

ภาคผนวก ง

มาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 26

เรื่องการรับรู้รายได้สำหรับธุรกิจสังหาริมทรัพย์

มาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 26

เรื่อง

การรับรู้รายได้

สำหรับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

สารบัญ

ย่อหน้า หน้า		
คำนำ	1-5	2
คำนิยาม	6	3
ข้ออธิบาย		
การรับรู้รายได้สำหรับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์	7-8	4
เงื่อนไขสำคัญที่เกี่ยวข้องกับผู้ซื้อและผู้ขายอสังหาริมทรัพย์	9-22	4-6
มาตรฐานการบัญชีและการรายงาน		
วิธีการรับรู้รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	23	7
การรับรู้เป็นรายได้ทั้งจำนวน	24	7
เงื่อนไขการรับรู้รายได้ตามอัตราส่วนของงานที่ทำเสร็จ หรือตามเงินค่างวดที่ถึงกำหนดชำระ	25	7
การรับรู้เป็นรายได้ตามอัตราส่วนของงานที่ทำเสร็จ	26-28	8
การรับรู้เป็นรายได้ตามเงินค่างวดที่ถึงกำหนดชำระ	29-33	8
การบันทึกจำนวนเงินที่ได้รับเป็นเงินมัดจำ	34	8
การเปิดเผยข้อมูล	35-36	8-9
วันถือปฏิบัติ	37	9
ภาคผนวก		10-14

คำนำ

1. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มีความสำคัญเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ทั้งในรูปของบริการที่เสนอต่อผู้ซื้อและกลยุทธ์ทางการตลาดที่บริษัทผู้พัฒนาโครงการเลือกใช้ ทำให้มีวิธีปฏิบัติทางการบัญชี ตลอดจนการรับรู้รายได้ที่แตกต่างกัน ดังนั้น เพื่อให้มีมาตรฐานการบัญชีอย่างเดียวกัน สมาคมนักบัญชีและผู้สอบบัญชีรับอนุญาตแห่งประเทศไทยจึงจัดทำมาตรฐานการบัญชีฉบับนี้ขึ้นโดยได้หารือร่วมกับผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมสถาบันการเงินและผู้สอบบัญชีที่เกี่ยวข้องเพื่อให้ได้ข้อมูลที่เพียงพอต่อการกำหนดมาตรฐานการบัญชีฉบับนี้
2. มาตรฐานการบัญชีฉบับนี้เป็นแถลงการณ์ที่เกี่ยวกับวิธีการบัญชี เพื่อรับรู้รายได้สำหรับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งแบ่งออกเป็น 3 ประเภทใหญ่ๆ ได้ดังนี้
 - 2.1 การขายที่ดิน
 - 2.2 การขายที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง
 - 2.3 การขายอาคารชุด
3. การขายที่ดินในที่นี้หมายถึงการขายพลิกที่ดินเป็นแปลงๆ ซึ่งมีจำนวนมากโดยแบ่งย่อยจากที่ดินแปลงใหญ่เพื่อขายให้แก่ผู้ซื้อทั่วไป โดยผู้ขายต้องทำงานพัฒนาต่างๆตามสัญญา เช่น สร้างถนน งานสาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ
4. การขายที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง หมายถึงการขายบ้านพร้อมที่ดิน โดยราคาขายเป็นราคาซึ่งรวมทั้งบ้านและที่ดิน เช่น หมู่บ้านจัดสรร ทาวน์เฮ้าส์ และโฮมออฟฟิศ เป็นต้น ซึ่งผู้ขายอาจเป็นผู้สร้างบ้านในที่ดินนั้นเองหรือให้ผู้อื่นรับช่วงสร้างบ้านต่อ ในกรณีหลังผู้ขายต้องเป็นผู้รับผิดชอบในการปฏิบัติให้เป็นไปตามสัญญา โดยทั่วไปแล้วระยะเวลาการก่อสร้างรวมทั้งการโอนกรรมสิทธิ์ในที่ดินและสิ่งปลูกสร้างจะสามารถเสร็จสิ้นได้ภายในระยะเวลา 1 ปี
5. การขายอาคารชุด หมายถึง การขายห้องชุด อาคารชุดหรือกลุ่มอาคารชุดเพื่อเป็นที่อยู่อาศัย หรือเพื่อประกอบธุรกิจ และอาคารสำนักงานเพื่อขาย โดยทั่วไปแล้วระยะเวลาการก่อสร้างจนกระทั่งมีการโอนกรรมสิทธิ์ของอาคารชุดจะมากกว่า 1 ปี

