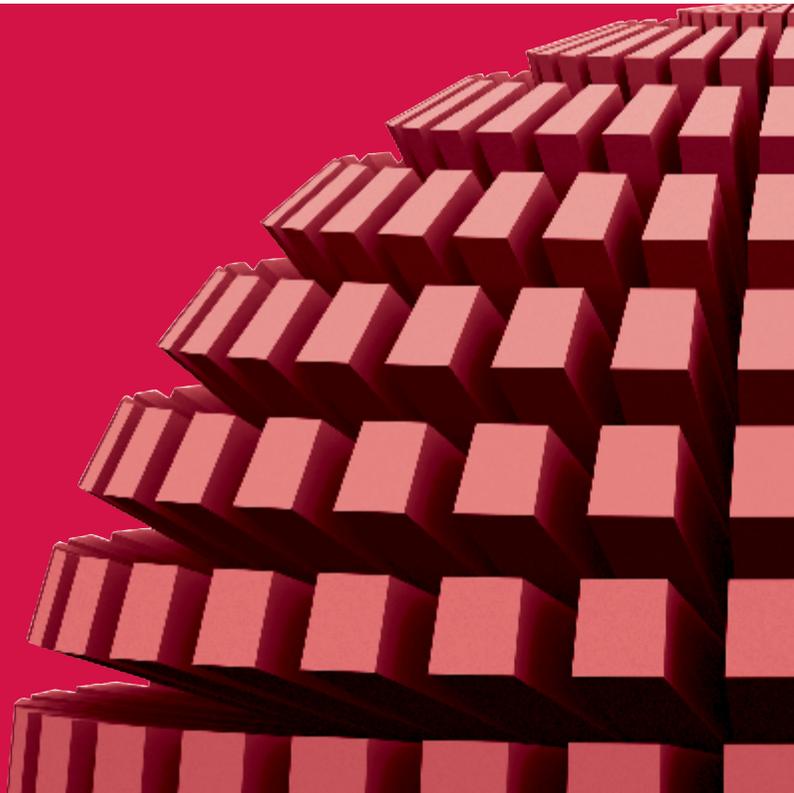




Valoración RICS – Normas Profesionales

Enero 2014

Incorporando las Normas Internacionales de Valoración del Comité de Normas Internacionales de Valoración
[*International Valuation Standards Council, IVSC*]



Publicado por la Royal Institution of Chartered Surveyors [RICS].

Parliament Square

London

SW1P 3AD

Reino Unido

www.rics.org

Esta edición de **Valoración RICS – Normas Profesionales, enero 2014, que incorpora las Normas Internacionales de Valoración del IVSC** es una traducción de la edición en lengua inglesa publicada por RICS. Contiene una guía de buenas prácticas y no debe ser utilizada sin solicitar asesoramiento profesional independiente. Los autores de RICS declinan cualquier responsabilidad por pérdida o daño causado a cualquier persona que actúe o deje de actuar en un sentido determinado basándose en el material incluido en la presente publicación.

Elaborado por el Grupo Profesional de Valoración de la Royal Institution of Chartered Surveyors.

ISBN 978 1 78321 025 1

© Royal Institution of Chartered Surveyors [RICS] noviembre 2013. Los derechos de autor de la totalidad o una parte de la presente publicación son propiedad de RICS. Ninguna parte de esta obra puede ser reproducida o utilizada en cualquier forma o por cualquier medio ya sea gráfico, electrónico o mecánico, fotocopia, grabación o distribución web, sin el permiso por escrito de RICS o de acuerdo con las normas de la licencia existente.

Composición tipográfica, maquetación y traducción a cargo de Multilingual Resources Group S.L., cuyo nombre comercial es Real Estate Translations [RET]
[www.realestatetranslations.com]

Preámbulo

Enero 2014

Esta nueva edición de *Valoración RICS – Normas Profesionales*, el Libro Rojo [Red Book], como se ha venido a conocer entre el público, es la culminación de una revisión completa del contenido, la estructura y el formato de la edición de 2012 y ediciones anteriores. La presente edición incluye asimismo material nuevo relacionado con la valoración de empresas e intangibles.

