



Setor imobiliário

IFRS 15 Receita - Você está preparado?

kpmg.com/ifrs



Você está preparado?

A IFRS 15 mudará a maneira como muitas incorporadoras imobiliárias contabilizam os seus contratos de vendas.

Para ajudá-lo a conduzir o seu projeto de implementação até a linha de chegada, elaboramos uma lista de considerações-chave na qual as incorporadoras imobiliárias precisam se concentrar.



Para cada um dos pontos a seguir, será fundamental documentar a sua análise e as suas conclusões



Avaliando a expectativa de recebimento

Você avaliou como a determinação da expectativa de recebimento impactará o seu reconhecimento de receita?

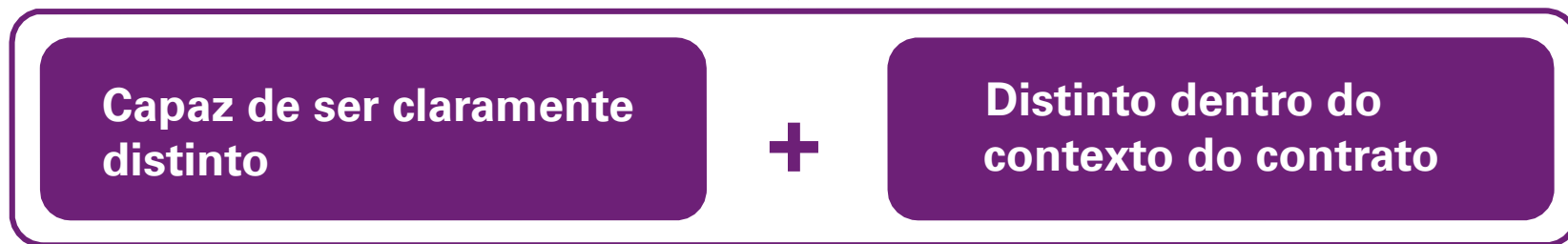
Você geralmente não pode reconhecer a receita de um contrato até que a cobrança seja considerada provável.



Nos termos da IFRS 15, a expectativa de recebimento é avaliada em primeiro lugar em vez de ser avaliada quando da decisão de reconhecer ou não a receita

Obrigações de desempenho

Os terrenos, as edificações e outros elementos do seu contrato atendem ao novo teste de **obrigação de desempenho “distinta”** para ser contabilizado separadamente?



Pense sobre...

Áreas comuns | Estacionamentos de automóveis | Serviços de Gestão | Títulos de Clube de Golfe

Reconhecimento ao longo do tempo

Os seus contratos de venda atendem a **um dos três critérios** que requerem que a receita seja reconhecida ao longo do tempo - por exemplo: percentual de conclusão (POC) ?

O cliente consome os benefícios conforme a empresa realiza

por exemplo: serviços de gestão

O cliente controla o ativo conforme ele é criado

por exemplo: construção em terrenos do cliente

O ativo não tem uso alternativo e o direito ao pagamento existe

por exemplo: vendas de apartamentos fora do plano

Obras em andamento

A sua política contábil para obras em andamento atende aos requerimentos da IFRS 15?



Você precisará...

Capitalizar os valores relacionados ao desempenho futuro



Você não poderá...

Reconhecer as obras em andamento como ajuste no balanço patrimonial para garantir uma margem de lucro estável

Medida do progresso

A medida do progresso que você escolheu reflete o desempenho nos termos do contrato?

Utilize qualquer um dos dois

Método de saída

**por exemplo:
levantamento de
informações da
construção**

ou

Método de entrada

**por exemplo:
método de custo
a custo**

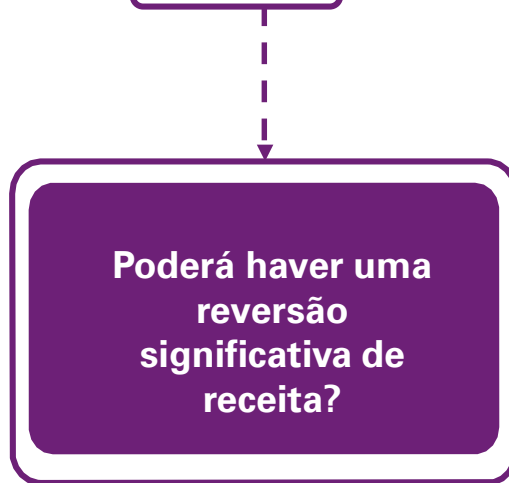
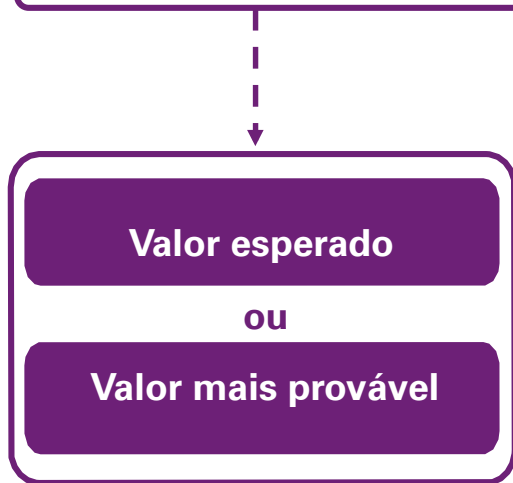