คำนิยาม

6. คำศัพท์ต่างที่ใช้ในมาตรฐานฉบับนี้มีความหมายดังนี้
- 6.1 “อสังหาริมทรัพย์” หมายถึง ที่ดินกับทรัพย์อันติดอยู่กับที่ดิน หรือ ประกอบเป็นอันเดียวกับที่ดินนั้น รวมทั้งสิทธิทั้งหลายอันเกี่ยวกับสิทธิในที่ดินด้วย
- 6.2 “อาคารชุด” หมายถึง อาคารที่บุคคลสามารถแยกการถือกรรมสิทธิ์ออกได้เป็นส่วนๆ โดยแต่ละส่วนประกอบด้วยกรรมสิทธิ์ในทรัพย์ส่วนบุคคล และกรรมสิทธิ์ร่วมในทรัพย์ส่วนกลาง
- 6.3 “ห้องชุด” หมายถึง ส่วนของอาคารชุดที่แยกการถือกรรมสิทธิ์ออกได้เป็นส่วนเฉพาะแต่ละบุคคล
- 6.4 “ทรัพย์ส่วนบุคคล” หมายถึง ห้องชุด และหมายความรวมถึงสิ่งปลูกสร้างหรือที่ดินที่จัดไว้ให้เป็นของเจ้าของห้องชุดแต่ละราย
- 6.5 “ทรัพย์ส่วนกลาง” หมายถึง ส่วนของอาคารชุดที่มีใช้ห้องชุด ได้แก่ ที่ดินที่ตั้งอาคารชุดและที่ดินหรือทรัพย์สินอื่นที่มีไว้เพื่อใช้หรือเพื่อประโยชน์ร่วมกันสำหรับเจ้าของรวม
- 6.6 “เงินจอง” หมายถึง เงินขั้นต้นจำนวนเล็กน้อยที่ชำระแก่ผู้ขาย เพื่อเป็นหลักประกันในขั้นต้นที่จะเข้าทำสัญญาจะซื้อจะขายในอสังหาริมทรัพย์นั้น ซึ่งบางครั้งอาจเรียกว่าเงินมัดจำ เงินจองนี้มักถือเป็นส่วนหนึ่งของเงินวางเริ่มแรก
- 6.7 “เงินวางเริ่มแรก” หมายถึง จำนวนเงินเบื้องต้นตามสัญญาจะซื้อจะขายที่ผู้ซื้อจะต้องชำระแก่ผู้จะขาย ในบางครั้งเงินวางเริ่มแรกอาจจะแบ่งชำระเป็นหลายงวดก็ได้
- 6.8 “เงินค่างวด” หมายถึง จำนวนเงินส่วนที่เหลือของมูลค่าตามสัญญาหลังจากการจ่ายเงินวางเริ่มแรกแล้วซึ่งเงินค่างวดนี้จะชำระเป็นครั้งเดียวหรือผ่อนชำระเป็นหลายครั้งก็ได้
- 6.9 “ความเป็นอิสระต่อกัน” หมายถึง การติดต่อทางการค้าในสภาพที่มีความเป็นอิสระไม่มีความเกี่ยวพันระหว่างกัน

6.10 “การก่อสร้างตามสัญญา” หมายถึง การก่อสร้างเฉพาะพื้นที่ที่เปิดขายหรือพื้นที่ที่เปิดจองของแต่ละครั้ง

ข้ออภิปราย

การรับรู้รายได้สำหรับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

7. รายการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์มีขั้นตอนดำเนินงานที่ค่อนข้างจะยุ่งยาก รูปแบบของกฎหมายและงานก่อสร้างทำให้รายการซื้อขายสลับซับซ้อนยิ่งขึ้นและใช้เวลายาวนานจึงจะเสร็จสมบูรณ์
8. การรับรู้รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์มีหลายวิธีคือ
- 8.1 รับรู้เป็นรายได้ทั้งจำนวน
 - 8.2 รับรู้เป็นรายได้ตามอัตราส่วนของงานที่ทำเสร็จ
 - 8.3 รับรู้เป็นรายได้ตามเงินค่างวดที่ถึงกำหนดชำระ
- กรณีที่ไม่อาจรับรู้เป็นรายได้ตาม 8.1 - 8.3 ให้บันทึกเงินที่ได้รับเป็นเงินมัดจำหรือเงินรับล่วงหน้า

