnie z polskimi przepisami, polscy podatnicy mają obowiązek sporządzania i prowadzenia dokumentacji cen transferowych (TP), która uzasadnia ustalone ceny, a także wskazuje kontrahentów i ich role w transakcji.

Podstawowe zasady dotyczące sporządzania dokumentacji cen transferowych (opartej na trójstopniowej strukturze i składającej się z dokumentacji lokalnej (Local File), grupowej (Master File) oraz raportowania według krajów (Country-By-Country Reporting), której każdy element obejmuje inny zakres informacji) są następujące:

- Wprowadzono próg powiązań kapitałowych na poziomie 25%, powiązania osobowe (np. te same osoby na stanowiskach kierowniczych) również powodują powstanie powiązania.
- Obowiązek sporządzania dokumentacji TP dotyczy wyłącznie transakcji, których wartość przekracza 10 mln PLN (dot. transakcji towarowych i finansowych) lub 2 mln PLN (dot. pozostałych transakcji, w tym m.in. transakcji usługowych) – w zależności od rodzaju transakcji, ale bez względu na poziom przychodów lub kosztów podatnika.
- Wprowadzono pojęcie „bezpiecznej przystani” (safe harbour) w odniesieniu do pożyczek spełniających określone kryteria oraz usług o niskiej wartości dodanej – zastosowanie zwalnia podatnika z obowiązku sporządzania analiz porównawczych.
- Próg istotności dla dokumentacji grupowej (Master File) wynosi 200 mln PLN skonsolidowanych przychodów.
- Dokumentację Master File można sporządzić w języku angielskim, może ją również przygotować inny podmiot z grupy (tłumaczenie będzie wymagane jedynie na żądanie organów podatkowych).
- Termin na wypełnienie obowiązków

obejmujących sporządzenie dokumentacji lokalnej i grupowej wydłużono odpowiednio do końca dziesiątego i dwunastego miesiąca po zakończeniu roku podatkowego.

- Wydłużono termin na złożenie, na wniosek organów podatkowych, lokalnej dokumentacji TP do czternastu dni podczas ewentualnej kontroli podatkowej.
- Podatnicy są zobowiązani do złożenia nowego elektronicznego formularza TP-R w ciągu jedenastu miesięcy od zakończenia roku podatkowego. Na podstawie rozporządzenia podpisanego 24 listopada 2023 r., termin na złożenie informacji TPR został przedłużony do 31 stycznia 2024 r. (w przypadku, gdy termin ten upływał w okresie od 30 listopada 2023 r. do 31 grudnia 2023 r.).

Organy podatkowe mają prawo do zmiany kwalifikacji lub nawet pominięcia transakcji z podmiotem powiązaniem, jeżeli uznają, że podmioty niepowiązane nie zawarłyby takiej transakcji lub przeprowadziłyby inną transakcję. Od 1 stycznia 2023 r. w przepisach dotyczących cen transferowych wprowadzono pewne zmiany dotyczące dokumentacji transakcji z tzw. rajami podatkowymi. W szczególności dotyczą one:

- zmiany zakresu obowiązku dokumentacyjnego w pośrednich transakcjach rajowych,
- rezygnacji z domniemania rezydencji rzeczywistego właściciela w rajach podatkowych,
- podwyższenia progów istotności dotyczących bezpośrednich i pośrednich transakcji rajowych, których przekroczenie powoduje powstanie obowiązku podatkowego. Progi podatkowe dotyczące wyżej wymienionych transakcji podniesiono do 2,5 mln PLN w przypadku transakcji finansowych i 0,5 mln PLN w przypadku innych transakcji.

### 3.5. Wybrane wymogi mające zastosowanie do spółek nieruchomościowych i głównych podatników

#### 3.5.1. Informacja o udziałach w spółce nieruchomościowej

Zgodnie ze zmianami do ustawy o pdop obowiązującymi od 1 stycznia 2021 r. spółki nieruchomościowe i ich wspólnicy, którzy bezpośrednio lub pośrednio posiadają w takiej spółce co najmniej 5% udziałów lub akcji (lub tytułów uczestnictwa lub praw o podobnym charakterze) są zobowiązani do informowania organów podatkowych o fakcie posiadania takich udziałów bezpośrednio lub pośrednio. Wspólnicy w składanej przez siebie informacji powinni wskazać także liczbę udziałów lub akcji posiadanych bezpośrednio lub pośrednio w spółce nieruchomościowej.

Powyższe podmioty są zobowiązane do przekazywania informacji za rok podatkowy lub obrotowy, w terminie do końca trzeciego miesiąca po zakończeniu roku podatkowego/ finansowego. Informacje te powinny odzwierciedlać dane na ostatni dzień roku podatkowego/finansowego.

#### 3.5.2. Obowiązek przygotowania strategii podatkowej i publikowania informacji o jej realizacji

Zgodnie z przepisami o podatku dochodowym od osób prawnych obowiązującymi od 1 stycznia 2021 r. podatnicy, których przychody w roku podatkowym przekroczyły równowartość 50 mln EUR, oraz podatkowe grupy kapitałowe mają obowiązek sporządzenia i opublikowania informacji o realizacji strategii podatkowej. Przychody podatnika należy przeliczyć na PLN według średniego kursu EUR/PLN ogłoszonego przez Narodowy Bank Polski w ostatnim dniu roboczym roku kalendarzowego poprzedzającego rok podania do publicznej wiadomości danych jednostkowych podatników.

Podatnicy powinni przygotować i ujawnić informacje dotyczące, między innymi:

- podejścia do procesów i procedur w zakresie zarządzania obowiązkami wynikającymi z przepisów podatkowych i zapewnienia ich prawidłowej realizacji;
- liczby złożonych raportów o schematach podatkowych (MDR), odrębnie dla każdego podatku;
- transakcji z podmiotami powiązаныmi, których wartość przekracza 5% sumy bilansowej danego składnika aktywów;
- działaniach restrukturyzacyjnych planowanych lub podjętych przez podatnika;
- złożonych wniosków o wydanie interpretacji podatkowej.

Powyższa lista nie jest wyczerpująca, a informacje należy przygotować z uwzględnieniem charakteru, rodzaju i wielkości prowadzonej działalności. Z obowiązku ujawnienia wyłączone są wszelkie informacje zaklasyfikowane jako tajemnice handlowe, przemysłowe, zawodowe lub dotyczące procesu produkcyjnego.

Raport dotyczący strategii podatkowej realizowanej w 2023 roku powinno się przygotować do końca 2024 roku. Należy zauważyć, że za niepoinformowanie właściwego organu podatkowego o danych strony internetowej, na której została opublikowana informacja o realizacji strategii podatkowej, grozi administracyjna kara pieniężna w wysokości do 250 000 zł (ok. 57 471 EUR).

### 3.5.3. Obowiązek raportowania praktyki płatniczej zgodnie z przepisami o zatorach płatniczych

Szczególny wymóg dotyczy podatkowych grup kapitałowych oraz podatników pdop, którzy w poprzednim roku podatkowym przekroczyli równowartość 50 mln EUR przychodów i którzy zostali wpisani na listę opublikowaną przez Ministra Finansów (<https://www.gov.pl/web/finanse/>

indywidualne-dane- podatnikow-cit). Przepisy dotyczące zatorów płatniczych nakładają na takie podmioty obowiązek przedłożenia w danym roku Ministrowi Rozwoju Gospodarczego i Technologii sprawozdań z praktyki płatniczej (tj. o terminach płatności stosowanych w transakcjach handlowych). Sprawozdania te powinno się składać do 30 kwietnia każdego następnego roku.

### 3.5.4. Reorganizacje przedsiębiorstw

Co do zasady polskie przepisy są zgodne z prawem unijnym. W niektórych przypadkach projekty restrukturyzacyjne można uznać za neutralne podatkowo – tak będzie po spełnieniu określonych warunków, szczególnie w zakresie biznesowego uzasadnienia transakcji. Jednak ostateczne skutki transakcji reorganizacyjnych w każdym przypadku powinny podlegać indywidualnej analizie ze względu na niedawne zaostrzenie przepisów dotyczących opodatkowania restrukturyzacji. Tego typu transakcje obecnie cieszą się również szczególnym zainteresowaniem polskich organów podatkowych.

Przepisy dotyczące podatku dochodowego od osób prawnych, które weszły w życie od 2021 roku, ograniczają prawo podatnika do odliczenia poniesionej straty podatkowej w przypadku niektórych działań restrukturyzacyjnych, takich jak połączenia, wniesienia aportem przedsiębiorstwa lub zorganizowanej części przedsiębiorstwa, wniesienia środków finansowych, a następnie nabycia przedsiębiorstwa lub zorganizowanej części przedsiębiorstwa. Przepisy te stosuje się, jeżeli w wyniku restrukturyzacji nastąpi zmiana podstawowej działalności gospodarczej prowadzonej przez podatnika lub jeżeli co najmniej 25% udziałów lub akcji znajduje się w posiadaniu podmiotu /podmiotów, które na ostatni dzień roku podatkowego, w którym podatnik poniósł stratę, nie posiadały takich udziałów /akcji.

Przepisy obowiązujące od 2022 r. również powodują, że zachowanie neutralności podatkowej reorganizacji stanowi duże wyzwanie, ponieważ tylko „pierwsza” w łańcuchu transakcja wymiany udziałów, podziału lub połączenia może być neutralna pod względem podatkowym.

### 3.5.5. Podatek od nieruchomości

Podatek od nieruchomości (PN) w Polsce to podatek lokalny pobierany od nieruchomości znajdującej się w posiadaniu podatnika. Podatnik płaci go do budżetu władz lokalnych. Szczegółowe stawki PN zależą od gminy położenia nieruchomości.