La presente edición 2014 adopta y cumple con las Normas Internacionales de Valoración [NIV], que se reproducen en un anexo en formato impreso y en versión digital. RICS no sólo acepta estos principios de valoración de alto nivel, sino que también apoya la adopción y aplicación de tales normas universales a nivel mundial. Si bien es cierto que el Libro Rojo de RICS continúa cubriendo de forma bastante pormenorizada la valoración de activos inmobiliarios [terrenos, edificios y los intereses inherentes a los mismos], también se amplía a todo tipo de bienes, incluidas las obligaciones asociadas, en su caso.

Esta edición incorpora una serie de cambios y actualizaciones importantes, que afectan asimismo a su diseño y formato, con el fin de mejorar su claridad y facilidad de uso y garantizar un marco sólido para la coherencia y las buenas prácticas en la ejecución y realización de valoraciones.

Determinada información que aparecía previamente en distintas partes de la edición de 2012 se ha reunido para mejorar la claridad y evitar las repeticiones.

Las Normas de Valoración NV1-6 de la edición de 2012, incluyendo los Apéndices asociados, han sido revisadas e incorporadas en las Normas Profesionales Globales [NP] y en las Directrices de Buena Praxis de Valoración Global [DBPV]. Todos los miembros que proporcionen una valoración escrita deben cumplir con estas Normas Profesionales así como con las Directrices de Buena Praxis de Valoración [o dicho de otra forma, a menos que se indique lo contrario, son **preceptivas**].

Las notas orientativas incluidas en la edición de 2012 también se han revisado y actualizado, y se incluyen ahora como Orientación sobre la Buena Praxis de Valoración Global de RICS – Aplicaciones [OBPVA]. Estas Aplicaciones se centran en la importancia y la aplicación de las normas profesionales y las directrices de buena praxis de valoración en contextos específicos, ya sea para un fin determinado o en relación con un inmueble o un tipo de activo concretos. Si bien es cierto que las aplicaciones son principalmente de carácter **consultivo**, se espera que todos los miembros estén familiarizados con ellas.

Junto a esta nueva edición del Libro Rojo, se están llevando a cabo acciones para garantizar que los bienes inmuebles de todo el mundo se miden de forma consistente. Así, RICS es miembro de una coalición internacional, inicialmente compuesta de 20 organizaciones miembro fundadoras, para establecer las Normas de Medición Inmobiliaria Internacional [IPMS], cuya primera edición está prevista que se publique en 2014. Tales normas de medición se relacionarán e interconectarán con todo el material de RICS publicado.

Información general y agradecimientos

El *manual de valoración de RICS* fue publicado originalmente en dos libros independientes:

- *Guidance notes on the valuation of assets*, 1ª edición [1976], 2ª edición [1981] y 3ª edición [1990], publicadas bajo el título *Statement of asset valuation practice and guidance notes*, y
- *Manual of valuation guidance notes*, 1ª edición [1980], 2ª edición [marzo 1981] y 3ª edición 3rd [abril 1992].

El *manual de valoración de RICS* fue reimpreso en 1993, 1996 [dos veces], 1998, 2000 y 2002.

Las *Normas de Valoración de RICS* se publicaron por primera vez en 2003. Entre marzo de 2003 y abril de 2007 se publicaron nueve enmiendas.

La 6ª edición de las *Normas de Valoración de RICS* se publicó por primera vez en 2008, fue posteriormente modificada en septiembre de 2008, reimpresa en marzo de 2009, modificada en julio de 2009 y reimpresa en abril de 2010.

La 6ª edición de las *Normas de Valoración de RICS – Mundial y Reino Unido* fue publicada en abril de 2011.

La edición de 2012 de *Valoración RICS – Normas Profesionales* [Mundial y Reino Unido] fue publicada en marzo de 2012.