เงื่อนไขสำคัญที่เกี่ยวข้องกับผู้ซื้อและผู้ขายอสังหาริมทรัพย์

9. โดยทั่วไปการรับรู้รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ มีเงื่อนไขสำคัญที่เกี่ยวข้อง ดังนี้
- การขาย**
- 9.1 การขายเกิดขึ้นแล้ว
- ผู้ซื้อ**
- 9.2 ผู้ซื้อไม่มีสิทธิเรียกเงินคืน
 - 9.3 ผู้ซื้อได้ชำระเงินวางเริ่มแรกและเงินค่างวดมีจำนวนมากพอที่แสดงว่า ผู้ซื้อจะผูกพันการชำระ ค่าอสังหาริมทรัพย์ต่อจนครบตามสัญญา

ผู้ขาย

- 9.4 ผู้ขายสามารถเก็บเงินได้ตามสัญญา
- 9.5 งานพัฒนาและงานก่อสร้างได้ผ่านขั้นตอนเบื้องต้นแล้ว

9.6 ผู้ขายมีความสามารถทางการเงิน และสามารถปฏิบัติตามสัญญาและค่าซื้อชนต่างๆ
ที่ได้ให้ไว้

9.7 งานก่อสร้างได้ก้าวหน้าไปด้วยดี

9.8 ผู้ขายได้โอนความเสี่ยงและผลประโยชน์ที่มีนัยสำคัญในทรัพย์สินให้แก่ผู้ซื้อแล้ว

เงื่อนไขตามที่กล่าวข้างต้น มีความหมายตามที่กล่าวในย่อหน้าที่ 10 ถึงย่อหน้าที่ 22

การขายเกิดขึ้นแล้ว

10. การขายถือว่าเกิดขึ้นแล้วเมื่อ

10.1 ผู้ซื้อและผู้ขายได้ทำสัญญาจะซื้อจะขาย และ

10.2 มีการชำระราคาตามสัญญา

11. สำหรับการขายห้องชุดของอาคารชุด ต้องมีการขายได้ในจำนวนที่มากพอที่จะให้แน่ใจว่า
อาคารชุดดังกล่าวจะไม่เปลี่ยนเป็นอาคารเพื่อให้เช่า โดยต้องพิจารณาถึงข้อกำหนดของกฎหมายที่
เกี่ยวข้อง สัญญาจะซื้อจะขายอาคารชุด และเงื่อนไขข้อตกลงทางการเงินประกอบด้วย
การขายห้องชุดในอาคารชุดในจำนวนที่ไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของพื้นที่ที่เปิดขายหรือ
พื้นที่ที่เปิดจองถือได้ว่าเป็นจำนวนที่มากพอ

ผู้ซื้อไม่มีสิทธิเรียกเงินคืน

12. ผู้ซื้อได้ชำระเงินวางเริ่มแรก จนกระทั่งสิ้นสุดระยะเวลาที่จะบอกเลิกสัญญาและเรียกเงิน
ดังกล่าวคืนไม่ได้ซึ่งได้แก่ระยะเวลาที่ระบุไว้ในสัญญา

เงินวางเริ่มแรกและเงินค่างวดของผู้ซื้อต้องมีจำนวนมากพอ

13. เงินวางเริ่มแรกและเงินค่างวดของผู้ซื้อต้องมีจำนวนมากพอที่แสดงให้เห็นว่าผู้ซื้อจะผูกพัน
การชำระค่าอสังหาริมทรัพย์ต่อจนครบตามสัญญา เงินวางเริ่มแรกและเงินค่างวดที่ผู้ซื้อแต่ละ
สัญญาชำระแล้วไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ของราคาขายตามสัญญา ถือว่ามีจำนวนมากพอ

