

IFRS 15: impatti per le imprese di costruzione e real estate

di Francesco Ballarin (*)

Il nuovo standard IFRS 15 sarà obbligatorio dal 1° gennaio 2018 per gli IFRS adopter dei Paesi membri che si stanno già adoperando per stimare gli impatti delle nuove regole per la rilevazione dei ricavi. In questo articolo l'attenzione verrà concentrata sui possibili impatti del principio per le entità che operano nel settore delle costruzioni e del real estate.

Introduzione

Con l'IFRS 15 - *Revenue from contract with customers* e l'equivalente nuova *guidance* degli US GAAP, l'International Accounting Standards Board (IASB) ed il Financial Accounting Standard Board (1) (FASB) hanno rispettivamente emesso il *framework* complessivo per la rilevazione dei ricavi. Le linee guida contenute nell'IFRS 15 sono molto più dettagliate delle previsioni contenute negli attuali IFRS per la rilevazione dei ricavi (2), in quanto includono estese guide operative ed esempi illustrativi, e potranno comportare significativi cambiamenti che hanno bisogno di essere pianificati con molta attenzione. Gli *IFRS adopter* hanno già iniziato a valutare agli impatti di questo nuovo *standard* sia per i cambiamenti delle modalità con le quali le vendite verranno rilevate nel futuro, ma anche e soprattutto per gli impatti economici e patrimoniali della transizione al nuovo *standard*. Sono infatti permessi approcci differenti che possono avere un effetto significativo sugli ammontari rilevati a conto economico e stato patrimoniale.

Per le entità che operano nel settore delle costruzioni e immobiliare, una prima analisi indica che i seguenti aspetti potrebbero rivestire una significativa rilevanza:

- il momento i cui le vendite vengono rilevate: in un determinato momento o lungo un periodo di tempo;
- se le vendite sono rilevate lungo un periodo di tempo, la modalità con la quale sono misurati e rilevati i relativi avanzamenti;
- la separazione contabile di un contratto in due o più componenti e in alternativa,

l'accorpamento di due o più contratti in una singola obbligazione *overall*;

- il trattamento di un contratto che prevede un ammontare variabile dei compensi;
- la gestione delle modifiche contrattuali;
- la capitalizzazione o meno dei costi per l'ottenimento del contratto;
- le rettifiche per tener conto del *time value of money* (la componente finanziaria).

Inoltre l'IFRS 15 richiede una maggiore *disclosure* relativamente alla *revenue recognition*, pertanto è probabile che le entità dovranno rivedere o introdurre nuovi processi per la raccolta delle informazioni necessarie.

Gli effetti commerciali

L'adozione dell'IFRS 15 potrebbe portare cambiamenti significativi nei processi di rilevazione delle vendite e dei relativi profitti. Si dovranno quindi considerare e pianificare azioni su una vasta gamma di tematiche tra le quali:

- la conformità con i *covenant* bancari;
- i compensi basati sulle *performance* (inclusi i pagamenti basati su azioni);

Note:

(*) Senior manager - BDO Italia S.p.A.

(1) Organismo non governativo statunitense istituito nel 1973 in sostituzione dell'American Institute of Certified Public Accountants (AICPA). Il FASB ha, principalmente, poteri regolamentari in ambito contabile, poiché emana con regolarità i principi che le imprese statunitensi sono tenute a osservare nel redigere il bilancio di esercizio.

(2) Attualmente i principi contabili che trattano la rilevazione dei ricavi sono lo IAS 11 - *Construction contracts*, lo IAS 18 - *Revenue* nonché le relative interpretazioni.

Principi contabili internazionali

- i processi di *budgeting* interno;
- le obbligazioni di carattere fiscale;
- le comunicazioni al mercato ed agli investitori incluso il rispetto dei requisiti regolamentari (che potrebbero insorgere dall'aspettativa di cambiamenti significativi sulle *performance* o sulla posizione finanziaria comunicata).

Sarà necessario effettuare una revisione dei termini e delle condizioni dei contratti esistenti (in particolare per i contratti a lungo termine che si estendono nei periodi nei quali sarà applicato l'IFRS 15) come anche dei contratti che verranno stipulati in futuro. In alcuni casi le entità potrebbero valutare di effettuare dei cambiamenti ai contratti di vendita con i propri clienti.