Podstawą opodatkowania PN jest:

- w przypadku gruntów – powierzchnia. Znaczenie ma ich klasyfikacja wskazana w ewidencji gruntów i budynków;
- w przypadku budynków – „powierzchnia użytkowa”, którą zasadniczo należy mierzyć po wewnętrznej długości ścian na wszystkich kondygnacjach; oraz
- w przypadku budowli – początkowa wartość podatkowa (brutto) budowli, której nie pomniejsza się o amortyzację podatkową dla celów pdop.

Podatek od nieruchomości należy regulować za poszczególne miesiące w ratach proporcjonalnych do czasu trwania obowiązku podatkowego – do 15. dnia każdego miesiąca, a za styczeń do 31 stycznia. Deklarację PN składa się raz w roku, po nabyciu lub do 31 stycznia każdego roku.

## 4. Wyjście z inwestycji

W przypadku zakończenia inwestycji i chęci sprzedaży nieruchomości podstawowym zagadnieniem do rozstrzygnięcia pozostaje kwestia formy, w jakiej najlepiej to uczynić i podobnie jak w przypadku nabycia, sprzedający może zbyć samą nieruchomość (asset deal) lub spółkę posiadającą tę nieruchomość (share deal).

Dla sprzedającego główne znaczenie mają w tym kontekście implikacje w zakresie podatku dochodowego, w sferze podatków pośrednich (VAT, PCC), jak również możliwość efektywnego transferu zysków i zakres odpowiedzialności za zobowiązania podatkowe.

Z punktu widzenia podatkowego jednak każda transakcja wymaga indywidualnego zbadania możliwych konsekwencji podatkowych, aby ocenić, która metoda będzie korzystniejsza. Podatkowe konsekwencje transakcji stanowią dodatkowy aspekt negocjacyjny pomiędzy kupującym a sprzedającym i mogą mieć wpływ na ostateczną cenę nieruchomości.

### Transakcja typu share deal z perspektywy sprzedającego:

#### Zalety:

- + Brak opodatkowania VAT transakcji, ciężar opodatkowania PCC leży po stronie nabywającego
- + Łatwiejsza dystrybucja zysku do spółki matki
- + Brak konieczności przeprowadzenia likwidacji spółki
- + Brak odpowiedzialności wspólnika za zaległości podatkowe sprzedawanej spółki na podstawie regulacji podatkowych.

#### Wady:

- 19% podatku od zysków kapitałowych w związku ze zbyciem udziałów – w przypadku podmiotów zagranicznych istnieje jednak możliwość opodatkowania tylko za granicą (w zależności od postanowień właściwej umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania oraz od tego, czy ma zastosowanie klauzula nieruchomościowa (land rich clause)).
- Możliwość negocjowania przez kupującego obniżenia ceny o podatek od przyszłych zysków od sprzedaży nieruchomości (latent capital gain tax)
- Umowne regulowanie ekonomicznego ciężaru odpowiedzialności za zaległości podatkowe sprzedawanej spółki. Sprzedający może dzielić ten ciężar z kupującym, jeśli strony tak postanowią w umowie sprzedaży.

### Transakcja typu asset deal z perspektywy sprzedającego:

#### Zalety:

- + W przypadku, gdy nie ma wątpliwości, że przedmiotem transakcji jest aktywo - nieruchomość, nie zaś przedsiębiorstwo lub jego zorganizowana część, przeprowadzenie transakcji typu asset deal powinno być mniej czasochłonne (pominięcie etapu pełnego podatkowego due diligence spółki).

#### Wady:

- 19% podatek od zysku na sprzedaży nieruchomości. Podstawą opodatkowania jest różnica pomiędzy przychodem z transakcji a wartością podatkową nieruchomości w księgach sprzedającego.
- Konieczność precyzyjnego ustalenia konsekwencji w zakresie podatków pośrednich (VAT lub PCC). Czasami wymaga to uprzedniego uzyskania wspólnej interpretacji indywidualnej zabezpieczającej podatkowe traktowanie transakcji/ ubezpieczenia konsekwencji podatkowych transakcji w zakresie VAT.
- Weryfikacja przedmiotu transakcji pod kątem odpowiedniego jej zakwalifikowania jako sprzedaży nieruchomości / przedsiębiorstwa lub zorganizowanej części przedsiębiorstwa (ZCP), co istotnie zmienia konsekwencje podatkowe transakcji.
- Konieczność podjęcia dodatkowych działań w celu przekazania zysków do spółki matki (np. likwidacja spółki, umorzenie udziałów).
- Konieczność rozważenia konsekwencji podatkowych związanych ze spłatą pożyczki/ kredytu finansującego nabycie / wybudowanie sprzedawanych nieruchomości.
- Weryfikacja łącznych przychodów sprzedającego uzyskanych w roku sprzedaży nieruchomości – dotyczy to ewentualnego obowiązku przygotowania strategii podatkowej, ponieważ sprzedaż nieruchomości może skutkować przekroczeniem progu 50 mln EUR w roku podatkowym.
- Konieczność przeanalizowania czy przekazanie zysku przez sprzedającego na rzecz podmiotu niebędącego rezydentem może zostać zakwalifikowane jako schemat podatkowy. Taki podział zysku, oprócz tego, że podlega opodatkowaniu podatkiem u źródła, może spowodować powstanie obowiązków wynikających z przepisów MDR, szczególnie gdy dochód uzyskany przez nierezydenta przekroczy limit 25 mln PLN.



#### 4.1. Klasyfikacja VAT

W zależności od okresu, jaki upłynął od pierwszego zasiedlenia obiektu, sprzedaż budynków/budowli może podlegać opodatkowaniu VAT lub być z tego podatku zwolniona. W większości przypadków strony umowy sprzedaży mogą zrezygnować ze zwolnienia i zdecydować o opodatkowaniu transakcji VAT. W tym celu muszą złożyć do naczelnika urzędu skarbowego właściwego dla nabywcy zgodne oświadczenie, że wybierają opodatkowanie dostawy budynku, budowli lub ich części lub zawrzeć takie oświadczenie w ostatecznej umowie sprzedaży nieruchomości zawartej w formie aktu notarialnego.

W szczególnych przypadkach możliwe jest tylko opodatkowanie lub tylko zwolnienie sprzedaży z opodatkowania VAT.

Strony transakcji powinny rozważyć również wcześniejsze wystąpienie ze wspólnym wnioskiem o wydanie interpretacji indywidualnej w zakresie odpowiedniej klasyfikacji transakcji dla celów VAT.

W przypadkach, w których ze względu na harmonogram transakcji uzyskanie interpretacji podatkowej wydanej na wspólny wniosek sprzedającego i kupującego nie jest możliwe przed podpisaniem ostatecznej umowy sprzedaży (co do zasady 3 miesiące ma Dyrektor KIS na wydanie interpretacji), można rozważyć Ubezpieczenie w zakresie podatkowego traktowania transakcji w zakresie VAT.

#### 4.2. Zbycie udziałów w spółkach nieruchomościowych/ zmiany w umowach o unikaniu podwójnego opodatkowania

W przypadku zbycia udziałów w spółce nieruchomościowej przez podmiot zagraniczny pochodzący z kraju, dla którego Polska zawarła umowę o unikaniu podwójnego opodatkowania zawiera tzw. klauzulę nieruchomościową (a także w przypadku sprzedaży udziałów przez spółki polskie) zysk ustalony w oparciu o różnicę między przychodem ze zbycia udziałów a kosztem nabycia sprzedawanych udziałów będzie podlegać opodatkowaniu w Polsce (jako dochód kwalifikowany do źródła przychodów kapitałowych).

Od 1 stycznia 2021 r. zmienił się sposób poboru podatku od sprzedaży udziałów w spółce nieruchomościowej.

Rozważmy przypadek, gdy nierezydent sprzedaje udziały/akcje lub podobne tytuły uczestnictwa dające co najmniej 5% praw głosu/ udziałów w spółce kwalifikującej się jako spółka nieruchomościowa zgodnie z polską ustawą o pdop (zob. definicja w punkcie: 3.2.1.). W takiej sytuacji spółka, której udziały/akcje podlegają sprzedaży, jest zobowiązana do rozliczenia podatku od zysków kapitałowych należnego z tytułu transakcji i do odprowadzenia podatku w imieniu sprzedającego.

Z transakcyjnego punktu widzenia mechanizm ten musi być odpowiednio udokumentowany i z perspektywy uczestników transakcji będzie skutkowało następującymi obowiązkami:

- **Spółka nieruchomościowa będzie zobowiązana do rozliczenia podatku dochodowego z tytułu sprzedaży swoich udziałów/akcji**

- Spółka nieruchomościowa będzie zobowiązana do przekazania właścicielom urzędowi skarbowemu zaliczki na podatek dochodowy od osób prawnych w wysokości 19% podstawy opodatkowania (przychód podlegający opodatkowaniu pomniejszony o koszty uzyskania przychodu, jeżeli takie wystąpią) w terminie do 20. dnia miesiąca następującego po miesiącu, w którym wystąpiło zdarzenie podlegające opodatkowaniu.
- Jeśli kwota transakcji nie jest znana spółce (łącznie z kosztami uzyskania przychodu, które mają być rozpoznane przez sprzedającego/ sprzedających), kwotę podatku ustala się jako 19% wartości rynkowej udziałów sprzedawanej spółki.

