

IFRS 15 實務指引—營建業

說明：下面釋例乃舉例性質，所例舉之交易僅供參考，實際交易內容仍必須符合相關法令規範。

議題一 取得合約之增額成本

以下就建設業現行銷售房地常見的三種方式，針對取得合約之增額成本在 IFRS 15 下應於發生時認列為資產或認列為費用，提供相關指引：

方式一 與廣告公司簽訂包銷合約

甲建設公司與乙廣告公司簽訂 A 建案之包銷合約，由乙廣告公司承攬該建案之房地銷售、現場管理、人力配置等行銷執行事項以及廣告設計、媒體製作發包、接待中心及樣品屋設計發包等之廣告企劃執行事項。相關之行銷及廣告支出依約全部由乙廣告公司負擔，行銷執行事項及廣告之企劃與執行事項依約亦由乙廣告公司主導，甲建設公司僅提供建案規畫（例如樓層、坪數及格局等），作為乙公司廣告企劃方向之參考，以及聽取乙公司對廣告企劃重要方向之簡報等。

甲建設公司支付予乙廣告公司之銷售服務費，係依合約存續期間與客戶簽訂正式買賣合約之戶數為基礎，以各戶之實際成交價格或銷售底價兩者孰低者之 6% 計算銷售服務費。

乙廣告公司依約於單戶訂金及簽約金之合計收取已兌現金額超過該戶成交價 10% 時，檢附買賣合約及相關文件以向甲建設公司請領銷售服務費。若購屋者在乙廣告公司請領銷售服務費之前有退戶之情形，且其辦理退戶之理由可歸責於甲建設公司時，乙廣告公司仍可請領該戶銷售服務費。若屬可歸責於乙廣告公司之因素，乙廣告公司不得請領該戶銷售服務費。若屬歸咎於客戶之因素，則銷售服務費依退戶時甲建設公司沒收客戶之價款計算，若所沒收之價款超過該戶成交價 8% 時，乙廣告公司仍可請領 6% 之銷售服務費，若所沒收之價款低於該戶成交價 8%，則依比例計算銷售服務費，且銷售服務費之請領金額不超過所沒收之價款。若其退戶之情形發生在交屋前且在請領服務費之後，其處理方式亦同，乙廣告公司至遲應於結案前退還甲建設公司溢付之銷售服務費。

甲建設公司支付予乙廣告公司之銷售服務費，係甲建設公司為取得客戶合約所發生之增額成本，依 IFRS 15 第 91 段規定，若甲建設公司預期

透過房地之銷售可回收該等成本，應將其認列為資產。甲建設公司於判斷可回收性時，可考量過去歷史經驗、是否有預收房地款或建設公司對違約客戶沒收價款之補償約定等。

方式二 與廣告公司簽訂包櫃合約

甲建設公司與丙廣告公司簽訂 B 建案之包櫃合約，丙廣告公司除負責該建案之銷售人員薪資獎金及現場管銷費用，其餘與該建案相關之行銷及廣告支出，包括媒體廣告、接待中心及樣品屋等，全部皆由甲建設公司自行負擔。

甲建設公司支付予丙廣告公司之銷售服務費，係依合約存續期間與客戶簽訂正式買賣合約之戶數為基礎，以各戶之實際成交價格或銷售底價兩者孰低者之 2% 計算銷售服務費。

丙廣告公司依約於單戶訂金及簽約金之合計收取已兌現金額超過該戶成交價 10% 時，檢附買賣合約及相關文件以向甲建設公司請領銷售服務費。若購屋者在丙廣告公司請領銷售服務費之前有退戶之情形，且其辦理退戶之理由可歸責於甲建設公司時，丙廣告公司仍可請領該戶銷售服務費。若屬可歸責於丙廣告公司之因素，丙廣告公司不得請領該戶銷售服務費。若屬歸咎於客戶之因素，則銷售服務費依退戶時甲建設公司沒收客戶之價款計算，若所沒收之價款超過該戶成交價 6% 時，丙廣告公司仍可請領 2% 之銷售服務費，若所沒收之價款低於該戶成交價 6%，則依比例計算銷售服務費，且銷售服務費之請領金額不超過所沒收之價款。若其退戶之情形發生在交屋前且在請領服務費之後，其處理方式亦同，丙廣告公司至遲應於結案前退還甲建設公司溢付之銷售服務費。

甲建設公司支付予丙廣告公司之銷售服務費，係甲建設公司為取得客戶合約所發生之增額成本，依 IFRS 15 第 91 段規定，若甲建設公司預期透過房地之銷售可回收該等成本，應將其認列為資產。甲建設公司於判斷可回收性時，可考量過去歷史經驗、是否有預收房地款或建設公司對違約客戶沒收價款之補償約定等。