**Você considerou o
impacto sobre a
contabilização de
custos?**

**por exemplo: materiais
não instalados,
desperdício**

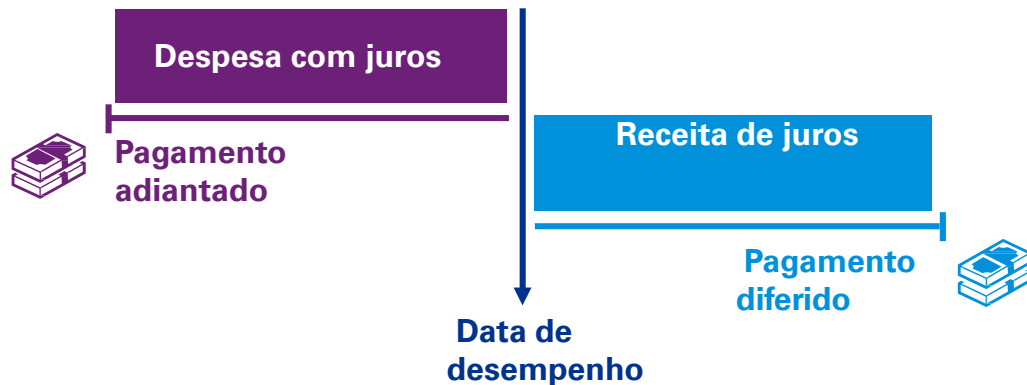
Contraprestação variável

Para bônus de conclusão e de ocupação, você decidiu sobre o **método de estimativa** e aplicou a **restrição** ?



Componentes de financiamento significativos

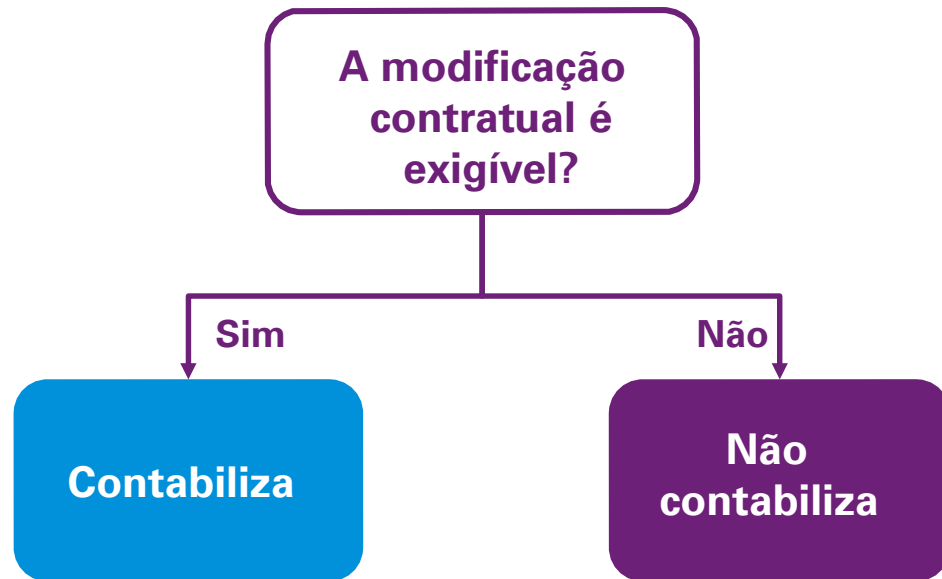
A condição de pagamento diferido ou adiantado dentro dos seus contratos gera um componente de financiamento significativo?



Os cálculos podem ser complexos, especialmente para contratos reconhecidos ao longo do tempo

Reivindicações e modificações

A sua política contábil reflete o requerimento de exigibilidade para modificações contratuais?



Custos de obtenção de contratos

Você irá **capitalizar** seus custos de vendas e marketing?