- **Obowiązek sprzedającego (sprzedających)**

- Sprzedający są zobowiązani do przekazania informacji dotyczących zbywanej spółki oraz wysokości zaliczki na podatek dochodowy od osób prawnych od tej transakcji w terminie wskazanym powyżej. Spółka nieruchomościowa jest zobowiązana do poinformowania sprzedającego o wysokości wpłaconej zaliczki na podatek (w formularzu CIT-ISN). W rezultacie:
- podatnikiem podatku od zysków kapitałowych będzie nadal sprzedający (jeden lub więcej), ale za pobór i odprowadzenie podatku dochodowego do urzędu skarbowego odpowiedzialność ponosi spółka nieruchomościowa (jako płatnik podatku);
- sprzedający powinien złożyć deklarację CIT-8 za rok, w którym nastąpiło zbycie.

#### Przykład 8.13.

##### Opis sytuacji

Spółka typu S.a r.l. z Luksemburga planuje sprzedaż udziałów w polskiej spółce celowej, której jest jedynym wspólnikiem. Głównym składnikiem majątku polskiej spółki jest w całości wynajęty budynek biurowy.

**Pytanie:** Czy transakcja będzie podlegać opodatkowaniu w Polsce?

**Odpowiedź:** Z uwagi na to, że obecnie obowiązująca umowa o unikaniu podwójnego opodatkowania pomiędzy Polską a Luksemburgiem zawiera tzw. klauzulę nieruchomościową, to zbycie udziałów w polskiej spółce będzie opodatkowane w Polsce.

**Rozdział 4.**

**ESG**

# Nowe zasady raportowania zrównoważonego rozwoju - nowe szanse i wyzwania dla branży nieruchomości

## Zastosowane skróty:

- **CSRD** – Dyrektywa w odniesieniu do sprawozdawczości przedsiębiorstw w zakresie zrównoważonego rozwoju
- **ESRS** – Standardy sprawozdawczości w zakresie zrównoważonego rozwoju
- **MSSF** – Międzynarodowe standardy sprawozdawczości finansowej
- **GRI** – Wytyczne do raportowania kwestii zrównoważonego rozwoju, ang. Global Reporting Initiative

## Nowe zasady sprawozdawczości dotyczącej zrównoważonego rozwoju wprowadzone w ramach CSRD i ESRS – impulsem do zielonych zmian

Colliers Poland, listopad 2023 r.:

„Raportowanie za 2024 będzie odbywało się już zgodnie z nową dyrektywą – CSRD, co pozwoli uzyskać obraz dla dużej części branży budowlanej. Nowe standardy raportowania zrównoważonego rozwoju, czyli ESRSy, zweryfikują metodykę i prawidłowość podawanych wartości, wprowadzą obowiązek weryfikacji przez podmiot zewnętrzny, co ujednotoci podejście i jasno wskaże obszary, które powinny być w pierwszej kolejności „zaopiekowane”. Branża budowlana znacząco oddziałuje na środowisko i to tam powinny być skierowane główne działania, które będą minimalizować negatywny wpływ”<sup>1</sup>. W obliczu tych zmian analogiczne wpływy, zagrożenia i szanse związane z ESG – ze szczególnym naciskiem na zieloną

transformację – powinno się też rozważyć w odniesieniu do branży nieruchomości, ponieważ sektory budownictwa i nieruchomości mają wiele wspólnego.

## CSRD i ESRS – najważniejsze zmiany w 2023 roku

Rok 2023 był z całą pewnością czasem przełomu, jeśli chodzi o standardy sprawozdawczości dotyczącej zrównoważonego rozwoju. Po przyjęciu dyrektywy CSRD, które miało miejsce w grudniu 2022,<sup>2</sup> kolejny rok okazał się czasem gorączkowych prac nad europejskimi standardami sprawozdawczości w zakresie zrównoważonego rozwoju, (ESRS - European Sustainability Reporting Standards) prowadzonych przez Komisję Europejską i EFRAG (Europejską Grupę Doradcą ds. Sprawozdawczości Finansowej). Długo wyczekiwany moment ogłoszenia ostatecznej wersji ESRS nastąpił 31 lipca 2023 roku – wtedy też rozpoczął się okres kontroli (tzw. „scrutiny period”).

22 grudnia 2023 r. w Dzienniku Urzędowym UE opublikowano rozporządzenie delegowane Komisji dotyczące standardów sprawozdawczości w zakresie zrównoważonego rozwoju, które obowiązują od 1 stycznia 2024 roku nakładając pierwsze obowiązki sprawozdawcze w 2025 roku (za rok obrotowy 2024).

## 2024 – debiut sprawozdawczości w zakresie zrównoważonego rozwoju w UE

Moment publikacji ESRS w Dzienniku Urzędowym UE będzie początkiem drogi do zrównoważonego rozwoju dla wszystkich interesariuszy: jednostek finansowych i niefinansowych. Choć wielu uczestników rynku wcześniej już uwzględniało w swoich raportach kwestie ESG według GRI lub innych standardów raportowania, ESRS to pierwszy tego rodzaju obowiązek prawny w UE, który w praktyce sięgnie nawet poza granice Unii.

## Obowiązek raportowy zgodnie z CSRD:

### Duże przedsiębiorstwa (notowane i nienotowane)

- Przedsiębiorstwa podlegające pod NFRD - w roku **2025** za rok 2024
- Inne duże przedsiębiorstwa - w roku **2026** za rok 2025

Pod warunkiem spełnienia wymogów określonych przez CSRD dot. sumy bilansowej\* / obrotów netto\* / średniej liczby pracowników

### Małe i średnie przedsiębiorstwa (notowane)

- Notowane na rynkach regulowanych UE - w roku **2027** za rok 2026 (możliwość przesunięcia o 2 lata tj. do roku 2029)

Pod warunkiem spełnienia wymogów określonych przez CSRD dot. sumy bilansowej\* / obrotów netto\* / średniej liczby pracowników

### Grupy kapitałowe spoza UE

- Notowane na rynkach regulowanych UE i nienotowane, w roku **2029** za rok 2028

Pod warunkiem określonym przez CSRD:

- przynajmniej 1 spółka córka w UE podlega pod CSRD lub
- funkcjonuje oddział w UE z określonym obrotem netto\*

<sup>1</sup> Raport. Colliers Poland. „ESG na placu budowy. Czy polski sektor wykonawczy jest przygotowany na zrównoważony rozwój?”, 28 listopada 2023 r., raport dostępny w języku polskim: <https://www.colliers.com/pl-pl/research/esg-na-placu-budowy>

<sup>2</sup> <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32022L2464>

\*Progi finansowe określające wielkość przedsiębiorstwa uległy zmianie zgodnie z Dyrektywą delegowaną Komisji (UE) 2023/2775 z dnia 17 października 2023 r. zmieniającą dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/34/UE w odniesieniu do dostosowania kryteriów wielkości przedsiębiorstwa dla mikro-, małych, średnich i dużych jednostek lub grup: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=OJ:L\\_202302775](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=OJ:L_202302775)

Podmioty uważnie obserwujące sytuację orientują się zapewne, że nadchodzące lata przyniosą dalsze zmiany – zarówno w odniesieniu do opublikowanych już standardów, które będą aktualizowane jak i do nowych - np. sektorowych ESRS - które wprowadzą nowe obowiązki raportowe i wpłyną na wiele branż, w tym na nieruchomości i budownictwo.

Co najistotniejsze, sprawozdawczość w zakresie zrównoważonego rozwoju nie polega już jedynie na raportowaniu w odniesieniu do czynników związanych z kwestiami środowiskowymi, społecznymi i ładem korporacyjnym, ale wiąże informacje z zakresu zrównoważonego rozwoju z wartością finansową, modelem biznesowym i celami strategicznymi przedsiębiorstwa. Sprawozdawczość ta jest kluczowym elementem zielonej transformacji gospodarki unijnej zgodnie z celami Europejskiego Zielonego Ładu i Porozumienia Paryskiego. Dziś można wskazać, że długofalową perspektywą w drodze do raportowania zrównoważonego rozwoju powinien być rok 2050. To długa, ale nieunikniona perspektywa. Ta podróż bez wątpienia zostanie wzmocniona przez inne międzynarodowe standardy sprawozdawczości, takie jak MSSF i GRI, które, jak ogłosiła EFRAG, powinny zostać powiązane z ESRS,<sup>3</sup> czyniąc raportowanie zrównoważonego rozwoju prawdziwie globalną inicjatywą. Na początku grudnia 2023 r. opublikowano również projekt mapowania referencyjnego ESRS-GRI<sup>4</sup>.