El International Valuation Standards Council, RICS, los autores y los editores declinan cualquier responsabilidad por pérdida causada a cualquier persona que actúe o deje de actuar en un sentido determinado basándose en el material incluido en la presente publicación, tanto si tal pérdida ha sido ocasionada por negligencia o de otro modo.

Derechos de autor © 2013 Comité de Normas Internacionales de Valoración [IVSC, por sus siglas en inglés]. Todos los derechos reservados sujetos a permiso concedido a RICS para reproducir las Normas Internacionales de Valoración en el Libro Rojo.

El IVSC declina cualquier responsabilidad por la exactitud de la información que aparece en el texto reproducido. La versión en lengua inglesa de las Normas Internacionales de Valoración publicada por el IVSC es la única versión oficial de dichas normas. Se pueden obtener copias impresas de dichas normas solicitándolas por escrito al IVSC, 1 King Street, London EC2V 8AU, Reino Unido, o por internet en <http://www.ivsc.org>

Los extractos de las Normas internacionales de información financiera 13 [NIIF 13], de la *Medición del Valor Razonable* de la DBPV 4 y de la Normativa Internacional de Contabilidad 17 *Arrendamientos* de la NORU 1:

Derechos de autor © IFRS Foundation. Todos los derechos reservados. Reproducido por Royal Institution of Chartered Surveyors con el permiso de IFRS Foundation®. Sin permiso otorgado a terceros para su reproducción o distribución.

IASB, IFRS Foundation así como los autores y los editores declinan cualquier responsabilidad por pérdida causada a cualquier persona que actúe o deje de actuar en un sentido determinado basándose en el material incluido en la presente publicación, tanto si tal pérdida ha sido ocasionada por negligencia o de otro modo.

El titular de los derechos de autor del texto reproducido en la NVRU 1.15 es HM Treasury. El material con derechos de autor de la Corona se reproduce bajo la Licencia Abierta del Gobierno v2.0 de información del sector público: www.nationalarchives.gov.uk/doc/open-government-licence/version/2

El titular de los derechos de autor del texto reproducido en NVRU 2.6 es la Prudential Regulation Authority (PRA) y se reproduce con su permiso. [El uso de este material no conlleva la aprobación de la presente publicación por parte de la PRA, ni del material o las opiniones contenidas en el mismo.]

El titular de los derechos de autor del texto reproducido en el apéndice 9 del Reino Unido es la Financial Conduct Authority (FCA) y se reproduce con su permiso. [El uso de este material titularidad de la FCA no conlleva la aprobación de la presente publicación por parte de la FCA, ni del material o las opiniones contenidas en el mismo.]

RICS quisiera agradecer al Chartered Institute of Public Finance and Accountancy (CIPFA) su asistencia en la revisión del apéndice 5 del Reino Unido.

RICS quisiera agradecer al Communities and Local Government (antes ODPM) su asistencia en la revisión del NORU 5, ***Local disposal of Land for less than best consideration***

RICS agradece a los miembros del Grupo Profesional de Valoración en España por su contribución a la revisión del texto de la traducción: Javier Kindelán Williams MRICS, Antolín Arquillo MRICS, Leandro Escobar MRICS, Micaela Figueiredo MRICS, Fernando Fuente Brey MRICS, José Antonio Lopez Torralba MRICS, Valentín Losmozos MRICS, Anthony Loughran MRICS, Francisco José Menéndez MRICS y Consuelo Villanueva MRICS.

Publicado en asociación con:



www.irrv.org.uk

El Institute of Revenues, Rating and Valuation (IRRV) es el mayor organismo profesional del Reino Unido en el campo de ingresos, beneficios y valoraciones. Por lo general, los miembros del IRRV ostentan una doble afiliación, a saber, al RICS y al IRRV.