ผู้ขายสามารถเก็บเงินได้ตามสัญญา

14. ในการพิจารณาความสามารถของผู้ขายที่จะสามารถเก็บเงินจากผู้ซื้อได้ตามสัญญานั้น
ให้ประเมินจากปัจจัยต่างๆ เช่น ฐานะเครดิตของผู้ซื้อหรือการที่ผู้ขายจะขายอสังหาริมทรัพย์นั้น
ออกไปได้ใหม่ในราคาที่ไม่ต่ำกว่าราคาเดิม

15. ประสบการณ์การเก็บเงินจากโครงการก่อนๆของผู้ขาย อาจนำมาใช้กับโครงการใหม่ได้ หากโครงการก่อนๆนั้น

15.1 มีลักษณะส่วนใหญ่เหมือนกันกับโครงการใหม่ เช่น ชนิดของบ้าน อาคารชุดและที่ดิน สภาพแวดล้อมประเภทลูกค้า เงื่อนไขตามสัญญา และวิธีการขาย เป็นต้น

15.2 ได้รับชำระเงินค่างวดเป็นจำนวนที่มากพอที่จะเป็นเครื่องชี้ว่าการขายในปัจจุบันของโครงการใหม่จะเก็บเงินได้ตามสัญญา

16. ความสามารถในการเก็บเงินได้จากผู้ซื้อแต่ละสัญญาไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ของราคาขายตามสัญญาอาจถือเป็นเกณฑ์หนึ่งที่ใช้วัดความสามารถในการเก็บเงินของผู้ขาย

งานพัฒนาและงานก่อสร้างได้ผ่านขั้นตอนเบื้องต้นแล้ว

17. งานพัฒนาและงานก่อสร้างโครงการที่ถือว่าเป็นงานขั้นตอนเบื้องต้น ได้แก่

17.1 งานวิศวกรรมและงานออกแบบ

17.2 การเซ็นสัญญาจ้างเหมางานปรับปรุงและเตรียมพื้นที่ หรือจ้างหมาก่อสร้าง

17.3 การปรับปรุงสภาพพื้นที่และการจัดเตรียมพื้นที่

17.4 การสร้างสาธารณูปโภค เช่น ถนน ท่อระบายน้ำ ประปา และไฟฟ้า ฯลฯ

17.5 การวางผัง

17.6 การสร้างฐานรากของบ้านหรืออาคาร

งานพัฒนาและงานก่อสร้างที่ถือว่าได้ผ่านขั้นตอนเบื้องต้นแล้วต้องไม่น้อยกว่าร้อยละ 10 ของงานก่อสร้างตามโครงการที่เสนอขาย ซึ่งได้รับการรับรองโดยวิศวกรหรือสถาปนิกของโครงการ

ผู้ขายมีความสามารถทางการเงินดี

18. ผู้ขายมีความสามารถในการจัดหาแหล่งเงินทุน หรือหลักประกัน เพื่อใช้ในการดำเนินงานปรับปรุงที่ดิน งานก่อสร้างอาคารและสิ่งอำนวยความสะดวกให้เสร็จตามที่ระบุไว้ในสัญญา และผู้ขายสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขอื่นๆที่ได้ให้ไว้

ความสามารถดังกล่าวอาจพิจารณาได้จากเงินทุนของผู้ถือหุ้น ความสามารถในการกู้ยืมเงินหรือกระแสเงินสดในเชิงบวกจากการดำเนินงานของผู้ขาย

งานก่อสร้างได้ก้าวหน้าไปด้วยดี

19. ผู้ขายได้ทำงานพัฒนาก้าวหน้าผ่านงานขั้นตอนเบื้องต้นแล้ว และมีเครื่องชี้ว่างานจะทำได้สำเร็จได้ตามแผนสิ่งที่ชี้ความก้าวหน้าบางอย่าง ได้แก่
- 19.1 เงินทุนที่ได้จ่ายไปในงานพัฒนาตามแผน
 - 19.2 งานพัฒนาที่ดินได้เริ่มแล้ว
 - 19.3 แผนงานวิศวกรรมที่มีและ ความผูกพันของงานเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ที่ขาย
 - 19.4 งานที่ได้ทำสำเร็จแล้วเกี่ยวกับถนน ทางเข้า ท่อระบายน้ำ ประปา ไฟฟ้า บ่อบำบัดน้ำเสีย และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆตามสัญญา
20. นอกจากนี้ ต้องไม่มีสิ่งบ่งชี้ให้เห็นถึงปัจจัยที่จะทำให้งานหยุดชะงัก เช่น ไม่สามารถขอใบอนุญาตไม่สามารถจัดจ้างผู้รับเหมา จัดหาคนหรืออุปกรณ์ต่างๆได้ และต้องสามารถประมาณเงินรับจากการขายรวมและต้นทุนรวมและขึ้นความก้าวหน้าของงานจนกระทั่งงานเสร็จได้อย่างมีเหตุมีผล โดยพิจารณาถึงปริมาณขาย แนวโน้มราคาขาย ความต้องการซื้อ รวมทั้งปัจจัยฤดูกาล ประสบการณ์ของผู้ขาย ที่ตั้งทางภูมิศาสตร์ และปัจจัยสิ่งแวดล้อมต่างๆประกอบด้วย