### **Podejście sektorowe – wg UNEP FI ryzyka klimatyczne zagrażają przepływowi pieniężnym z aktywów w sektorze nieruchomości**

W dokumencie opublikowanym w marcu 2023 r. przez Inicjatywę Finansową Programu Narodów Zjednoczonych ds. Środowiska (UNEP FI) wskazano: „Różne typy ryzyka klimatycznego już się materializują w sektorze nieruchomości, a ich częstotliwość i dotkliwość prawdopodobnie wzrosną w

nadchodzących latach. Ryzyko fizyczne i ryzyko transformacji zagrażają przepływowi pieniężnym z aktywów nieruchomościowych, a także przyszłej wartości samych aktywów. Ekstremalne warunki pogodowe i zagrożenia fizyczne takie jak huragany, powódzie i pożary mogą powodować znaczne szkody w nieruchomościach znajdujących się na obszarach narażonych na te zagrożenia. Sektor odpowiada (bezpośrednio i pośrednio) za około 40% wszystkich emisji gazów cieplarnianych (GHG) na świecie (UNEP FI, 2022 roku).<sup>5</sup>

Wynika z tego, że w dalszej perspektywie koszt niepodejmowania wystarczających działań może okazać się wyższy niż koszt zielonej transformacji sektora. Co ciekawe, branża budowlana (powiązana z nieruchomościami) znalazła się w gronie sześciu najważniejszych branż, które mogą skorzystać na transformacji do 2070 roku – taki wniosek płynie z raportu Deloitte: Europe's Turning Point Report 2022, a samo badanie stanowi też argument przemawiający za ścisłym powiązaniem sprawozdawczości w zakresie zrównoważonego rozwoju ze sprawozdawczością finansową, w tym uwzględnieniem kluczowej roli dyrektora finansowego w zarządzaniu ESG w spółce.<sup>6</sup>

Sektor nieruchomości odpowiada za około 40% emisji gazów cieplarnianych na świecie, dlatego bez wątpienia branża nieruchomości wraz z branżą budowlaną powinny zaangażować się w działania na rzecz zielonej transformacji. Przydatnym narzędziem w sprawozdawczości na temat zrównoważonego rozwoju byłyby sektorowe standardy ESRS, ale ich publikację odroczone, najprawdopodobniej do 2026 roku, co wynika z programu prac Komisji Europejskiej na 2024 rok.<sup>7</sup> Pewne działania jednak już podjęto – EFRAG (doradca techniczny Komisji) rozpoczął prace nad przygotowaniem standardów sektorowych w kluczowych (nawet bardziej wymagających niż nieruchomości czy budownictwo) obszarach – pierwsze normy

sektorowe, które zostaną opracowane, będą dotyczyć: rolnictwa i rybołówstwa, usług spożywczych, górnictwa, wydobywania, branży samochodowej, ropy naftowej i gazu, wytwarzania i energii, transportu drogowego, tekstyliów, akcesoriów, obuwia i biżuterii. Można oczekiwać, że w przyszłości, w ramach ESRS sektorowych, EFRAG wyodrębni 14 grup sektorowych, a w ich ramach – 40 sektorów, przy czym budownictwo i nieruchomości zostaną uregulowane jako odrębne działy tematyczne. Będzie to ważne uzupełnienie ESRS 2 i tematycznych standardów (ESRS) opublikowanych w 2023 roku.

Niezależnie od powyższego, brak standardu dotyczącego sektora nieruchomości nie uzasadnia rezygnacji z raportowania tych kwestii ESG, które mają istotne znaczenie dla branży. Zgodnie z ESRS przedsiębiorstwo jest zobowiązane do ujawniania istotnych informacji nawet wtedy, gdy dana kwestia wykracza poza tematyczne ESRS. Może być to szansą dla przedstawicieli sektora na przeprowadzenie niezależnych analiz oraz lepsze zrozumienie ryzyk i szans finansowych wynikających z ESG.

<sup>3</sup> 30/11/2023 - EFRAG AND GRI ENHANCE COLLABORATION WITH DEEPER TIES: <https://efrag.org/News/Public-462/EFRAG-and-GRI-enhance-collaboration-with-deeper-ties>.

<sup>4</sup> EFRAG: <https://www.efrag.org/Assets/Download?assetUrl=%2Fsites%2Fwebpublishing%2FMeeting%20Documents%2F2305101050307353%2F04-02%20draft%20ESRS-GRI%20Interoperability%20Index%20SR%20TEG%20meeting%205%20December.pdf>

<sup>5</sup> UN Environment Finance Initiative. marzec 2023 r. Climate Risks in the Real Estate Sector. dostęp: <https://www.unepfi.org/themes/climate-change/climate-risks-in-the-real-estate-sector/>

<sup>6</sup> Europe's turning point. Accelerating new growth on the path to net zero. dostęp: [https://www.deloitte.com/global/en/issues/climate/europe-turningpoint.html?cid=learn\\_more\\_content\\_click](https://www.deloitte.com/global/en/issues/climate/europe-turningpoint.html?cid=learn_more_content_click)

<sup>7</sup> [https://commission.europa.eu/strategy-documents/commission-work-programme/commission-work-programme-2024\\_en](https://commission.europa.eu/strategy-documents/commission-work-programme/commission-work-programme-2024_en)

## ESRS

Akronim ESRS najprawdopodobniej mógłby kandydować do tytułu „Akronim roku 2023” – przynajmniej w obszarze ESG. Standardy sprawozdawczości dotyczącej

zrównoważonego rozwoju – tak oczekiwane, a jednocześnie tak wymagające – strukturyzują trzy obszary ESG według tematów wskazanych niżej (to tzw. tematyczne

standardy ESRS, które charakteryzują się tym, że obejmują wszystkie sektory i podlegają ocenie podwójnej istotności, którą przeprowadza przedsiębiorstwo):

## Standardy środowiskowe (E)

Zmiana klimatu (ESRS E1)  
Zanieczyszczenie (ESRS E2)  
Woda i zasoby morskie (ESRS E3)  
Różnorodność biologiczna i ekosystemy (ESRS E4)  
Wykorzystanie zasobów i gospodarka o obiegu zamkniętym (ESRS E5)

Kluczem do zrozumienia tematycznych standardów ESRS są przepisy wyrażone w standardach przekrojowych ESRS 1 „Wymagania ogólne” oraz ESRS 2

## Standardy społeczne (S)

Właśni pracownicy (ESRS S1)  
Pracownicy w łańcuchu wartości (ESRS S2)  
Dotknięte społeczności (ESRS S3)  
Konsumenci i użytkownicy końcowi (ESRS S4)

„Ujawnienia ogólne”. ESRS 2 zawiera zestaw obligatoryjnych wskaźników podlegających obowiązkowi raportowania niezależnie od wyników oceny podwójnej istotności,

## Standardy zarządzania (G)

Prowadzenie działalności gospodarczej (ESRS G1)

natomiast ESRS 1 można traktować jako podręcznik przedstawiający ogólne zasady i kluczowe pojęcia ESRS.

## ESRS 1

Wymagania ogólne („podręcznik” ESRS)

Najprawdopodobniej sektory nieruchomości i budownictwa będą musiały skoncentrować się na środowiskowych standardach ESRS. Jak podkreślono w raporcie Colliers Polska: „branża budowlana znacząco oddziałuje na środowisko i to tam powinny być skierowane główne działania, które będą minimalizować negatywny wpływ”.<sup>8</sup> Jakie tematy okażą się najważniejsze z perspektywy nieruchomości i budownictwa? Być może warto poszukać inspiracji w sektorowym raporcie GRI 2014: GRI G4 Construction and Real Estate Sector Disclosures, który – jakkolwiek nie najnowszy i wymagający aktualizacji – może dostarczyć wskazówek

na temat ważnych dla środowiska tematów z perspektywy branży nieruchomości i budownictwa, takich jak:<sup>9</sup>

- materiały, energia, woda, bioróżnorodność, emisje, ścieki i odpady, produkty i usługi, transport, degradacja gruntów, zanieczyszczenie i środki zaradcze.

Wreszcie, wyzwania środowiskowe nie powinny przysłać wpływu społecznego branż nieruchomości i budownictwa. W tych branżach często spotyka się rozległe łańcuchy wartości / dostaw wpływające np. na prawa człowieka, prawa pracownicze

## ESRS 2

Ujawnienia ogólne (obowiązkowe)

lub prawa społeczności. Może to stwarzać zarówno ryzyko regulacyjne, jak i reputacyjne dla spółki. W konsekwencji, standardom ESRS ukierunkowanym na kwestie społeczne należy przypisać równie istotne znaczenie – nie tylko w świetle CSRD/ESRS, lecz także w powiązaniu z art. 18 rozporządzenia w sprawie Taksonomii UE (dot. minimalnych gwarancji) oraz przyszłą dyrektywą w sprawie należytej staranności przedsiębiorstw w zakresie zrównoważonego rozwoju (CSDDD, obecnie wciąż trwają prace nad tym aktem),<sup>10</sup> która obejmie procedury zachowania należytej staranności dotyczące ochrony środowiska i praw człowieka.

<sup>8</sup> Report. Colliers Poland. „ESG na placu budowy. Czy polski sektor wykonawczy jest przygotowany na zrównoważony rozwój?”, 28 listopada 2023 r., raport dostępny w języku polskim: <https://www.colliers.com/pl-pl/research/esg-na-placu-budowy>

<sup>9</sup> <https://www.globalreporting.org/search/?query=Construction+and+Real+Estate>

<sup>10</sup> [https://commission.europa.eu/business-economy-euro/doing-business-eu/corporate-sustainability-due-diligence\\_en](https://commission.europa.eu/business-economy-euro/doing-business-eu/corporate-sustainability-due-diligence_en)

### Ocena podwójnej istotności – punkt wyjścia i wyzwanie dla wszystkich

Gdyby trzeba było wskazać jedną regułę, podstawową dla wszystkich interesariuszy i wynikającą z rozporządzenia delegowanego Komisji w sprawie ESRS, byłyaby to zasada oceny podwójnej istotności. Prawidłowa sprawozdawczość w zakresie zrównoważonego rozwoju zawsze zależy będzie od przeprowadzenia oceny podwójnej istotności w sposób staranny i kompleksowy. Trudność polega na tym, że każde przedsiębiorstwo musi samodzielnie tę procedurę zaprojektować.

W uproszczeniu, podwójna istotność to wszystkie kwestie uznane przez podmiot za istotne z perspektywy wpływu, z perspektywy finansowej lub z tych dwóch perspektyw łącznie.