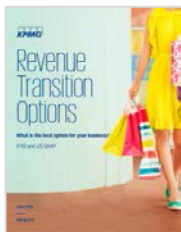
Geralmente, os custos com vendas e marketing são contabilizados como despesas conforme são incorridos



Expediente prático - Contabilize os custos conforme são incorridos caso o período de amortização seja inferior a um ano

Ajustes de transição

Você identificou todas as áreas nas quais existem diferenças entre a IFRS 15 e a sua contabilidade existente?



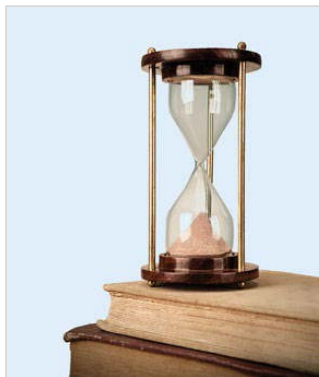
Utilize nossas orientações nas publicações Transition Options e Issues In-Depth



A IFRS 15 contém mais detalhes do que os requerimentos existentes de receita, de tal forma que você poderá encontrar mudanças inesperadas na sua contabilidade

Requerimentos de divulgação

Você identificou as informações e os processos adicionais necessários para atender aos requerimentos de divulgação?



Leia o nosso Guia para Demonstrações Financeiras Anuais - Suplemento da IFRS 15



De acordo com a IFRS 15, você precisará fornecer informações mais detalhadas sobre os termos e as condições contratuais, e como e quando reconhece a receita

Checklist das ações

Você já ...?	☑	Você já ...?	☑
Avaliou o impacto da expectativa de cobrança da contraprestação?	<input type="checkbox"/>	Revisou as suas estimativas de elementos de contraprestação variável . Por exemplo:	<input type="checkbox"/>
Apurou se os seus contratos incluem mais de uma obrigação de desempenho? por exemplo: terrenos, áreas comuns e estacionamentos de automóveis?	<input type="checkbox"/>	bônus de conclusão e ocupação? Identificou e calculou quaisquer componentes de financiamento significativos?	<input type="checkbox"/>
Identificou contratos que atendem aos critérios de reconhecimento ao longo do tempo?	<input type="checkbox"/>	Documentou a sua política contábil para reivindicações e modificações?	<input type="checkbox"/>
Checou se a sua política contábil para obras em andamento atende aos requerimentos da IFRS 15?	<input type="checkbox"/>	Avaliou se capitalizará ou não os seus custos com vendas e marketing?	<input type="checkbox"/>
Selecionou a medida de progresso referente a contratos reconhecidos ao longo do tempo?	<input type="checkbox"/>	Identificou e quantificou os seus ajustes de transição? Identificou as informações adicionais necessárias para atender aos requerimentos de divulgação?	<input type="checkbox"/>

Como você se saiu nas respostas?

Das 11 perguntas apresentadas, para quantas você respondeu “sim”?

Todas as 11 - Você está preparado!

5-10 - Você está no caminho certo

0-4 - Você realmente precisa se envolver mais



Não se esqueça dos impactos mais amplos do negócio



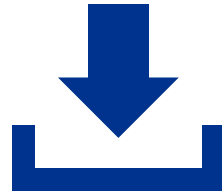
Você já...?

- **Atualizou o seu relatório da administração, incluindo KPIs?**
- **Desenvolveu um plano de transição para execuções em paralelo, incluindo reconciliações?**
- **Refletiu sobre os impactos fiscais?**
- **Calculou o impacto nos planos de bonificação?**
- **Comparou sua abordagem com a de seus pares?**

Saiba mais



**Converse
com o seu
contato na
KPMG**



**Utilize o nosso
kit de
ferramentas de
transição**



**Acompanhe
as discussões
no LinkedIn**



www.kpmg.com.br

[!\[\]\(c507f772dba2b921f86777f01218e570_img.jpg\) !\[\]\(a75296508989caaa77a08d26cfccd4e5_img.jpg\) !\[\]\(55463e2fc8fd9dd5cdf6584182081aba_img.jpg\) !\[\]\(fef9323b6f87c1ae579afe2ce735bcc8_img.jpg\)](#) /kpmgbrasil

© 2017 KPMG Assessores Ltda., uma sociedade simples brasileira, de responsabilidade limitada, e firma-membro da rede KPMG de firmas-membro independentes e afiliadas à KPMG International Cooperative (“KPMG International”), uma entidade suíça. Todos os direitos reservados. Impresso no Brasil. (KPDS 201175)

O nome KPMG e o logotipo são marcas registradas ou comerciais da KPMG International.