ผู้ขายได้โอนความเสี่ยงและผลประโยชน์ที่มีนัยสำคัญในทรัพย์สินให้แก่ผู้ซื้อแล้ว

21. หากผู้ขายต้องเข้าไปเกี่ยวข้องกับทรัพย์สินหลังจากที่ได้ขายไปแล้วในลักษณะที่ยังคงเก็บความเสี่ยงส่วนใหญ่หรือผลประโยชน์ที่มีนัยสำคัญในทรัพย์สินนั้น ถือว่าผิดเกณฑ์ข้อนี้ เช่น การขายโดยมีการทำสัญญาซื้อคืนเพื่อเป็นการดึงดูดผู้ซื้อในแง่การขาย การขายนี้ถือว่าผู้ขายยังมีความเสี่ยงในทรัพย์สินนั้นอยู่
22. สำหรับการขายที่ดิน ผู้ขายได้ทำงานพัฒนาเสร็จสมบูรณ์แล้วและไม่มีพันธะที่จะต้องทำงานปรับปรุงต่างๆให้สำเร็จเกี่ยวกับที่ดินเป็นแปลงๆที่ขาย หรืองานสร้างเครื่องอำนวยความสะดวกต่างๆที่เกี่ยวกับที่ดินเป็นแปลงๆที่ขาย

มาตรฐานการบัญชีและการรายงาน

มาตรฐานการบัญชีฉบับที่ 26 ประกอบด้วยรายการในย่อหน้าที่ 23 – 37 มาตรฐานฉบับนี้ให้อ่านประกอบกับรายการที่กล่าวมาแล้วในย่อหน้าที่ 1 -22

วิธีการรับรู้รายได้สำหรับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

23. การรับรู้รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ทั้ง 3 ประเภท คือ การขายที่ดิน ขายที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างและการขายอาคารชุด สามารถเลือกการรับรู้รายได้หลายวิธีตามเงื่อนไขของการเกิดขึ้นของรายได้จากการขายนั้น คือ

- 23.1 รับรู้เป็นรายได้ทั้งจำนวน
- 23.2 รับรู้เป็นรายได้ตามอัตราส่วนของงานที่ทำเสร็จ
- 23.3 รับรู้เป็นรายได้ตามเงินค่างวดที่ถึงกำหนดชำระ

การรับรู้เป็นรายได้ทั้งจำนวน

24. ให้รับรู้รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์เป็นรายได้ทั้งจำนวนเมื่อผู้ขายโอนความเสี่ยงและผลประโยชน์ที่มีนัยสำคัญในทรัพย์สินให้แก่ผู้ซื้อแล้ว

เงื่อนไขการรับรู้เป็นรายได้ตามอัตราส่วนของงานที่ทำเสร็จหรือตามเงินค่างวดที่ถึงกำหนดชำระ

25. กิจการที่ค้าอสังหาริมทรัพย์ทั้ง 3 ประเภทดังกล่าว อาจเลือกรับรู้เป็นรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ตามอัตราส่วนของงานที่ทำเสร็จหรือตามเงินค่างวดที่ถึงกำหนดชำระได้ ถ้ารายการขายนั้นๆ เข้าเงื่อนไขตามข้อ 25.1 - 25.9 ดังนี้