Zasadę podwójnej istotności uregulowano w rozdziale 3 standardu ESRS 1, dotyczącym wymagań ogólnych. Rozdział 3 zatytułowany: Podwójna istotność jako podstawa ujawniania informacji na temat zrównoważonego rozwoju wymienia kilka kluczowych kwestii w ramach tego zagadnienia, między innymi:<sup>11</sup>

- **interesariusze** i ich znaczenie dla procesu oceny istotności: współpraca z interesariuszami, których dana kwestia dotyczy, ma kluczowe znaczenie dla prawidłowości procesu należytej staranności oraz oceny istotności kwestii związanych ze zrównoważonym rozwojem;
- **wyбір najważniejszych tematów:** ocena istotności (obejmująca istotność wpływu i istotność finansową) jest niezbędna, aby jednostka mogła zidentyfikować istotne wpływy, ryzyka i szanse, które podlegają ujawnieniu. Jednocześnie trzeba mieć na uwadze,

że tematyczne ESRS nie zawierają wyczerpującej listy potencjalnie istotnych tematów. Z kolei ujawnienia ogólne z ESRS 2 obowiązkowo podlegają sprawozdawczości;

- **podwójna istotność (istotność wpływu i istotność finansowa):** jak wskazano powyżej, podwójna istotność ma dwa wymiary – wpływu i finansową – które są ze sobą powiązane. Kwestia zrównoważonego rozwoju jest istotna **z punktu widzenia wpływu**, gdy odnosi się do istotnego rzeczywistego lub potencjalnego, pozytywnego lub negatywnego wpływu jednostki na ludzi lub środowisko w perspektywie krótko-, średnio- lub długoterminowej, w tym w łańcuchu wartości. Z drugiej strony, kwestia zrównoważonego rozwoju jest istotna **z perspektywy finansowej**, jeżeli wywołuje istotne skutki finansowe dla jednostki lub można racjonalnie oczekiwać, że wywoła takie skutki.

Zastosowanie zasady **“podwójnej istotności”** pozwala spółkom wybrać informacje, które zostaną uwzględnione w oświadczeniu spółki dot. zrównoważonego rozwoju.

Podejście „z zewnątrz do środka”  
(istotność finansowa)

Podejście „od środka na zewnątrz”  
(istotność wpływu)

<sup>11</sup> [https://finance.ec.europa.eu/regulation-and-supervision/financial-services-legislation/implementing-and-delegated-acts/corporate-sustainability-reporting-directive\\_en](https://finance.ec.europa.eu/regulation-and-supervision/financial-services-legislation/implementing-and-delegated-acts/corporate-sustainability-reporting-directive_en)

W kontekście wyzwania stojącego przed przedsiębiorstwem, dotyczącego zaprojektowania procesu oceny podwójnej istotności, należy zauważyć, że obecnie (marzec 2024 r.) EFRAG nadal prowadzi prace nad Wytycznymi na temat wdrażania oceny istotności<sup>12</sup>, które choć nie mają mocy wiążącej, będą bardzo pomocne dla interesariuszy. Rozdział 3 zatytułowany: Ocena istotności – jak ją przeprowadzić? zawiera odpowiedzi na pewne problematyczne pytania. Przykładowo EFRAG przedstawia cztery możliwe kroki, które przedsiębiorstwa mogą podjąć w ramach przeprowadzania oceny istotności według ESRS:

1. Zrozumienie kontekstu;
2. Identyfikacja rzeczywistych i potencjalnych wpływów, ryzyk i szans związanych z kwestiami zrównoważonego rozwoju;
3. Ocena i określenie istotnych wpływów, ryzyk i szans związanych z kwestiami zrównoważonego rozwoju;
4. Raportowanie.<sup>13</sup>

Ważnym elementem wytycznych EFRAG może okazać się też sekcja najczęściej zadawanych pytań (FAQ). Co ciekawe, jedno z nich dotyczy potencjalnej możliwości, że wdrożenie standardów sektorowych w przyszłości będzie prowadzić do pojawienia się nowych kwestii z zakresu zrównoważonego rozwoju, które następnie trzeba będzie również uwzględnić w ocenie istotności.<sup>14</sup>

“Jako środek tymczasowy na okres, kiedy nie obowiązują jeszcze standardy sektorowe, jednostka powinna stosować przepisy przejściowe (zob. ESRS 1 rozdział 10.1) dotyczące ujawniania informacji na temat danego podmiotu w odniesieniu do istotnych kwestii sektorowych, które nie zostały objęte standardami przekrojowymi lub które nie są uregulowane wystarczająco szczegółowo” (EFRAG, str. 36). Branże nieruchomości i budownictwa powinny również o tym pamiętać.

### Kluczowe mierniki ESG i systemy zarządzania danymi

Mierniki i dane ESG mają coraz większe znaczenie. Wiąże się jednak z nimi trudności – przedsiębiorstwa nie dysponują wystarczającymi danymi lub brakuje im do nich dostępu. W pierwszej kolejności z tą kwestią musiały zmierzyć się jednostki finansowe, jednak „fala” rozchodzi się szeroko i obejmuje już podmioty niefinansowe. Do tej pory graczami, którzy dysponowali danymi, były w znacznym stopniu agencje ratingowe ESG (np. S&P Global, CDP, Bloomberg, MSCI), jednak dziś na poziomie unijnym planuje się uregulowanie tej kwestii i wprowadzenie przepisów wzmacniających wiarygodność i porównywalność ratingów ESG na rynku UE.<sup>15</sup> W ratingach ESG obecne są również liczne firmy z branży nieruchomości i budownictwa.

Ponadto niedawno ogłoszono rozpoczęcie współpracy między EFRAG i CDP (CDP to jeden z wiodących międzynarodowych dostawców ratingów ESG, specjalizujący się w kwestiach środowiskowych). Zgodnie z umową agencja CDP zbada i wdroży zmiany dostosowujące jej system ujawniania informacji do ESRS, a EFRAG zapewni wiedzę techniczną, dostęp i wytyczne. Ich współpraca przyczyni się do zwiększenia gotowości rynku do wysokiej jakości sprawozdawczości środowiskowej poprzez przyspieszenie wdrażania europejskich standardów sprawozdawczości w zakresie zrównoważonego rozwoju.<sup>16</sup>

Jeżeli mowa o danych, należy też uwzględnić systemy danych, ich cyfryzację (również w ramach ESRS/CSRD, obecnie w formie Taksonomii ESRS XBRL), a w przyszłości nawet sztuczną inteligencję i technologię blockchain.<sup>17</sup>

<sup>12</sup> Spotkanie SRB, 15 listopada 2023 r. Sekretariat EFRAG: <https://efrag.org/Assets/Download?assetUrl=%2Fsites%2Fwebpublishing%2FMeeting%20Documents%2F2302241036281819%2F04-02%20Materiality%20Assessment%20Implementation%20Guidance%20SRB%20231115%20clean.pdf>

<sup>13</sup> EFRAG, Wytyczne na temat wdrażania oceny istotności, 05/12/2023, str. 17. dostęp: <https://efrag.org/Assets/Download?assetUrl=%2Fsites%2Fwebpublishing%2FMeeting%20Documents%2F2302241036281819%2F04-02%20Materiality%20Assessment%20Implementation%20Guidance%20SRB%20231115%20clean.pdf>

<sup>14</sup> EFRAG, Wytyczne na temat wdrażania oceny istotności, 05/12/2023, str. 35. dostęp: <https://www.efrag.org/Assets/Download?assetUrl=%2Fsites%2Fwebpublishing%2FSiteAssets%2FDraft%2520EFRAG%2520IG%25201%2520MAIG%2520231222.pdf>

<sup>15</sup> [https://ec.europa.eu/info/law/better-regulation/have-your-say/initiatives/13330-Sustainable-finance-environmental-social-and-governance-ratings-and-sustainability-risks-in-credit-ratings\\_en](https://ec.europa.eu/info/law/better-regulation/have-your-say/initiatives/13330-Sustainable-finance-environmental-social-and-governance-ratings-and-sustainability-risks-in-credit-ratings_en)

<sup>16</sup> 08/11/2023 - EFRAG AND CDP ANNOUNCE COOPERATION TO DRIVE MARKET UPTAKE OF EUROPEAN SUSTAINABILITY REPORTING STANDARDS: <https://www.efrag.org/News/Public-459/EFRAG-and-CDP-announce-cooperation-to-drive-market-uptake-of-European>

<sup>17</sup> <https://www.efrag.org/Assets/Download?assetUrl=%2Fsites%2Fwebpublishing%2FMeeting%20Documents%2F2305101050307353%2F03-01%20-%20Cover%20Note%20-%20Approval%20of%20the%20Draft%20ESRS%20XBRL%20Taxonomy%20-%2005.12.2023.pdf>

### Transpozycja dyrektywy CSRD oraz pozostałe unijne regulacje, które dotyczą ESG i są istotne z perspektywy sektora nieruchomości i budownictwa

Każda branża, w tym nieruchomości i budownictwo, musi zdawać sobie sprawę z tego, że ESRS/CSRD stanowią część szerszego reżimu regulacyjnego, a liczne unijne akty prawne dotyczące ESG są powiązane z raportowaniem zrównoważonego rozwoju w ramach ESRS/CSRD. Mowa tu w szczególności o Taksonomii UE i SFDR (regulacje już obowiązujące), które jednak wciąż podlegają zmianom wynikającym m.in. z konsultacji społecznych na poziomie unijnym.

Jeśli uważnie i z rozmysłem przyjrzymy się wszystkim wyżej wskazanym przepisom ESG, powinno to nas skłonić do zastanowienia się, w jaki sposób branża może je wykorzystać do swoich korzyści biznesowych i wygenerować wartość finansową? Jaka jest wartość finansowa, obecna i potencjalna, ESG w sektorze? Z pewnością znajdziemy szereg argumentów przemawiających za ESG w branży nieruchomości.<sup>18</sup>

### Międzynarodowe rekomendacje i rozwiązania: raport ESMA i rekomendacje TNFD

Warto podkreślić, że w II półroczu 2023 r. opublikowano również ważne raporty i zalecenia, które choć nie są wiążące, będą inspiracją lub wręcz podstawą do dalszych ujawnień i regulacji ESG. Chcemy zwrócić uwagę na dwa z nich.