由甲建設公司自行負擔之媒體廣告、接待中心及樣品屋等行銷及廣告費用，係屬無論是否取得客戶合約均會發生之成本，依 IFRS 15 第 93 段之規定，該等成本應於發生時認列為費用。

方式三 由建設公司自行銷售

甲建設公司所推出之 C 建案係交由其公司內部銷售部門負責銷售，銷售部門員工之薪資包含本薪及銷售獎金，銷售獎金區分為個人獎金及團體獎金，每銷售一戶，公司即支付銷售人員以該戶銷售金額 0.3% 計算之

個人獎金，團體獎金則係於全案結束後以全案銷售總金額 0.1% 計算。

與該建案相關之所有行銷及廣告支出，包括銷售人員薪資獎金、媒體廣告、現場管理、接待中心及樣品屋等，全部皆由建設公司負擔。

甲建設公司支付予銷售人員之個人獎金及團體獎金，係甲建設公司為取得客戶合約所發生之增額成本，依 IFRS 15 第 91 段規定，若甲建設公司預期透過房地之銷售可回收該等成本，應將其認列為資產。甲建設公司於判斷可回收性時，可考量過去歷史經驗、是否有預收房地款或建設公司對違約客戶沒收價款之補償約定等。

銷售人員本薪、媒體廣告、現場管理、接待中心、樣品屋等行銷及廣告支出，係屬無論是否取得客戶合約均會發生之成本，依 IFRS 15 第 93 段之規定，該等成本應於發生時認列為費用。

議題二 預售建案是否包含重大財務組成部分

甲建設公司於X1年初推出D建案，戶數為100戶，採預售方式銷售，預計工期3年。其收款方式係自備款30%，交屋時再由買方辦理貸款70%。而自備款的前三期款項為訂金、簽約、開工款，三期加總為15%，最後交屋的款項為5%。中間的工程款則分為10期共計收10%，在工程期間的3年內分期付款繳納。假設甲建商於X1年初與丁某等10位客戶個別簽訂10份合約，以房屋總價約計3,900萬至4,000萬不等之金額成交（由於格局、採光及樓層等條件類似，因此價格相當接近）。

甲建設公司依規定就預售屋辦理履約保證，並選擇將預售屋價金交付信託，由金融機構負責承作，設立專款專用帳戶，並由受託機構於信託存續期間，按信託契約約定辦理工程款交付、繳納各項稅費等資金控管事宜。前項信託之受益人為賣方（即建方或合建雙方）而非買方，受託人係受託為賣方而非為買方管理信託財產，但賣方無法依約定完工或交屋者，受益權歸屬於買方。

該公司經判定預售建案不符合IFRS 15第35段隨時間逐步滿足履約義務之條件，因此，應於某一時點認列收入。該公司平均借款利率為2.5%，D建案專案借款利率為2.1%。另D建案之工程款預期全數來自該專案借款。以下針對預售建案是否包含重大財務組成部分提供指引：

議題二之一 係以合約層級或組合層級判定是否包含重大財務組成部分

依IFRS 15第BC234段，雙方理事會曾考量，對於許多合約，企業無須調整客戶承諾之對價金額，因財務組成部分之影響不會重大改變就客戶合約而應認列為收入之金額。換言之，對於該等合約，財務組成部分非屬

重大。雙方理事會於再研議時闡明，企業應僅於合約層級考量財務組成部分之重大性，而不於組合層級考量財務融資是否重大。雙方理事會決定，若財務組成部分之影響對個別合約並不重大，但對類似合約之組合之合併影響對企業整體而言係重大，要求企業處理該財務組成部分將過度負擔。

據此，甲建設公司係以個別合約（例如銷售予丁客戶之預售合約）為基礎判斷是否包括具有重大財務組成部分，而非以組合層級（例如甲公司整體或 X 建案）為基礎判斷。

議題二之二 判定合約是否包含重大財務組成部分之考量因素

IFRS15.61 規定，於評估合約是否包含財務組成部分及該財務組成部分對該合約是否重大時，企業應考量所有攸關事實及情況，包括下列兩者：

- (a) 承諾之對價金額與所承諾商品或勞務之現銷價格間之差額（若存在時）；及
- (b) 下列兩者之合併影響：
 - (i) 企業移轉所承諾之商品或勞務予客戶與客戶為該等商品或勞務付款間之預期時間間隔；及
 - (ii) 攸關市場之當時利率。