Sarà quindi probabile che in futuro, l'ufficio commerciale necessiterà di collaborare in maniera più stretta con l'amministrazione, in modo che gli effetti sul bilancio dei cambiamenti nei contratti di vendita possano essere compresi in anticipo.

In futuro, l'ufficio commerciale dovrà collaborare più strettamente con l'amministrazione, così che gli effetti sul bilancio dei cambiamenti nei contratti di vendita possano essere compresi in anticipo.

Ciascun criterio permette la rilevazione dei ricavi di vendita.

Il primo elemento del terzo criterio (la nozione che il venditore non ha un uso alternativo dell'attività) rappresenta un sottile, ma significativo cambiamento rispetto ai requisiti esistenti. Ad esempio, la costruzione di blocchi di apparta-

menti con specifici *standard* generalmente non ricadono nell'ambito di applicazione dello IAS 11 - Lavori su ordinazione, in quanto ogni appartamento presenta *design* e caratteristiche simili e pertanto non è soggetto ad un contratto che sia specificatamente negoziato per un cliente. Le vendite di ciascun appartamento sono di norma riconosciute al loro completamento.

Al contrario l'IFRS 15 prima considera se il venditore possiede quello che viene definito un "uso alternativo" per ogni appartamento. Non si avrà un uso alternativo se il venditore non è in grado contrattualmente di vendere un particolare appartamento ad un altro cliente o sostituirlo con un appartamento alternativo. Anche se il venditore fosse in grado di sostituire un appartamento senza rompere il contratto, ma incorrendo in costi significativi, si considera che l'entità abbia una limitazione di carattere pratico sulla capacità di dirigere un *asset* (l'appartamento) ad un altro uso (la vendita ad un cliente differente).

Di conseguenza, l'entità dovrà porre maggior attenzione al fatto che il venditore abbia, a tutte le fasi del contratto, un inderogabile diritto ad essere pagato per il lavoro che è stato fatto a tale data. Questo requisito comporterà un'attenta analisi dei termini precisi di ciascun contratto inclusi, in particolare, gli effetti di ogni termine che permetta al cliente di cancellare, ridurre o modificare significativamente il contratto esistente. Questa analisi potrebbe inoltre richiedere una considerazione in merito alla normativa vigente in ciascun Paese. L'analisi si concentrerà su tutte quelle circostanze, diverse dall'inadempimento delle obbligazioni contrattuali da parte del venditore, per le quali il cliente potrebbe essere chiamato a pagare il corrispettivo per i prodotti o servizi forniti a quel momento. Questo implica che debba essere stimato un ammontare che approssima il prezzo di vendita del bene o servizio che è stato fornito. Le compensazioni per la perdita di profitto non soddisfano tale condizione. In

Rilevazione delle vendite in un determinato momento o lungo un periodo di tempo

L'IFRS 15 contiene specifiche e precise linee guida da applicarsi nella determinazione del momento in cui le vendite debbano essere rilevate lungo un periodo di tempo (spesso riferite alla percentuale di completamento in base agli *standard* esistenti) o in un determinato momento.

Relativamente alle obbligazioni di fare adempiute nel corso del tempo, lo *standard* individua tre criteri:

- il cliente simultaneamente riceve e utilizza i benefici derivanti dalla prestazione svolta dall'entità man mano che quest'ultima la effettua;
- la prestazione dell'entità crea o migliora l'attività (per esempio, lavori in corso) che il cliente controlla man mano che l'attività è creata o migliorata; o
- la prestazione dell'entità non crea un'attività che presenta un uso alternativo per l'entità e l'entità ha il diritto esigibile al pagamento della prestazione completata fino alla data considerata.

alternativa il venditore può avere il diritto legale e l'abilità pratica di richiedere il completamento del contratto ed i pagamenti dai suoi clienti.

Misurazione e rilevazione dei progressi verso l'adempimento completo dell'obbligazione di fare

Se i ricavi vengono rilevati lungo un periodo di tempo, il principio generale è che le vendite siano rilevate nella misura in cui ciascuna obbligazione di fare sia stata adempiuta in dal venditore.