Pierwszy to raport Europejskiego Urzędu Nadzoru Giełd i Papierów Wartościowych (ESMA) pt. *The Heat is On: Disclosures of Climate-Related Matters in the Financial Statements*, opublikowany 25 października 2023 roku. Raport bada, w jaki sposób kwestie ESG, zwłaszcza te związane z klimatem, wpływają na sprawozdawczość finansową. Ma na celu pomoc w przygotowaniu bardziej spójnych ujawnień zgodnie z MSSF i opiera swoje wnioski na kilku praktycznych przykładach, zaczerpniętych ze sprawozdań podmiotów niefinansowych, w tym przedstawicieli sektora energetycznego. ESMA wskazuje, że jej raport należy traktować jedynie jako przykład, który nie wyczerpuje tematu. Podkreśla również znaczenie uważnego śledzenia zmian w przepisach dotyczących sprawozdawczości ESG. Z całą pewnością dokument opracowany przez ESMA porusza interesujące kwestie wzajemnych powiązań między informacjami finansowymi i klimatycznymi. Dostarcza ciekawych wniosków na temat ryzyka i szans związanych z klimatem z perspektywy finansowej. Wartość raportu docenią zarówno osoby sporządzające sprawozdania finansowe, jak i audytorzy.<sup>19</sup>

Zalecenia Grupy Roboczej ds. Ujawniania Informacji Finansowych Związanych z Przyrodą (TNFD), opublikowane 19 września 2023 r., to kolejny dokument, na który chcemy zwrócić uwagę. Zalecenia TNFD umożliwiają ujawnianie wpływów, zagrożeń i szans związanych z przyrodą, a także zarządzanie nimi i ich ocenę, a tym samym pomagają przedstawicielom biznesu poruszać się w świecie nowych przepisów i opracowywać raporty w zakresie kwestii związanych

z przyrodą (w tym bioróżnorodnością). Dokument ten jest spójny ze standardami TCFD (Grupy Roboczej ds. Ujawniania Informacji Finansowych Związanych z Klimatem) i MSSF. Podobnie jak w przypadku TCFD, zalecane ujawniania we wszystkich sektorach opierają się na czterech filarach, którymi są: ład korporacyjny, strategia, zarządzanie ryzykiem i wpływem, mierniki i cele. Istnieje również sześć ogólnych wymogów, które mają charakter dodatkowy w stosunku do standardu MSSF S1<sup>20</sup> i dotyczą czterech powyższych filarów. Podstawą zaleceń TNFD są następujące zasady: użyteczność rynkowa, oparcie na podstawach naukowych, ryzyko związane z przyrodą, ukierunkowanie na cel, zintegrowanie i adaptacyjność, powiązanie klimatu z przyrodą, globalne włączenie.<sup>21</sup> Zalecenia TNFD wpisują się również w Globalne Ramy Bioróżnorodności Kunming-Montreal.<sup>22</sup> Co ciekawe, zgodnie z raportem UNEP pt. *State of Finance for Nature*, luka dotycząca finansowania przyrody w wysokości 4,1 biliona dolarów musi zostać zamknięta do 2050 roku, aby świat mógł osiągnąć cele w zakresie zmian klimatu, bioróżnorodności i degradacji gruntów.<sup>23</sup>

<sup>18</sup> <https://www2.deloitte.com/il/en/pages/risk-advisory/articles/how-can-ESG-be-profitable-for-real-estate.html>

<sup>19</sup> [https://www.esma.europa.eu/sites/default/files/2023-10/ESMA32-1283113657-1041\\_Report\\_-\\_Disclosures\\_of\\_Climate\\_Related\\_Matters\\_in\\_the\\_Financial\\_Statements.pdf](https://www.esma.europa.eu/sites/default/files/2023-10/ESMA32-1283113657-1041_Report_-_Disclosures_of_Climate_Related_Matters_in_the_Financial_Statements.pdf)

<sup>20</sup> <https://www.ifrs.org/issued-standards/ifrs-sustainability-standards-navigator/ifrs-s1-general-requirements/>

<sup>21</sup> <https://tnfd.global/recommendations-of-the-tnfd/>

<sup>22</sup> <https://www.cbd.int/gbif/>

<sup>23</sup> <https://www.unepfi.org/themes/ecosystems/tnfd-final-recommendations/>



# Zielona transformacja w sektorze nieruchomości: rola Taksonomii UE w kształtowaniu zrównoważonego sektora budynków

W dzisiejszych czasach, kiedy troska o środowisko staje się priorytetem, sektor nieruchomości musi stawić czoła nowym wyzwaniom i szukać innowacyjnych rozwiązań. Taksonomia dla sektora nieruchomości oznacza nie tylko wyzwanie, ale także ogromną szansę na przekształcenie branży w duchu zrównoważonego rozwoju. To motywuje sektor do dostosowania nowych i istniejących budynków w taki sposób, aby minimalizować ich negatywny wpływ na otaczający nas świat.

## Konstrukcja budynków zgodna z Taksonomią wymusza ewolucję dotychczasowych rozwiązań projektowych

Taksonomia to oparty na nauce system szczegółowej klasyfikacji działalności gospodarczych, który określa warunki konieczne do uznania danej działalności za zrównoważoną środowiskowo. W skrócie, działalność zrównoważona środowiskowo to taka, która (i) istotnie przyczynia się do realizacji co najmniej jednego z sześciu celów środowiskowych zdefiniowanych w Taksonomii, (ii) nie wyrządza poważnych szkód żadnemu z pozostałych celów (zasada do no significant harm), (iii) przestrzega tzw. minimalnych gwarancji.

W kontekście nowych budynków mieszkalnych i komercyjnych, Taksonomia wymaga nie tylko nowatorskich rozwiązań, ale także rewolucji w podejściu do projektowania, technologii i myślenia o użytkowaniu nieruchomości. Decyzje oparte tradycyjnie głównie na kryteriach

ekonomicznych muszą ustąpić miejsca rozwiązaniom uwzględniającym aspekty środowiskowe w szerokim spektrum zarówno w zakresie projektowania, budowy, użytkowania i możliwości skorzystania z surowców na końcu cyklu życia czy renowacji.

Projektowanie zgodne z Taksonomią stawia przed architektami i deweloperami konieczność spełnienia szeregu kryteriów środowiskowych już na etapie koncepcyjnym. Projektanci od samego początku prac nad projektem zostają zobligowani do zaplanowania rozwiązań w taki sposób, aby m.in.:

- budynki spełniły kryteria dotyczące zapotrzebowania na energię pierwotną,
- minimalizować wbudowany i operacyjny ślad węglowy,
- dostosować elewację, stolarkę okienną i drzwiową oraz wszystkie zewnętrzne elementy w sposób zapewniający szczelność i integralność cieplną – w celu poprawy efektywności energetycznej.

Szczegółowe wymagania stawiane przed nowymi budynkami obejmują m.in. redukcję zapotrzebowania na energię pierwotną o 10% w porównaniu do budynków "Nearly zero-emission building" (nZEB). Zmiana metodologii wyznaczania standardów, zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Rozwoju i Technologii<sup>1</sup>, sprawia, że osiągnięcie tych celów staje się bardziej realne, jednocześnie pozostaje bardzo ambitne.

Dodatkowo, dla budynków o powierzchni przekraczającej 5 000 m<sup>2</sup>, konieczne jest obliczenie wskaźnika GWP (Global Warming Potential) dla każdego etapu cyklu życia budynku. To środek mający na celu monitorowanie i minimalizację wpływu na środowisko w długoterminowej perspektywie.

Ponadto, w przypadku budynków o powierzchni przekraczającej 5 000 m<sup>2</sup> po ukończeniu, budynek wzniesiony w ramach robót budowlanych poddawany jest badaniom szczelności powietrznej i integralności cieplnej.

<sup>1</sup> Rozporządzenie Ministra Rozwoju i Technologii z dnia 28 marca 2023 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie metodologii wyznaczania charakterystyki energetycznej budynku lub części budynku oraz świadectw charakterystyki energetycznej, <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20230000697/O/D20230697.pdf>

W kontekście adaptacji do zmian klimatu, Taksonomia wymaga analizy fizycznych ryzyk klimatycznych, które mogą wpływać na budynek. Przykładowo, obowiązek ochrony przed suszami oznacza inwestycję w zbiorniki retencyjne i wykorzystywanie deszczówki, natomiast w przypadku fal upałów, istotne staje się dostosowanie systemów klimatyzacji i wentylacji.

Rozwiązania taksonomiczne otwierają także drzwi do kreatywności i innowacji. Zbiorniki retencyjne mogą pełnić funkcję zarówno ochrony przed ulewnymi opadami, jak i źródła wody do podlewania roślin. Systemy odzysku szarej wody stają się odpowiedzią na zwiększające się ryzyko susz i ograniczone zasoby wodne.

Jeśli chodzi o zrównoważone wykorzystanie i ochronę zasobów wodnych i morskich, Taksonomia wymusza na sektorze nieruchomości strategiczne podejście. Minimalizacja negatywnego wpływu na zasoby wody staje się niezbędna, a jednocześnie należy unikać ich degradacji. Konieczne jest również zastosowanie armatury o możliwie najniższych przepływach wody oraz identyfikacja i uwzględnienie ryzyka zanieczyszczenia jednolitej części wód.

W praktyce oznacza to, że wartości maksymalnych przepływów armatury muszą być ściśle kontrolowane. Maksymalne przepływy w kranach, prysznicach, toaletach i pisuarach zostały precyzyjnie określone, aby efektywnie zarządzać zużyciem wody. Takie regulacje obejmują maksymalny przepływ wody w kranach umywalk i kranach zlewów wynoszący 6 litrów/min, a także maksymalny przepływ wody w prysznicach wynoszący 8 litrów/min. Ograniczenia dotyczą również zużycia wody w toaletach i pisuarach, gdzie maksymalna objętość wody używanej do splukiwania jest ściśle kontrolowana.

