

新收入准则对房地产行业的影响

2017年7月5日，财政部修订发布了《企业会计准则第14号——收入》（以下简称“新收入准则”），替代2006年2月发布《企业会计准则第14号——收入》和《企业会计准则第15号——建造合同》。在境内外同时上市的企业以及在**境外上市**并采用国际财务报告准则或企业会计准则编制财务报表的企业，自**2018年1月1日**起施行；其他境外上市企业，自2020年1月1日起施行；执行企业会计准则的非上市企业，自2021年1月1日起施行。

一、新收入准则变化

- 1、旧准则区分销售商品、提供劳务、让渡资产使用权和建造合同，分别采用不同的收入确认模式。新准则不再区分业务类型，采用**统一的收入确认模式**。
- 2、旧准则收入确认时以“风险报酬转移”为判断依据，而新准则以“**控制权转移**”为判断依据。
- 3、引入了“**履约义务**”的概念，明确了如何识别是否存在多个“履约义务”，以及如何将交易价格分摊到多个“履约义务”。
- 4、引入“**履约进度**”计量方式。对于在某一段期间履行的履约义务，企业应当考虑商品的性质，采用产出法或投入法确定恰当的履约进度，并且按照该履约进度确认收入。
- 5、企业为取得合同发生的增量成本预期能够收回的，应当作为合同取得成本确认为一项资产，并且采用与收入确认相同的基础进行摊销，计入当期损益。
- 6、明确了企业应该根据其在交易中的角色是主要责任人还是代理人来确定其收入的金额是总额还是净额。这将使很多企业的收入金额产生数量级变化，影响巨大。

旧收入准则强调与收入相关的商品风险与报酬是否转移，新准则强调控制权转移，在一般的商品买卖过程中，新旧准则不会产生收入确认方式的差异，而对于非即时交易的商品收入确认则会有很大不同，房地产行业即是如此。房地产行业交易广泛采用**预售—交付模式**（现房销售除外），这样的交易模式就会形成控制权转移与风险报酬转移的时点不一致，而新CAS14的实施，就会对房地产行业在收入确认上形成一定程度影响。

二、“五步法”模型在房地产行业的应用

新CAS14将现行的收入准则与建造合同准则合并统一，并采用了与国际财务报告准则趋同的处理方式：“五步法”确认模型，当商品或服务控制权转移至客户时，按照合同的交易价格确认

收入。房地产行业交易对价比较高，一直采用签订正式销售购房合同的方式来实现买卖交易，“五步法”模型的使用将对其收入确认提出更高的标准，收入确认过程中需要严格按照模型要求，识别以下关键控制点：

（一）识别与客户签订的合同

新 CAS14 采用与客户之间合同产生收入来进行收入确认，所以在收入确认前，需要识别与客户签订的合同。

根据新 CAS14 第二章确认条款，只有同时满足以下条款的合同，企业在客户取得商品控制权时确认收入：一是合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；二是合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务相关的权利和义务；三是该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；四是该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额；五是企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。

具体到房地产行业，目前房屋买卖交易过程中会涉及到意向订单、草签合同、正式销售合同（房管局备案）等各种交易书据，在种类多样的签字文书中识别出符合条件的合同是收入确认的前提，有专门的主管机构备案的合同能确保合同的条款和对价等得到有效的贯彻执行，房地产企业草签合同在尚未进行正式合同备案登记前，是不能同时满足前述五个条件的，按照新收入准则，需要在后续期间保持持续评估，直至满足条件的合同签订。

（二）合理划分合同中的履约义务

识别合同之后，需要就合同中存在的履约义务进行识别与划分，履约义务的划分是收入确认的关键步骤，企业需要将签订的包含多项商品或服务的合同根据商品或服务是否可明确区分进行划分。当承诺的商品或服务同时满足以下条件时，则认同合同中多项履约义务能明确区分：一是客户能从该商品本身与其他易于获得资源一起使用中受益；二是企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺可单独区分。房地产企业在销售过程中需要严格识别合同中存在的多项可明确区分履约义务，严格遵照准则的要求识别确认收入，如房地产企业向同一购房人或其关联方出售房屋和车位的行为，按照新 CAS14 的要求，房地产企业应当将其作为单项履约任务，并根据单项履约义务的履行时间确认收入。

（三）计量交易价格

企业应当根据合同条款，并结合其以往的习惯做法确定交易价格。交易价格，是指企业因向客户转让商品而预期有权收取的对价金额。企业代第三方收取的款项以及企业预期将退还给客户的款项，应当作为负债进行会计处理，不计入交易价格。

在确定交易价格时，企业应当考虑可变对价、合同中存在的重大融资成分、非现金对价、应

付客户对价等因素的影响。

在整体房地产市场下行的态势下，房地产企业会使用分期付款、先租后售或售后包租等形式进行促销，这其中需要考虑涉及融资成分的影响，此时需要合理估计商品控制权转移时点的客户现金支付金额与当前合同对价的差额，并在合同期间内按照实际利率法摊销。涉及房地产企业无偿转让政府自建商品或通过非现金方式转让商品时，需要根据非现金对价的公允价值或向其他客户转让商品的单独售价来确定交易价格。