L'IFRS 15 al paragrafo 41 ammette che la valutazione dei progressi possa essere basata sia sui metodi basati sugli *output*, sia sui metodi basati sugli *input*. I paragrafi B14-B19 forniscono indicazioni sull'utilizzo dei metodi basati sugli *output* e dei metodi basati sugli *input* per valutare i progressi dell'entità verso l'adempimento completo dell'obbligazione di fare.

Nei metodi basati sugli *output* i ricavi sono rilevati sulla base di valutazioni dirette del valore che hanno per il cliente i beni o servizi trasferiti fino alla data considerata rispetto ai beni o servizi promessi nel contratto che rimangono da trasferire.

Secondo i metodi basati sugli *input*, i ricavi sono rilevati sulla base degli sforzi o degli *input* impiegati dall'entità per adempiere l'obbligazione di fare (per esempio, le risorse consumate, le ore di lavoro dedicate, i costi sostenuti, il tempo trascorso o le ore-macchina utilizzate) rispetto al totale degli *input* previsti per l'adempimento della *performance obligation*.

Tra i metodi basati sugli *output* rientrano ad esempio il censimento delle prestazioni completate fino alla data considerata, la valutazione dei risultati conseguiti, le tappe importanti raggiunte, il tempo trascorso e il numero di unità prodotte o consegnate.

Per decidere se applicare un metodo basato sugli *output* per valutare i progressi, l'entità deve esaminare se gli *output* selezionati possano rappresentare fedelmente le prestazioni dell'entità ai fini dell'adempimento completo dell'obbligazione di fare.

Gli svantaggi dei metodi basati sugli *output* risiedono nel fatto che gli *output* utilizzati per valutare i progressi possono non essere direttamente osservabili e che l'informazione

necessaria per applicare detti metodi può essere disponibile all'entità solo a costi eccessivi.

I metodi basati sugli *input* presentano una lacuna, ossia la possibile mancanza di collegamento diretto tra gli *input* dell'entità e il trasferimento al cliente del controllo dei beni o servizi. Conseguentemente ogni *input* che non ha un collegamento diretto con l'obbligazione del venditore di trasferire beni e servizi vanno esclusi quando si procede alla misurazione dei progressi alla data. Ad esempio certi contratti prevedono delle attività amministrative o di *set-up* per portare l'entità nella posizione di eseguire i servizi previsti dal contratto. Questi costi includono ad esempio costi logistici per il trasporto degli strumenti e macchinari utensili sul sito costruttivo. In base all'IFRS 15 questi costi non danno adito alla rilevazione di ricavi. Invece i costi sostenuti per l'ottenimento del contratto devono essere capitalizzati se rispettano i criteri per la loro capitalizzazione come attività (si rimanda ai paragrafi 91 e seguenti dell'IFRS 15). In aggiunta la *guidance* relativa alla rilevazione dei ricavi dell'IFRS 15 copre anche la modalità di rilevazione del margine sui ricavi. Per esempio un contratto di costruzione di un immobile può comprendere l'installazione da parte del venditore di elementi di alto valore, come ad esempio gli ascensori. L'IFRS 15 prevede che, sebbene sia appropriato rilevare i ricavi dalla vendita degli ascensori nel momento il relativo controllo è stato trasferito al cliente, non è appropriato rilevare il relativo margine per l'installazione. Questo perché l'obbligazione del venditore è connessa alla costruzione dell'immobile che prevede l'installazione di elementi come gli ascensori. La fornitura di componenti (gli ascensori) non comporta lo svolgimento di alcun servizio di costruzione e installazione. Conseguentemente ed in particolar modo se si adotta un metodo di misurazione basato sugli *input*, in molti casi il venditore rileverà un uguale ammontare di ricavi e costi per la vendita degli ascensori, mentre rileverà il relativo margine per la loro installazione una volta che questi saranno installati nell'immobile.