依 TRG 2015/3/30 會議討論，當所承諾的商品或勞務移轉的時點與客戶付款的時點有差異時，TRG 委員認為新準則並沒有預設合約中存在或不存在重大財務組成部分，企業須行使判斷以決定該付款條件是否為了提供融資或是由其他因素造成。委員也同意企業有預收款項時，新準則沒有預設預收款包含或不包含重大財務組成部分，企業仍應依據新準則之規定進行評估判斷。另 TRG 委員認為所承諾的對價與現銷價格存在差異僅為評估合約是否存在重大財務組成部分的一項指標，而非推定存在重大財務組成部分的條件。TRG 亦討論到當合約中約定的利率為零時，不應直接認定合約中不存在財務組成部分，應考量所有的事實及情況評估「現銷價格」是否確實反映沒有融資因素的銷售價格。

依 IFRS 15 第 BC238 段，在企業因須財務融資以取得合約所需之材料，而要求客戶預先付款之長期建造合約中，若企業不要求客戶預先付款，則將需自第三方取得財務融資，且因此將向客戶收取相對較高之金額以回收所發生之財務成本。惟於兩者情境中移轉予客戶之商品或勞務係屬相同；僅提供財務融資予企業者改變。因此，無論究係自客戶抑或自第三

方收取重大財務利益，企業之收入應為一致。

依 IFRS 15.62(c)段規定，雖然有第 61 段所述之評估，若承諾對價與商品或勞務現銷價格間之差額（如第 61 段所述），係由提供客戶或企業財務融資以外之原因所造成，且該等金額之差額與該差異原因相稱。例如，付款條件可能對企業或客戶提供保障，以防另一方未適當完成合約之部分或全部義務，則客戶合約不具重大財務組成部分。

甲建設公司於判定合約是否包含重大財務組成部分時，經綜合考量上述各項因素，認為雖然預收房地款可提供客戶不履約之保障，惟該公司已依規定辦理價金信託，該房地款均係作為工程款之投入，若不要求客戶預先付款，則將需自第三方取得財務融資，且因此將向客戶收取相對較高之金額以回收所發生之財務成本，故該預收房地款包含融資因素。（註）

甲建設公司已於會計制度中訂定個別合約包含融資因素之重大性標準，因此，甲建設公司依其會計制度以個別合約之房屋成交金額，按適當之利率折現（請詳議題二之四），估算其所包含之融資因素是否重大。若重大，則應依 IFRS 15 第 64 段規定就重大財務組成部分調整承諾之對價金額。

註：預收房地款是否包含融資因素須依個案之事實及情況判斷，本例分析係舉例性質。判定合約是否包含重大財務組成部分時須綜合考量各項因素並運用專業判斷，考量事項包括 IFRS 15 第 61 及 62 段指引，及 IFRS 15 釋例 26、27、28（案例 A）、28（案例 B）、29 及 30 分析；亦可參考 IFRS 15 第 BC231 至 BC238 及 TRG 2015/3/30 會議對重大財務組成部分議題之討論內容。

議題二之三 重大財務組成部分得否以合約組合計算利息費用

依 IFRS 15 第 4 段，本準則明定個別客戶合約之會計處理。惟作為一實務權宜作法，若企業合理預期適用本準則於具類似特性之合約（或履約義務）之組合，與適用本準則於該組合內之個別合約（或履約義務），對財務報表之影響無重大差異，則得以合約組合適用本準則。當企業以合約組合作會計處理時，企業應使用反映組合大小及組成之估計值與假設。

假設甲建設公司依上述議題二之一及議題二之二指引評估其與丁個人等 10 位客戶簽訂合約，以合約層級為基礎判定每項個別合約均包含重大財務組成部分。

甲建設公司考量該等合約均係於 X1 年初簽約，收取價款之條件及時程類似，預期交屋時點亦相近，故該公司評估合理預期適用 IFRS 15 於具類似特性之合約（或履約義務）之組合，與適用 IFRS 15 於該組合內之

個別合約（或履約義務），對財務報表之影響無重大差異。因此，甲建設公司得採用IFRS 15第4段之實務權宜作法，以該等合約之組合決定交易價格（包括設算利息費用）。

議題二之四 重大財務組成部分之設算利率

依IFRS 15第64段，為符合第61段之目的，就重大財務組成部分調整承諾之對價金額時，企業應使用反映企業與客戶間於合約開始時單獨財務融資交易之折現率。該折現率應反映合約中籌資方之信用特性，以及客戶或企業所提供之任何擔保品或擔保，包括合約中所移轉之資產。企業可藉由辨認將承諾對價之名目金額折現為於（或隨）商品或勞務移轉予客戶時客戶若以現金支付之價格之利率，以決定該折現率。合約開始後，企業不得因利率變動或其他情況變動（例如客戶信用風險之評估變動）而更新折現率。

甲建設公司評估，D建案之工程款預期全數來自該專案借款，故針對X1年初所簽訂之合約，以D建案專案借款利率為2.1%作為折現率，可反映合約中籌資方之信用特性，以及客戶或該公司所提供之任何擔保品或擔保，包括合約中所移轉之資產。