W trosce o jakość wody i unikanie jej niedoboru, kolejnym wymogiem zawartym w Taksonomii jest również przejście do gospodarki o obiegu zamkniętym. Regulator określa restrykcyjne wytyczne dotyczące odpadów powstających na terenie budowy. Aby spełnić te wymagania, co najmniej 70% masy odpadów z budowy i rozbiórki musi być gotowe do ponownego użytku, recyklingu lub innych procesów odzysku materiału. Techniki konstrukcyjne również muszą wspierać osiągnięcie tego celu, kierując się ideą obiegu zamkniętego.

Również zapobieganie zanieczyszczeniom i ich kontrola są kluczowymi elementami Taksonomii. Przed rozpoczęciem prac budowlanych konieczne jest przeprowadzenie badań działki budowlanej pod kątem potencjalnych zanieczyszczeń. W trakcie prac projektowych, spółki z sektora nieruchomości muszą stosować materiały i substancje o określonej maksymalnej zawartości/emisji zanieczyszczeń. To obejmuje substancje takie jak formaldehydy, rakotwórcze LZO (lotne związki organiczne), rtęć i związki rtęci.

W perspektywie redukcji negatywnego wpływu na środowisko, konieczne jest wprowadzenie wszelkich możliwych rozwiązań redukujących zanieczyszczenia i hałas.

Przed rozpoczęciem konstrukcji nowego budynku na terenie potencjalnie zanieczyszczonym, badania pod kątem potencjalnych zanieczyszczeń są obowiązkowe. Norma ISO 18400 stanowi wytyczne dla tego typu badań, zapewniając kompleksową ocenę terenu pod kątem wszelkich potencjalnych zagrożeń dla środowiska.

Ochrona i odbudowa bioróżnorodności i ekosystemów również są kluczowym aspektem, który każdy deweloper czy

projektant budynku musi wziąć pod uwagę przed rozpoczęciem prac budowlanych, aby budowa została uznana za zgodną z taksonomią. Należy przeprowadzić ocenę oddziaływania na środowisko, jeśli jest wymagana i wdrożyć wymagane środki łagodzące oraz kompensacyjne do celów ochrony środowiska. W przypadku terenów wrażliwych pod względem bioróżnorodności, konieczne jest wykonanie szczegółowej analizy wpływu na bioróżnorodność i zastosowanie odpowiednich środków łagodzących. Ponadto, projekt nie może być realizowany m.in. na obszarach leśnych, które są wartościowe z punktu widzenia utrzymania bioróżnorodności.

### Renowacja budynków także objęta Taksonomią

W kontekście działań, które wpływają na zrównoważony rozwój, Taksonomia stawia wymagania nie tylko wobec nowych budynków, ale również w odniesieniu do renowacji istniejących obiektów. Montaż, konserwacja i naprawa sprzętu zwiększającego efektywność energetyczną, stacji ładowania pojazdów elektrycznych, instrumentów do pomiaru charakterystyki energetycznej, a także systemów technologii energii odnawialnej to działania taksonomiczne z sektora nieruchomości, które są objęte szczegółowymi kryteriami, w szczególności związanymi z przeprowadzeniem analizy fizycznych ryzyk klimatycznych.

Techniczne kryteria kwalifikacji dla istniejących budynków, zwłaszcza jeśli chodzi o zapotrzebowanie na energię pierwotną, stawiają przed sektorem nieruchomości nowe wyzwania. Wszelkie projekty muszą spełniać precyzyjne normy, co wymaga dogłębnej analizy i nowatorskiego podejścia do problemów związanych z efektywnością energetyczną.

## Dostęp do „zielonego” finansowania

W praktyce, aby projekt uzyskał dostęp do „zielonego” finansowania, konieczne jest nie tylko spełnienie wymagań Taksonomii, ale także udokumentowanie tej zgodności poprzez przykładowo odpowiednią dokumentację, przeprowadzenie określonych badań lub weryfikację przez niezależną stronę trzecią.

W ramach przeprowadzanej przez ekspertów Deloitte analizy ujawnień taksonomicznych 137 przedsiębiorstw notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych za rok 2022, wynika, że przedsiębiorstwa z sektora nieruchomości, zwłaszcza budowlane, prezentują wysoką kwalifikowalność do Taksonomii. Związane jest to z ujęciem w ramach Taksonomii określonych działalności związanych z sektorem budowlanym i dokonanie oceny jedynie pod kątem spójności z opisem działalności na tym etapie. Średnia wartość każdego z 3 omawianych wskaźników taksonomicznych (obróć, CapEx, OpEx) wynosi powyżej 35% <sup>2</sup>. Jeśli chodzi o zgodność z Taksonomią, raportowane wskaźniki mają niższe wartości (od 8% - 11%) ze względu na konieczność spełnienia szczegółowych technicznych kryteriów i posiadania odpowiedniej dokumentacji potwierdzającej. Wskaźniki te związane są w szczególności z konstrukcją budynków (działalność 7.1.), ich renowacją (działalność 7.2.) oraz montażem systemów technologii

odnawialnej na budynkach (działalność 7.6.). Na podstawie prezentowanych danych można wnioskować, że polskie przedsiębiorstwa budowlane zmagają się w kierunku zrównoważonego rozwoju poprzez stopniowe dostosowywanie działań do kryteriów Taksonomii, wdrażanie kompleksowych procesów wewnętrznych, a także uzyskują finansowanie na aktywa związane ze zrównoważoną infrastrukturą.

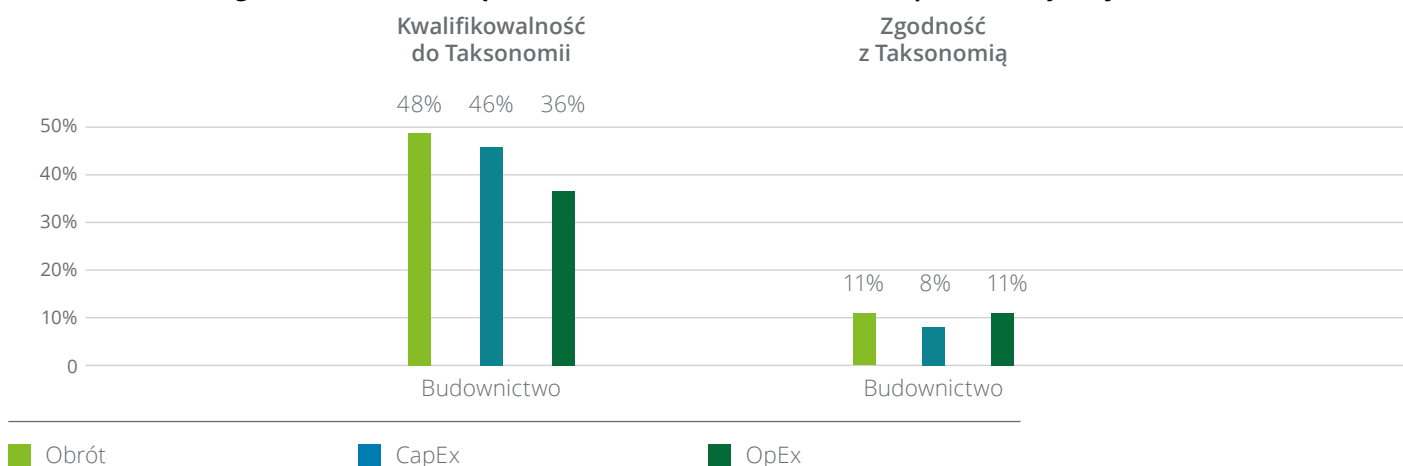
Wspieranie przekształcenia działań niezgodnych z Taksonomią umożliwia traktowanie ich jako nakładów inwestycyjnych („CapEx”) oraz wydatków operacyjnych („OpEx”) o charakterze „zielonym”. Ważne jest, że przedsiębiorcy mogą uzyskać taki „zielony” status nakładów i wydatków w każdej chwili, pod warunkiem, że spełnią określone kryteria zawarte w rozporządzeniu delegowanym 2021/2178 <sup>3</sup> w sprawie ujawnień. Jest to możliwe pod warunkiem:

- Włączenia ich do planu mającego na celu dostosowanie działalności gospodarczej do Taksonomii, zwanej również „planem dotyczącym nakładów inwestycyjnych”;
- Zakupu konkretnych środków umożliwiających działalność o niskiej emisji lub umożliwiających ograniczenie emisji gazów cieplarnianych.

Należy też wspomnieć, iż aktualnie banki same nie posiadają zunifikowanego i zoperacjonalizowanego systemu pozwalającego na weryfikację zgodności z Taksonomią projektów ubiegających się o „zielone finansowanie”. Potrzebne jest systemowe, jednolite podejście pozwalające na ocenę przez pracownika banku np. na podstawie odpowiedniego kwestionariusza oraz dostarczonych dowodów tego czy projekt jest zgodny z Taksonomią. Innym rozwiązaniem może być dostarczenie wykonanego przez stronę trzecią raportu potwierdzającego zgodność działalności z Taksonomią. Jak wynika z informacji rynkowych, w odpowiedzi na to wyzwanie – Banki zrzeszone w BIK zdecydowały się – rozpocząć prace nad utworzeniem w BIK systemowego rozwiązania służącemu zbieraniu z rynku informacji o szerokim zakresie ESG w tym również danych taksonomicznych.