Separazione contabile o raggruppamento di due o più contratti

In precedenza gli IFRS contenevano una breve guida in merito alla separazione

Principi contabili internazionali

(c.d. *unbundling*) dei contratti in una o più parti del contratto. Invece l'IFRS 15 contiene delle linee guida molto dettagliate perciò le entità dovranno modificare le loro attuali modalità di contabilizzazione e approccio per essere *compliant* con le nuove regole. Ciò potrà avere un significativo effetto sulle modalità di rilevazione delle vendite e dei profitti. È quindi probabile che i cambiamenti per le entità che operano nel settore immobiliare saranno particolarmente significativi.

Ad esempio ci si dovrà chiedere se la terra venduta come una parte della più ampia iniziativa di sviluppo immobiliare debba essere rilevata separatamente o come una parte del contratto di costruzione complessivo. Similarmente per i blocchi di appartamenti devono essere fatte alcune considerazioni in merito alla rilevazione delle aree comuni, parcheggi e altre amenità e per i servizi *on-going* forniti (come ad esempio i servizi di *property management*) una volta che la costruzione è stata completata.

L'IFRS 15 prevede inoltre che due o più contratti debbano essere raggruppati e rilevati come un singolo contratto se:

- il contratto è stato negoziato come un “pacchetto” con un unico obiettivo commerciale;
- l'ammontare dei corrispettivi che verranno ricevuti in un contratto dipendono dal prezzo o dalle obbligazioni di un altro contratto; o
- i beni ed i servizi previsti nel contratto (o alcuni di questi) costituiscono una singola *performance obligation*.

L'obiettivo delle linee guida contenute nell'IFRS 15 è di assicurare che un particolare bene o servizio, indipendentemente dalla forma legale dei contratti con i clienti, venga rilevato contabilmente in maniera uniforme. Conseguentemente, dovranno essere fatte delle attente considerazioni in merito agli obiettivi commerciali perseguiti o agli elementi coperti da uno o più contratti con lo stesso cliente.

Contratti che prevedono ammontari variabili dei compensi

I contratti di vendita immobiliari possono contenere clausole che prevedono compensi variabili per il venditore. Ad esempio il contratto potrebbe prevedere un *bonus* a favore del costruttore se l'immobile viene completato

L'IFRS 15 ammette che la valutazione dei progressi possa essere basata sia sui metodi basati sugli output, sia sui metodi basati sugli input.

prima di una data definita, oppure possono essere previste delle penali da dedurre dal prezzo di vendita in caso di ritardo nel completamento delle opere. Queste clausole ricadono in quelle che sono definite *variable consideration* dall'IFRS 15. Tale aspetto è molto significativo in quanto il nuovo *standard* pone dei limiti alla rilevazione dei ricavi quando i compensi sono variabili. Questo limite comporta che i ricavi vengono rilevati quando è altamente probabile che non ci sarà un *reversal* dei ricavi rilevati ad una certa data (per esempio perché gli obiettivi previsti per il pagamento di un *bonus* non sono stati raggiunti). Ciò potrebbe comportare un ritardo nella rilevazione dei ricavi rispetto alla prassi contabile attuale. Per stimare l'importo del corrispettivo variabile, l'entità deve utilizzare uno dei due metodi seguenti:

a) il valore atteso, ossia la somma degli importi ponderati per le probabilità in una forchetta di possibili importi del corrispettivo;

b) l'importo più probabile, ossia l'importo più probabile in una forchetta di possibili importi del corrispettivo (ossia, il risultato più probabile del contratto). L'importo più probabile può costituire una stima adeguata del corrispettivo variabile se il contratto ha soltanto due risultati possibili (per esempio, o l'entità ottiene un premio di rendimento o non lo ottiene).

a) il valore atteso, ossia la somma degli importi ponderati per le probabilità in una forchetta di possibili importi del corrispettivo;

b) l'importo più probabile, ossia l'importo più probabile in una forchetta di possibili importi del corrispettivo (ossia, il risultato più probabile del contratto). L'importo più probabile può costituire una stima adeguata del corrispettivo variabile se il contratto ha soltanto due risultati possibili (per esempio, o l'entità ottiene un premio di rendimento o non lo ottiene).