Índice

1	Introducción	1
2	Glosario RICS	7
3	Normas profesionales de RICS (NP)	13
NP 1	Cumplimiento de las normas y las directrices de buena praxis cuando se realiza una valoración escrita	13
NP 2	Ética, competencia, objetividad y revelaciones	19
4	Directrices de Buena Praxis de Valoración Global de RICS (DBPV)	33
DBPV 1	Condiciones mínimas de contratación	33
DBPV 2	Inspecciones y comprobaciones	43
DBPV 3	Informes de valoración	47
DBPV 4	Bases de valoración, supuestos y supuestos especiales	59
5	Normas Internacionales de Valoración (NIV) del IVSC 2013	72
6	Orientación sobre la buena praxis de valoración global de RICS – aplicaciones (OBPVA)	73
OBPVA 1	Valoraciones para su inclusión en estados financieros	74
OBPVA 2	Valoraciones para préstamos garantizados	76
OBPVA 3	Valoraciones de empresas y de los intereses en empresas	84
OBPVA 4	Valoración de inmuebles individuales ligados a una actividad económica	95
OBPVA 5	Valoración de instalaciones y equipos	104
OBPVA 6	Valoración de intangibles	110
OBPVA 7	Valoración de bienes personales, entre ellos arte y antigüedades	120
OBPVA 8	Valoración de carteras, colecciones y conjuntos de bienes	126
OBPVA 9	Valoraciones en mercados susceptibles de cambio: certeza e incertidumbre	129
7	Resumen de las modificaciones realizadas a las normas de valoración globales, los apéndices y las notas orientativas de 2012	132
	Normas Internacionales de Valoración (NIV) del IVSC 2013	

Introducción

Objetivo general

- 1** Coherencia, objetividad y transparencia son elementos fundamentales a la hora de generar y mantener la confianza del público así como la confianza en las valoraciones. A su vez, su consecución depende de manera crucial de la posesión y utilización de las habilidades, los conocimientos, la experiencia y el comportamiento ético adecuados, tanto para emitir juicios sólidos, como para ofrecer opiniones de valor a los clientes y demás usuarios de las valoraciones de manera clara y sin ambigüedades.
- 2** Los principios y las definiciones de valoración de alto nivel, reconocidos a nivel mundial, se hallan actualmente recogidos en las **Normas Internacionales de Valoración (NIV)** publicadas por el Comité de Normas Internacionales de Valoración [IVSC]. Desde hace ya mucho tiempo, RICS es partidaria de la elaboración de tales normas universales y, no sólo las acepta plenamente, sino que también, y de forma proactiva, apoya su adopción por parte de otros en todo el mundo.
- 3** Pero la aceptación, por sí sola, no es suficiente; la clave está en la aplicación efectiva de dichas normas. Si se pretende alcanzar la confianza general y la confianza pública en los procesos de valoración, las normas no sólo deben interpretarse de manera uniforme y aplicarse de forma coherente, sino que también deben ser monitorizadas y deben hacerse cumplir de manera activa.
- 4** Ese es el fundamento de esta nueva edición global de **Valoración RICS – Normas Profesionales 2014**, comúnmente denominada el “Libro Rojo”. Con esta publicación se reconocen y se adoptan formalmente las NIV al requerir que sus miembros las observen. La publicación complementa asimismo las NIV al proporcionar una orientación detallada y unos requisitos específicos relativos a su aplicación práctica.
- 5** Este enfoque se ve reforzado por las normas profesionales de RICS en materia de ética, habilidades y conducta, y está garantizado por un sistema bien establecido de normas, así como por la implantación progresiva de un sistema de registro de valoradores en ejercicio. Todo ello garantiza el posicionamiento de los **miembros** de RICS y las **empresas** reguladas como los principales proveedores mundiales de valoraciones que cumplen con las NIV.
- 6** El objetivo de las normas de RICS se resume de forma sencilla: generar confianza y ofrecer la seguridad, tanto a clientes como a usuarios reconocidos, de que una valoración realizada por un valorador cualificado de RICS se llevará a cabo de conformidad con las normas profesionales más estrictas.