W rzeczywistości, Taksonomia staje się wyznacznikiem określonego standardu dla przyszłych projektów w sektorze nieruchomości, a jej skrupulatne spełnienie staje się nie tylko wymogiem, ale i szansą na kreowanie bardziej zrównoważonej przyszłości oraz dostęp do dodatkowych źródeł finansowania.

## Kwalifikowalność i zgodność z Taksonomią w sektorze budownictwa w ramach opublikowanych ujawnień za 2022 rok



<sup>2</sup> Raport z podsumowania przeglądu obowiązkowych ujawnień taksonomicznych przedsiębiorstw za rok 2022, czerwiec 2023 r., Deloitte, [https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/pl/Documents/Reports/pl\\_Raport\\_Podsumowanie-przeglądu-obowiązkowych-ujawnień-taksonomicznych-przedsiębiorstw-za-rok-2022.pdf](https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/pl/Documents/Reports/pl_Raport_Podsumowanie-przeglądu-obowiązkowych-ujawnień-taksonomicznych-przedsiębiorstw-za-rok-2022.pdf)  
<sup>3</sup> <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX%3A32021R2178>

# Bibliografia

## Rozdział 1 - Rozliczanie inwestycji w nieruchomości

Część 1:

<https://dart.deloitte.com/iGAAP/home/financial-reporting/igaap/vol-a-a-guide-ifs-reporting/a8-investment-property>

Część 2:

<https://dart.deloitte.com/iGAAP/home/financial-reporting/igaap/vol-a-a-guide-ifs-reporting/a25-business-combinations#SL452772550-424517>

<https://dart.deloitte.com/iGAAP/home/financial-reporting/igaap/vol-a-a-guide-ifs-reporting/a10-impairment-assets>

Część 3:

<https://dart.deloitte.com/iGAAP/home/financial-reporting/igaap/vol-a-a-guide-ifs-reporting/a7-property-plant-equipment>

<https://dart.deloitte.com/iGAAP/home/financial-reporting/igaap/vol-a-a-guide-ifs-reporting/a8-investment-property>

<https://dart.deloitte.com/iGAAP/home/financial-reporting/igaap/vol-a-a-guide-ifs-reporting/a18-borrowing-costs#SL452753219-424510>

Część 4:

<https://dart.deloitte.com/iGAAP/home/financial-reporting/igaap/vol-a-a-guide-ifs-reporting/a8-investment-property>

<https://dart.deloitte.com/iGAAP/home/financial-reporting/igaap/vol-a-a-guide-ifs-reporting/a3-first-time-adoption-ifs-accounting?q=deemed&nav=srl>

Część 5:

<https://dart.deloitte.com/iGAAP/home/financial-reporting/igaap/vol-a-a-guide-ifs-reporting/a17-leases#SL452749690-424509>

<https://dart.deloitte.com/iGAAP/home/financial-reporting/igaap/vol-a-a-guide-ifs-reporting/a17-leases#SL452749709-424509>

<https://dart.deloitte.com/iGAAP/home/financial-reporting/igaap/vol-a-a-guide-ifs-reporting/a17-leases#SL841375245-424509>

<https://dart.deloitte.com/iGAAP/home/financial-reporting/igaap/vol-a-a-guide-ifs-reporting/a17-leases#SL760710186-424509>

Część 6:

<https://dart.deloitte.com/iGAAP/home/financial-reporting/igaap/vol-a-a-guide-ifs-reporting/a17-leases#SL607700015-424509>

<https://dart.deloitte.com/iGAAP/home/financial-reporting/igaap/vol-a-a-guide-ifs-reporting/a17-leases#SL607551102-424509>

Część 7:

<https://dart.deloitte.com/iGAAP/home/financial-reporting/igaap/vol-a-a-guide-ifs-reporting/a8-investment-property>

<https://dart.deloitte.com/iGAAP/home/financial-reporting/igaap/vol-a-a-guide-ifs-reporting/a17-leases#SL452749714-424509>

Część 8:

<https://dart.deloitte.com/iGAAP/home/financial-reporting/igaap/vol-a-a-guide-ifs-reporting/a17-leases#SL452746668-424509>

Część 9:

<https://dart.deloitte.com/iGAAP/home/financial-reporting/igaap/vol-a-a-guide-ifs-reporting/a19-effects-changes-in-foreign-exchange>

Część 10:

<https://dart.deloitte.com/iGAAP/home/financial-reporting/igaap/vol-a-a-guide-ifs-reporting/a8-investment-property>

<https://dart.deloitte.com/iGAAP/home/financial-reporting/igaap/vol-a-a-guide-ifs-reporting/a20-non-current-assets-held-for>

<https://dart.deloitte.com/iGAAP/home/financial-reporting/igaap/vol-a-a-guide-ifs-reporting/a13-income-taxes#SL452711374-424505>

<https://dart.deloitte.com/iGAAP/home/financial-reporting/igaap/vol-a-a-guide-ifs-reporting/a17-leases#SL452749861-424509>

# Autorzy

Raport Real Estate Accounting Guide 2024 został przygotowany przez ekspertów Deloitte:

## Rozdział 1

### **Audit & Assurance:**

Ewelina Dufurat, Dyrektorka

### **IFRS Support:**

Marcin Samolik, Senior Manager

Aleksandra Rytko, Senior Manager

## Rozdział 2

### **Real Estate Advisory:**

Dominik Stojek, Partner

Agata Holak – Mazanka, Audit Project Manager

## Rozdział 3

### **Tax Advisory:**

Aleksander Kot, Partner

Anna Chylak, Senior Manager

## Rozdział 4

### **Audit & Assurance:**

Damian Zwara, Senior Manager

Joanna Wilczyńska, Senior Manager

Maria Napiontek, Senior Consultant

### **Risk Advisory:**

Tomasz Gasiński, Partner Associate

Magdalena Osowiecka, Senior Manager

Marta Górecka, Senior Manager

Anna Bryła, Senior Consultant

Łukasz Mikowski-Feret, Consultant

# Poznaj nasz zespół:



**Dominik Stojek**  
Partner, Real Estate Advisory  
dstojek@deloittece.com



**Tomasz Gasiński**  
Partner Associate, Risk Advisory  
tgasinski@deloittece.com



**Ewelina Dufurat**  
Dyrektorka, Audit & Assurance  
edufurat@deloittece.com



**Sylwia Toczyska**  
Partner Associate, Head of Real Estate in  
Business Process Solutions  
stoczyska@deloittece.com



**Łukasz Michorowski**  
Partner, Audit & Assurance  
lmichorowski@deloittece.com



**Damian Zwara**  
Senior Manager, Audit & Assurance  
dzwara@deloittece.com



**Aleksander Kot**  
Partner, Tax Advisory  
alkot@deloittece.com

# Deloitte.

Nazwa Deloitte odnosi się do jednej lub kilku jednostek Deloitte Touche Tohmatsu Limited, („DTTL”) i jej firm członkowskich oraz ich jednostek stowarzyszonych (zwanym łącznie „organizacją Deloitte”). DTTL (zwana również „Deloitte Global”), jej firmy członkowskie i podmioty z nimi powiązane są prawnie odrębnymi, niezależnymi podmiotami, które nie mogą podejmować decyzji ani zobowiązań za inne podmioty wobec osób trzecich. DTTL, jej firmy członkowskie i podmioty z nimi powiązane ponoszą odpowiedzialność wyłącznie za własne działania i zaniechania, a nie za działania i zaniechania innych firm członkowskich. DTTL nie świadczy usług na rzecz klientów. Więcej informacji można znaleźć na stronie: [www.deloitte.com/about](http://www.deloitte.com/about).

Deloitte świadczy najwyższej jakości usługi rewizji finansowej, doradztwa gospodarczego i podatkowego niemal 90 procent firm w rankingu Fortune Global 500® i tysiącom spółek prywatnych. Nasi specjaliści działają w wielu branżach kształtujących dzisiejszy rynek, wypracowując wymierne, trwałe wyniki, które zwiększają zaufanie publiczne do rynków kapitałowych, inspirowanie klientów do podejmowania ambitnych decyzji biznesowych i wspierają rozwój gospodarczy i społeczny. Czerpiąc z ponad 175 lat doświadczenia zdobytego na rynku, Deloitte prowadzi działalność w ponad 150 krajach na całym świecie. Aby dowiedzieć się, w jaki sposób ok. 415 tysięcy naszych pracowników wywiera pozytywny wpływ na środowisko i otoczenie, w którym żyją i pracują, zachęcamy do odwiedzenia strony [www.deloitte.com](http://www.deloitte.com).

Powyższa publikacja zawiera jedynie informacje natury ogólnej. Deloitte Touche Tohmatsu Limited („DTTL”), globalna sieć jej firm członkowskich oraz jednostek z nimi powiązanych (zwanym łącznie „organizacją Deloitte”) nie świadczą za jej pośrednictwem profesjonalnych usług ani nie udzielają profesjonalnych porad. Przed podjęciem jakichkolwiek decyzji lub działań, które mogą mieć wpływ na finanse lub działalność firmy, należy skorzystać z porady specjalisty.

Nie składamy żadnych oświadczeń, nie udzielamy gwarancji ani nie podejmujemy zobowiązań (jawnych ani dorozumianych) dotyczących dokładności i kompletności informacji zawartych w niniejszej publikacji. DTTL, jej firmy członkowskie, podmioty z nimi powiązane, ich pracownicy oraz agenci nie ponoszą odpowiedzialności za straty lub szkody, wynikające bezpośrednio lub pośrednio z wykorzystania niniejszej publikacji. DTTL i jej firmy członkowskie oraz podmioty z nimi powiązane stanowią oddzielne i niezależne podmioty prawne.

© 2024. Wszelkich informacji udziela Deloitte Central Europe.