La gestione delle modifiche contrattuali

È comune nel settore immobiliare e delle costruzioni, che l'entità delle opere e/o il prezzo contrattuale vengano modificati a seguito di variazioni nell'entità dei lavori o perché vengono aggiunti beni e servizi addizionali al contratto. Gli attuali IFRS hanno *guidance* limitate in merito all'*accounting* di questi cambiamenti. L'IFRS 15 invece include una guida dettagliata che, in base alle modalità con le quali il contratto può essere modificato, prevede che il cambiamento sia rilevato retrospettivamente (con un aggiustamento immediato ai ricavi verso l'alto o verso il basso) oppure prospettivamente; in quest'ultimo caso gli effetti della modifica contrattuale sono rilevati nei periodi futuri.

Le nuove regole potranno portare ad un significativo cambiamento nell'operatività

dell'entità dovuto al fatto che nel passato sono stati adottati una varietà di approcci. Vi potranno pertanto essere significativi cambiamenti nella modalità di rilevazione dei ricavi delle vendite.

IFRS 15 include guidance molto dettagliate in relazione alla rilevazione dei ricavi nonché in merito ai criteri di determinazione dei costi.

capitalizzarli e quindi ammortizzarli lungo un appropriato periodo di tempo.

Come espediente pratico, l'entità può rilevare i costi incrementali per l'ottenimento del contratto come spesa nel momento in cui

sono sostenuti, se il periodo di ammortamento dell'attività che l'entità avrebbe altrimenti rilevato non supera un anno.

Capitalizzare o spendere i costi associati all'ottenimento del contratto?

In aggiunta alle *guidance* molto dettagliate per la rilevazione dei ricavi, l'IFRS 15 contiene alcuni criteri per determinare quando i costi per l'acquisizione di un contratto debbano essere rilevati come un'attività o quando debbano essere spesi.

L'IFRS 15 sul tema è restrittivo in quanto permette di considerare solo i costi incrementali per l'ottenimento del contratto. Conseguentemente solo quei costi che non sarebbero stati sostenuti se il contratto non fosse stato ottenuto sono *eligible* per essere considerati. Un esempio sono le commissioni sulla vendita che sono pagabili solo se il cliente completa la vendita. Invece i costi *on-going* per lo svolgimento dell'attività non sono *eligible* per essere considerati in quanto questi costi si sarebbero sostenuti indipendentemente dall'ottenimento dello specifico contratto. Sebbene si possa sostenere che alcuni costi risulterebbero inferiori se un'entità non fosse coinvolta nell'ottenere un contratto di vendita, l'IFRS 15 non permette che i contratti vengano analizzati *on a portfolio basis*.

L'attenzione viene posta invece sui costi incrementali attribuibili ad ogni singolo contratto. Una volta identificati i costi incrementali per l'ottenimento del contratto con il cliente, l'entità deve contabilizzarli come attività, se prevede di recuperarli, generalmente tramite i profitti che verranno generati dai relativi contratti. Tali attività sono poi ammortizzate in base al trasferimento dei beni o servizi cui si riferiscono. Sarà necessario determinare, ricorrendo ad una stima, il periodo appropriato per il loro ammortamento.

Questo potrebbe rappresentare un cambiamento significativo per alcune entità in quanto attualmente questi costi vengono rilevati in diverse modalità. Per esempio molte entità semplicemente li spendono quando vengono sostenuti, mentre per questi costi l'IFRS 15 comporta la necessità di introdurre sistemi e processi per identificare tali costi,

Quali rettifiche bisogna operare per tener conto del time value of money?

I contratti nel settore immobiliare possono prevedere incassi dai clienti che non corrispondono alle tempistiche con le quali vengono riconosciuti i ricavi. Se la componente finanziaria è significativa, l'IFRS 15 prevede che i ricavi debbano essere rettificati per tener conto della componente finanziaria implicita.

Come espediente pratico, l'entità non è tenuta a rettificare l'importo promesso del corrispettivo per tener conto degli effetti di una componente di finanziamento significativa se all'inizio del contratto l'entità si aspetta che l'intervallo di tempo tra il momento in cui l'entità trasferirà al cliente il bene o servizio promesso e il momento in cui il cliente effettuerà il relativo pagamento non supererà un anno.