Cobertura

Desde la perspectiva de quien realiza la valoración

7 Para los *miembros*, estas normas profesionales y las directrices de buena praxis de valoración establecen normas y directrices de procedimiento que:

- [a] incluyen los principios dispuestos en el *Código de Principios Éticos para Valoradores Profesionales* del IVSC y cumplir expresamente con las *Normas de Conducta* de RICS
- [b] imponen determinadas obligaciones preceptivas relativas a competencia, objetividad y transparencia al valorador individual o la firma regulada por RICS.
- [c] establecen un marco de actuación que garantice la uniformidad y buena praxis a la hora de realizar y proporcionar las valoraciones.

8 Por el contrario, estas normas no:

- [a] instruyen a los miembros sobre cómo realizar una valoración en casos concretos
- [b] prescriben un formato concreto para la redacción de informes: siempre que se cumplan los requisitos obligatorios de estas normas, los informes deberán ser siempre adecuados y proporcionales a la tarea
- [c] invalidar normas específicas de cada jurisdicción [véase la NP 1 párrafo 4, Cumplimiento de otras normas y la NP 1 párrafo 5, Normas de valoración de las asociaciones nacionales de RICS].

Desde la perspectiva de quien utiliza la valoración

9 Para los clientes y otros usuarios de la valoración, estas normas profesionales y directrices de buena praxis de valoración garantizan:

- [a] coherencia del enfoque, comprensión del proceso de valoración y, por consiguiente, del valor indicado
- [b] opiniones de valoración creíbles y coherente de valoradores debidamente formados que cuentan con las cualificaciones apropiadas y la experiencia adecuada para emprender la tarea
- [c] independencia, objetividad y transparencia en el enfoque del valorador
- [d] claridad en relación con las *condiciones de contratación*, incluyendo asuntos a tratar y revelaciones a realizar
- [e] claridad en relación con la *base de valoración*, incluyendo cualquier *supuesto* o cualesquiera consideraciones materiales a tener en cuenta
- [f] claridad en la presentación de informes, incluyendo la correcta y adecuada revelación de asuntos pertinentes en aquellos casos en los que la valoración pueda ser utilizada o leída por un tercero.

Disposición del material global de RICS

10 El material global de RICS de esta edición se ha agrupado bajo tres epígrafes distintos; los dos primeros abarcan cuestiones pertinentes a los mandatos de valoración de forma general, mientras que el tercer epígrafe cubre las cuestiones que atañen a determinadas aplicaciones. La intención es dejar claro a los miembros qué cuestiones son obligatorias y cuáles son de naturaleza consultiva. Por ello, el material obligatorio queda recogido en los dos primeros epígrafes mientras que el tercer epígrafe incluye el material consultivo.

11 Esto evidencia un nuevo enfoque a la hora de identificar y clasificar la información orientativa relativa a la praxis de la valoración. Esta información se presenta o bien en forma de Aplicaciones Orientativas que abarcan situaciones o tipos concretos de activos que están estrechamente vinculados a una o más directrices de buena praxis, o bien en forma de Notas Orientativas, en los demás casos. Las Aplicaciones Orientativas y las Notas Orientativas son de la misma condición, es decir, ambas contienen material consultivo y no obligatorio. Sin embargo, para comodidad de los usuarios, las Aplicaciones Orientativas quedan reproducidas íntegramente en esta edición, mientras que en lo referente a las Notas Orientativas se incluyen referencias cruzadas.

Normas Profesionales de RICS (NP) – obligatorias

12 Las Normas Profesionales de RICS, tal cual se aplican a los valoradores, están señaladas mediante el uso de un número de referencia de NP y son **obligatorias** [a menos que se indique lo contrario] para todos los miembros que realicen valoraciones escritas. Dichas normas definen los parámetros de cumplimiento con el Libro Rojo, incluyen la adopción de las **Normas Internacionales de Valoración**, disponen los requisitos normativos de RICS relacionados y establecen la aplicación de las Normas de Conducta de RICS para los miembros que realicen valoraciones. Dichas normas comprenden:

NP 1 – Cumplimiento de las normas y las directrices de buena praxis siempre que se realice una valoración escrita

NP 2 – Ética, competencia, objetividad y revelaciones

Directrices de Buena Praxis de Valoración Global de RICS (DBPV) – obligatorias

13 Las Directrices de Buena Praxis de Valoración Global de RICS están señaladas mediante el uso de un número de referencia de Directriz de Buena Praxis de Valoración Global y engloban una serie de requisitos determinados, **obligatorios** así como información orientativa sobre su implementación en relación con el proceso de realización de una valoración que cumpla con las NIV. Dichas directrices comprenden:

DBPV 1 – Términos y condiciones mínimas de contratación

DBPV 2 – Inspecciones y comprobaciones

DBPV 3 – Informes de valoración

DBPV 4 – Bases de valoración, supuestos y supuestos especiales

Orientación sobre la Buena Praxis de Valoración Global de RICS – Aplicaciones (OBPVA) – consultiva

14 La Orientación sobre la Buena Praxis de Valoración Global de RICS – Aplicaciones está señalada mediante el uso de un número de referencia de Orientación sobre la Buena Praxis de Valoración Global de RICS – Aplicaciones y proporciona más información orientativa para la implementación en los casos concretos enumerados. Aunque no es de naturaleza obligatoria, encarna la “buena praxis”, es decir, los procedimientos que según la opinión de RICS satisfacen un alto nivel de competencia profesional. Dicha orientación comprende:

OBPVA 1 - Valoraciones para su inclusión en estados financieros

OBPVA 2 - Valoraciones para préstamos garantizados

OBPVA 3 - Valoraciones de empresas y de los intereses en empresas

OBPVA 4 - Valoración de inmuebles individuales ligados a una actividad económica

OBPVA 5 - Valoración de instalaciones y equipos

OBPVA 6 - Valoración de intangibles

OBPVA 7 - Valoración de bienes personales, entre ellos arte y antigüedades

OBPVA 8 - Valoración de carteras, colecciones y conjuntos de bienes

OBPVA 9 - Valoraciones en mercados susceptibles de cambio: certeza e incertidumbre

Publicación

15 La fuente principal para acceder a estas normas es el apartado del Libro Rojo en la página web de RICS (www.rics.org/redbook). Asimismo, proporciona enlaces a las normas de valoración de las asociaciones nacionales [ver más abajo], las notas orientativas, borradores de consulta pública, alertas de valoración y demás material de valoración.

Incluye también todas las modificaciones, así como documentación publicada recientemente y con posterioridad a la fecha de entrada en vigor de esta edición.

Todas las versiones de estas normas, así como sus correspondientes traducciones, están disponibles directamente en RICS en www.rics.org/guidance

Correcciones y borradores de consulta pública

16 El contenido de estas normas se somete a revisión periódica por lo que, de forma puntual y cuando así proceda, se publicarán modificaciones y ampliaciones. En lo que

respecta a la publicación de la página web, dichos cambios se irán realizando según sea necesario mientras que, en el caso de la versión impresa de la publicación, los mismos se incluirán únicamente en las ediciones posteriores.

17 Cuando las modificaciones puedan afectar de forma sustancial, por ejemplo, en el caso de la refundición de una *directriz de buena praxis de valoración* (DBPV) o de una *aplicación orientativa sobre la buena praxis de valoración* (OBPVA), es posible que se publiquen como un borrador de consulta pública. El borrador de consulta pública contendrá el texto autorizado por el Comité de Normas de Valoración de RICS [*RICS Valuation Standards Board*] para someterlo a la opinión pública, cf. www.rics.org/redbook

18 La finalidad de un borrador de consulta pública es permitir que los miembros de RICS realicen comentarios sobre el texto aprobado para, de ese modo, identificar posibles fallos antes de ser incorporado al Libro Rojo. Una vez que los citados comentarios hayan sido estudiados, y tras la aprobación final del Comité de Normas de Valoración de RICS, el texto de un borrador de consulta pública pasará a ser obligatorio a partir de la fecha de entrada en vigor de la siguiente actualización del Libro Rojo tras su publicación.