- 25.1 การการขายเกิดขึ้นแล้ว (ในกรณีของการขายห้องชุดของอาคารชุด การทำสัญญาจะซื้อจะขายต้องมีจำนวนไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของพื้นที่ที่เปิดขายหรือที่เปิดจอง)
- 25.2 ผู้ซื้อไม่มีสิทธิเรียกเงินคืน
- 25.3 ผู้ซื้อและผู้ขายต้องมีความเป็นอิสระต่อกันหรือเป็นการดำเนินธุรกิจตามปกติ
- 25.4 เงินวางเริ่มแรกและเงินค่างวดของผู้ซื้อที่ชำระแล้วต้องมีจำนวนไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ของราคาขายตามสัญญา
- 25.5 ผู้ขายมีความสามารถเก็บเงินได้ตามสัญญา
- 25.6 งานพัฒนาและงานก่อสร้างของผู้ขายได้ผ่านขั้นตอนเบื้องต้นแล้วไม่น้อยกว่าร้อยละ 10 ของงานก่อสร้างตามโครงการที่เสนอขาย
- 25.7 ผู้ขายมีความสามารถทางการเงินดี
- 25.8 การก่อสร้างได้ก้าวหน้าไปด้วยดี

25.9 ผู้ขายสามารถประมาณเงินรับจากการขายรวมและต้นทุนทั้งหมดที่ต้องใช้ในการก่อสร้างได้ อย่างมีหลักเกณฑ์ ทั้งนี้ ต้นทุนที่ประมาณการไว้จำเป็นต้องปรับปรุงอย่างน้อยปีละครั้งหรือเมื่อ ผู้ขายประมาณได้ว่าจะมีการเปลี่ยนแปลงในจำนวนต้นทุนอย่างมีสาระสำคัญ

การรับรู้รายได้ตามอัตราส่วนของงานที่ทำเสร็จ

26. วิธีการกำหนดอัตราส่วนของงานที่ทำเสร็จมีหลายวิธี ได้แก่

26.1 คำนวณตามอัตราส่วนต้นทุนของงานที่เกิดขึ้นแล้วกับต้นทุนทั้งหมดที่ประมาณว่าจะใช้ใน การก่อสร้างตามสัญญา ทั้งนี้ไม่รวมต้นทุนที่ดิน

26.2 สํารวจและประเมินผลงานที่ทำเสร็จโดยวิศวกรหรือสถาปนิกว่าเป็นอัตราส่วนร้อยละเท่าใด ของงานทั้งหมดตามสัญญา

26.3 ใช้ทั้งสองวิธีประกอบกัน

27. ในกรณีที่ผู้ซื้อผิดนัดชำระเงินเกินกว่า 3 งวดติดต่อกันและอัตราส่วนของงานที่ทำเสร็จสูงกว่าเงินค้างงวดที่ถึงกำหนดชำระ ให้หยุดรับรู้รายได้ทันที

28. ควรมีการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญเสียตามความเหมาะสม

การรับรู้รายได้ตามเงินค้างงวดที่ถึงกำหนดชำระ

29. การรับรู้เป็นรายได้ตามเงินค้างงวดที่ถึงกำหนดชำระ ให้ใช้วิธีการรับรู้ตามอัตรากำไรขั้นต้น

30. ในกรณีที่อัตราส่วนของงานที่ทำเสร็จต่ำกว่าสัดส่วนของเงินที่ได้รับผ่อนชำระตามกำหนดต่อราคาขายผ่อนชำระ ให้รับรู้รายได้ไม่เกินอัตราส่วนของงานที่ทำเสร็จ ส่วนเงินค้างงวดที่ได้รับผ่อนชำระเกินกว่าอัตราส่วนของงานที่ทำเสร็จให้ถือเป็นเงินรับล่วงหน้าจากผู้ซื้อ

31. ในกรณีที่ผู้ซื้อผิดนัดชำระเงินเกินกว่า 3 งวดติดต่อกัน ให้หยุดรับรู้รายได้ทันที

32. ควรมีการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญเสียตามความเหมาะสม

33. ถ้าในระหว่างการผ่อนชำระ ผู้ซื้อสามารถชำระเงินส่วนที่เหลือทั้งหมดได้ก่อนกำหนด หรือสามารถหาแหล่งเงินกู้อื่นใด รวมทั้งการก่อสร้างได้เสร็จสมบูรณ์และผู้ขายได้โอนความเสี่ยงและผลประโยชน์ที่มีนัยสำคัญในทรัพย์สินให้แก่ผู้ซื้อแล้ว ให้รับรู้จำนวนเงินดังกล่าวเป็นรายได้ทั้งจำนวนในงวดนั้น