Nella maggior parte dei casi le rettifiche per la componente finanziaria sono richieste quando il cliente paga in anticipo o con una dilazione. I pagamenti dilazionati comportano la rilevazione di un provento finanziario e una riduzione delle vendite (in quanto il venditore sta finanziando il suo cliente) mentre i pagamenti in anticipo comportano la rilevazione di un onere finanziario ed un incremento (differimento) dei ricavi (in quanto il venditore nella sostanza si sta finanziando dal suo cliente).

L'approccio del nuovo IFRS 15 si propone di riflettere il *cash selling price* del bene o del servizio sottostante al momento in cui è trasferito al cliente.

Ciò si manifesta in quelle transazioni che includono una componente finanziaria significativa che viene suddivisa in due parti: una relativa alla vendita del bene o servizio, l'altra relativa al contratto di finanziamento. Ad ogni modo le implicazioni per i processi interni e i sistemi informativi che dovranno identificare quando una componente finanziaria debba essere

Principi contabili internazionali

identificata e rilevata, potranno essere rilevanti.

Le informazioni integrative

Gli utilizzatori dei bilanci ed i *Regulator*, hanno spesso criticato la *disclosure* degli IFRS dicendo che in taluni casi appariva inadeguata e priva di coesione con le altre informazioni riportate nel bilancio. Questo ha comportato alcune difficoltà nella comprensione delle stime effettuate per la rilevazione e valutazione dei ricavi. Di conseguenza sono state incluse nell'IFRS 15 delle disposizioni in materia di informativa con l'obiettivo che l'entità fornisca informazioni sufficienti per consentire agli utilizzatori del bilancio di comprendere la natura, l'importo, la tempistica e il grado di incertezza dei ricavi e dei flussi finanziari provenienti dai contratti con i clienti.

Per conseguire questo obiettivo, l'entità deve fornire informazioni quantitative e qualitative su tutti i seguenti elementi:

- a) i contratti da essa conclusi con i clienti;
 - b) i giudizi significativi, e gli eventuali cambiamenti di giudizio, formulati ai fini dell'applicazione del presente Principio a detti contratti; e
 - c) le attività rilevate a titolo dei costi sostenuti per ottenere o eseguire i contratti con i clienti.
- Ciò significa inoltre che, anche se l'entità conclude che gli effetti del nuovo *standard* sulla *revenue recognition* non sono significativi, potranno essere richiesti cambiamenti nel sistema interno e nei processi informativi per collezionare tutte le informazioni richieste dal nuovo *standard*. In aggiunta ad una *guideline* dettagliata, sono stati specificati gli obiettivi dell'informativa nel suo complesso ed è stato specificato che non è necessario che le note integrative riportino le informazioni immateriali e che le disposizioni sulla *disclosure* non devono essere usate come una *check-list*. Questo perché alcune informazioni integrative possono essere molto rilevanti per alcune entità o settori industriali, ma irrilevanti per altri. Questo fatto può essere visto come un incoraggiamento a prestare molta più attenzione alle informazioni che vengono incluse in bilancio. Ad ogni modo ciò comporta ancora una volta una pianificazione accurata delle attività propedeutiche ben prima dell'entrata in vigore del nuovo *standard*.

L'approccio del nuovo IFRS 15 si propone di riflettere il cash selling price del bene o del servizio sottostante al momento in cui è trasferito al cliente.

Conclusioni

L'IFRS 15 contiene delle disposizioni molto più precise sulla *revenue recognition* rispetto agli esistenti IFRS. In alcune aree ci si aspettano cambiamenti significativi. In particolare per le entità

che operano nel settore immobiliare le aree maggiormente impattate dalle nuove regole saranno quelle relative alla separazione dei contratti in due o più parti, al trattamento dei contratti che prevedono corrispettivi variabili, alle modifiche contrattuali, alla capitalizzazione dei costi per ottenere un contratto ed alle rettifiche per tener conto dell'eventuale componente finanziaria. È pertanto prevedibile che l'applicazione delle nuove regole porterà ad impatti significativi sia nel *timing* e nelle modalità di rilevazione dei ricavi sia nella *disclosure* da fornire nei bilanci IFRS.