19 El Comité de Normas de Valoración de RICS está abierto a recibir propuestas para la inclusión de material adicional o solicitudes para la aclaración del texto.

Fecha de entrada en vigor

Normas Internacionales de Valoración

20 Las Normas Internacionales de Valoración, reproducidas con el permiso del IVSC en la presente edición del Libro Rojo, son aquellas aprobadas por el Comité de Normas del IVSC [*IVSC Standards Board*] el 1 de julio de 2013 y cuya fecha de entrada en vigor es el 1 de enero de 2014 (si bien es cierto que el IVSC alentó a que se adoptasen con anterioridad a dicha fecha).

21 Se recuerda a los *Miembros* que el IVSC se reserva el derecho de realizar correcciones adicionales a las NIV en cualquier momento. Las correcciones consiguientes a esta edición del Libro Rojo podrán consultarse en la página web de RICS (véase el epígrafe anterior *Publicación*), pero no serán incorporadas a las versiones en formato impreso hasta la próxima edición.

Material de RICS

22 El material de RICS incluido en esta edición entra en vigor el **6 de enero de 2014** y resulta de aplicación a todas las valoraciones cuya *fecha de valoración* coincida con la citada fecha o sea posterior a la misma. Nuevamente, toda corrección a esta edición del Libro Rojo podrá consultarse en la página web de RICS (véase el epígrafe anterior *Publicación*), pero no serán incorporadas a las versiones en formato impreso hasta la próxima edición.

23 Las copias del texto del Libro Rojo de RICS (en cualquiera de sus versiones cronológicas) pueden obtenerse en la biblioteca de RICS.

Normas nacionales

24 Al margen de las normas globales, RICS publica asimismo una serie de normas nacionales [véase la NP 1 párrafo 5, Normas de valoración de las asociaciones nacionales de RICS] y la documentación orientativa a nivel nacional. Están diseñadas para cubrir requisitos legales o normativos concretos en las jurisdicciones locales, al tiempo que se garantiza que sean coherentes con las normas internacionales pertinentes. Este enfoque concuerda totalmente con las directrices voluntarias de Naciones Unidas que pretenden alentar a las jurisdicciones a que mejoren la transparencia y la coherencia global en las valoraciones. Las normas y directrices de valoración de las asociaciones nacionales pueden consultarse directamente en la página web de RICS en www.rics.org/guidance

Es responsabilidad del miembro ser conocedor de los cambios en el marco legislador o en la interpretación a través de la jurisprudencia desde la fecha de publicación de la presente edición, así como tener en cuenta las correcciones que se realicen en las Normas Internacionales de Valoración o en cualquier norma de valoración pertinente al mandato de valoración en cuestión. Se apremia a los valoradores a que consulten las actualizaciones de la documentación de RICS en la página web de ésta.

2 Glosario RICS

Este glosario define los distintos términos utilizados en estas normas de RICS que tienen un significado especial o limitado. Los términos que no aparecen en el glosario siguen su acepción común en el diccionario. Cuando se utilice un término como se define acto seguido, se identifica en el texto con *letra cursiva*. Cuando el glosario incluye términos que se definen en las NIV, se ha adoptado la redacción de dichas Normas Internacionales de Valoración. El anexo relativo a las NIV de esta publicación incluye una relación completa de las definiciones de dichas NIV.

Las *normas de valoración* de las asociaciones nacionales pueden contener términos adicionales, los cuales se definirán en el contexto de la norma nacional específica.