（四）分配交易价格至各项履约义务

合同中包含两项或多项履约义务的，企业应当在合同开始日，按照各单项履约义务所承诺商品的单独售价的相对比例，将交易价格分摊至各单项履约义务。若为单项履约义务合同，则可将步骤 3 中的交易价格直接分配，若是包含多项履约义务的合同（如销售房屋和车位），则需要步骤 2 中进行单项履约义务划分后再进行交易价格的分配。按照新准则的规定，合同中包含两项或多项履约义务的，企业应当在合同开始日，按照各单项履约义务所承诺商品的单独售价的相对比例，将交易价格分摊至各单项履约义务。若单独售价无法直接观察的，企业应当综合考虑其他能够合理取得的全部相关信息，采用市场调整法、成本加成法、余值法等合理估计单独售价。房地产企业销售中涉及到多项履约义务的价格分配时，可参照同类商品的近期销售价格作为单独售价，并综合考虑商品的特殊性。

（五）在履约义务完成时确认收入

新 CAS14 对企业进行收入确认的要求是合同双方按照合同的约定履行了合同义务，客户取得商品或服务控制权时，其中对控制权转移的定义是，能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益，也就是所伴随着某个时点或某个时间段控制权的转移，企业即可进行收入确认。房地产企业具体的收入确认时点，不尽相同，需要视销售模式和销售商品的情况进行详细分析。

三、新收入准则对房地产行业收入时点及计量的影响

（一）收入确认时点的变化

原收入准则下，房地产行业对收入的确认需要同时满足风险报酬转移、不再继续享有控制权和管理权、收入和成本能够可靠计量等条件时才会对收入进行确认。实践中，房地产行业对收入确认多需要待买卖双方签订销售合同并在国土部门备案、开发产品已达到预定可使用状态以及卖方取得购房款时才会对收入进行确认。简而言之，在原收入准则下，房地产行业对收入的确认多在交房时进行确认。

而新收入准则要求对收入的确认以“控制权转移”为依据，即将商品房控制权转移给买方时实现。因房地产企业在售房时存在现房和期房两种销售模式，其收入确认时间相应也分为两种情形：

对于**现房销售**而言，根据新收入准则，控制权转移被区分为时点转移和时段转移，新收入准则第十一条给出了三条是否属于时段履约义务的判断标准，即（1）**客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益；**（2）**客户能够控制企业履约过程中在建的商品；**（3）**企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。**可以看出，现房销售难以满足上述条件的任意一个，即仍应以时间点履约义务对销售收入进行确认，即在新收入准则下，现房销售的收入确认时点并不会产生较大差异。

对于期房销售而言，能否满足上述三个条件之一是分析确认收入时间的关键。首先，期房销售买方（客户）无法消耗企业履约所带来的经济利益，显然不满足条件一；其次，买方（客户）亦无法控制在建的商品房，也不符合条件二；最后，期房销售一般会明确楼号与房号，具有相对的不可替代性，而且房地产企业会按照合同在固定时间收取相应房款，期房销售符合条件三，即按照新准则可以在相应时段内确认收入。相比于原准则而言，收入确认时点将会提前，而在以期房销售为主的当下，新收入准则必将对房地产行业收入确认产生重要影响，相应财务报表信息也将发生变化。

（二）收入计量的变化

在以交易价格为基础的计量模式下，准则明确了在确定交易价格时需要考虑可变对价、合同中存在的重大融资成份、非现金对价等因素的影响。对于可变对价的考虑需要结合房地产企业与客户订立的合同，如折扣、折让等。同时，对于房地产企业与客户订立的合同存在可变对价的，企业在计量收入时，应按照期望值或最可能发生金额确定可变对价最佳估计数，并以调整后的可变对价作为确认收入的交易价格进行计量。

同时，亦需要考虑合同中是否存在融资成份。根据新收入准则的规定，当符合“控制权转移”规定时，企业应以客户应付的金额确定相应的交易价格，而交易价格与合同对价间的差额，应视为融资费用，采用实际利率法进行摊销。而房地产企业为客户提供不同的付款方案，应进一步考虑是否存在重大融资成份，以便准确对收入进行计量确认。

除此之外，需要进一步考虑合同包含两项或多项履约义务，新准则下“五步法”收入确认模型的重大特点就是强调在不同的履约义务之间分摊交易价格以更为准确计量不同履约义务的收入。

入，从而提供更为准确的财务信息。而一份售房合同不仅仅包涵商品房，还包括邻近配套设施以及停车位等，此时，在新收入准则下就需要对企业不同履约义务进一步区分。

总而言之，新收入准则基于合同确认收入，有助于强化企业合同意识、规范合同管理，将有力推动我国的市场经济进一步走向成熟。准则将会对房地产行业带来一定的影响，能够使得合同销售额与收入确认一致，避免一定程度的不匹配和信息失真，但同时给予更多的估计和判断也为房地产企业进行盈余管理创造了条件。房地产行业对新收入准则的执行情况，以及新收入准则的价值仍需要通过后续的实践进行检验。