การบันทึกเงินที่ได้รับเป็นเงินมัดจำ

34. ในกรณีที่การขายอสังหาริมทรัพย์ไม่เข้าเงื่อนไขการรับรู้เป็นรายได้ตามย่อหน้าที่ 24 หรือ 25 ให้บันทึกจำนวนเงินที่ได้รับเป็นเงินมัดจำหรือเงินรับล่วงหน้าจากผู้ซื้อจนกว่าการขายดังกล่าวจะเข้าเงื่อนไขตามย่อหน้าใดย่อหน้าหนึ่งข้างต้น

การเปิดเผยข้อมูล

35. กรณีบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยหรือบริษัทมหาชนจำกัด ให้เปิดเผยข้อมูลต่อไปนี้ในงบการเงิน

35.1 นโยบายการบัญชีที่สำคัญ

35.1.1 วิธีการรับรู้รายได้

35.1.2 ในกรณีที่ใช้วิธีรับรู้เป็นรายได้ตามอัตราส่วนของงานที่ทำเสร็จ ให้เปิดเผยวิธีการ กำหนดอัตราส่วนของงานที่ทำเสร็จด้วย

35.2 ข้อมูลเพิ่มเติม

35.2.1 มูลค่าการซื้อขายที่ได้มีการทำสัญญาแล้วและอัตราส่วนต่อยอดขายรวมของ โครงการ

35.2.2 มูลค่าผูกพันตามสัญญาที่จะต้องใช้ในการพัฒนาโครงการต่อไปจนแล้วเสร็จ

35.2.3 ภาระผูกพันที่สำคัญในอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่ระหว่างการพัฒนาเพื่อขาย เช่น การ จดจำนองและภาระจำยอม

35.2.4 ลูกหนี้ที่หยุดการรับรู้รายได้ ให้เปิดเผยจำนวนรายและจำนวนเงิน

35.2.5 ในกรณีที่การก่อสร้างได้เสร็จและผู้ซื้อผ่อนชำระโดยตรงกับผู้ขาย โดยมี ระยะเวลาการผ่อนชำระตามสัญญาระยะเวลาตั้งแต่ 5 ปีขึ้นไป และผู้ขายรับรู้รายได้ตาม เงินค่างวดที่ถึงกำหนดชำระ ให้เปิดเผยจำนวนเงินที่ยังไม่ได้รับชำระ ทั้งสิ้นตามสัญญา และมูลค่าปัจจุบันของจำนวนเงินดังกล่าวพร้อมทั้งระบุอัตราดอกเบี้ยที่ใช้ในการคำนวณ

36. กรณีที่ไม่ใช่บริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หรือบริษัทมหาชน จำกัด ให้เปิดเผยนโยบายการบัญชีตามข้อ 35.1

วันถือปฏิบัติ

37. มาตรฐานการบัญชีฉบับนี้ให้เริ่มใช้บังคับสำหรับสัญญาจะซื้อจะขายอสังหาริมทรัพย์ที่ทำตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2537 เป็นต้นไป ในกรณีที่วิธีปฏิบัติทางบัญชีที่ใช้อยู่เดิมก่อนที่มาตรฐานการบัญชีฉบับนี้จะมีผลใช้บังคับแตกต่างไปจากมาตรฐานฉบับนี้ ไม่ถือว่าการเปลี่ยนแปลงวิธีการเพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐานฉบับนี้เป็นการเปลี่ยนแปลงหลักการบัญชีจึงไม่จำเป็นต้องคำนวณผลสะสมของการเปลี่ยนแปลงหลักการบัญชี หรือทำการปรับปรุงรายการย้อนหลัง แต่ให้เปิดเผยนโยบายการบัญชีตามวิธีเดิมควบคู่ไปกับวิธีใหม่ รวมทั้งเปิดเผยถึงสัดส่วนของรายได้และกำไรขั้นต้นที่เกิดขึ้นตามวิธีเดิมที่รวมอยู่ในรายได้และกำไรขั้นต้นที่แสดงในงบกำไรขาดทุนของแต่ละรอบระยะเวลาบัญชีที่ยังคงมีรายได้จากสัญญาจะซื้อจะขายที่ทำขึ้นก่อนวันที่ 1 เมษายน 2537