Base de valoración	Una declaración de los <i>supuestos</i> fundamentales de medición de una valoración.
Bien inmueble	Todos los derechos, intereses y beneficios relacionados con la propiedad de <i>bienes inmuebles</i> , incluyendo los derechos, intereses o beneficios negativos [esto es, obligaciones, gravámenes o pasivos] relativos al interés valorado.
Bienes raíces	Terrenos y todos los elementos que constituyen parte natural del terreno [por ejemplo, árboles o minerales] y otros que se han añadido al terreno [por ejemplo, edificios o mejoras del terreno] así como todas las instalaciones permanentes de la construcción [por ejemplo, plantas mecánicas y eléctricas que suministran servicios a un edificio] que estén bajo y sobre rasante.
Comprador especial	Un comprador particular para el cual un activo particular tiene un <i>valor especial</i> debido a las ventajas que le otorga tener en propiedad dicho activo y que no serían aplicables a otros compradores en general.
Coste de reposición depreciado (CRD)	El coste actual de reposición de un activo por un activo equivalente moderno, aplicando las deducciones por deterioro físico, así como todos los tipos de obsolescencia y optimización pertinentes.
Desviación	Circunstancias especiales en las que la aplicación obligatoria de las <i>directrices de buena praxis</i> puede ser inapropiada o impráctica, o cuando se requiere del valorador que cumpla con otras normas distintas de las que establece RICS.

Directrices sobre la buena praxis de valoración

Estas Aplicaciones respaldan la implementación de las normas profesionales y las directrices de buena praxis de valoración en contextos específicos, ya sea para un fin determinado o en relación con un tipo de activo concreto. La OBPVA dispone las cuestiones clave que deben tenerse en cuenta y, en su caso, dirigen la atención de los *miembros* a otras fuentes orientativas y de información que sean o puedan ser pertinentes.

Orientación sobre la Buena Praxis de Valoración de RICS – Aplicaciones y las Notas Orientativas son de la misma condición. Proporcionan información orientativa para su implementación, así como recomendaciones para tareas profesionales específicas. Aunque no son de naturaleza obligatoria, encarnan la “buena praxis”, es decir, los procedimientos que según la opinión de RICS satisfacen un alto nivel de competencia profesional.

Dichas directrices engloban una serie de requisitos determinados y obligatorios, así como información orientativa sobre su implementación en relación con el proceso de realización de una valoración que cumpla con las Normas Internacionales de Valoración [NIV].

Empresa

La *firma* u organización para la cual trabaja el *miembro* de RICS o a través de la cual dicho *miembro* ejerce su actividad profesional.

Enfoque o método de mercado

Un método de valoración que proporciona una indicación del valor de un activo comparándolo con activos idénticos o similares para los que se dispone de información sobre su precio.

Enfoque o método de coste de reposición

Un enfoque de valoración que proporciona una indicación de valor mediante el principio económico de que un comprador no pagará por un activo más que el coste de obtener un activo de igual utilidad, ya sea mediante compra o construcción.

Enfoque o método de capitalización de rentas

Un enfoque de valoración que proporciona una indicación de valor mediante la conversión de flujos de efectivo futuros en un único valor de capital actual.

Estados financieros

Informes escritos de la situación financiera de una persona física o entidad corporativa, además de registros financieros oficiales de contenido y forma legalmente establecidos. Se publican para proporcionar información a un amplio sector no especificado de *terceros* usuarios. Los *estados financieros* conllevan responsabilidad pública que se desarrolla en torno a la legislación y a un marco regulador de criterios de contabilidad.

Existencias	Existencias mantenidas para su venta en el curso ordinario de los negocios, por ejemplo, en relación con inmuebles, terrenos y edificios mantenidos por constructoras y promotoras para su venta.
Fecha del informe	La fecha en la que el valorador firma el informe.
Fecha de valoración	Véase <i>fecha de valoración</i> .
Fecha de valoración	Fecha en la que resulta de aplicación el dictamen del valorador sobre el valor del inmueble. La <i>fecha de valoración</i> debe asimismo incluir la hora en la que resulta de aplicación si el valor del tipo de activo puede cambiar sustancialmente en el curso de un solo día.
Fondo de comercio	Cualquier beneficio económico futuro que surge de un negocio, de un interés inherente a un negocio o de la utilización de un grupo de activos que no admiten división [<i>goodwill</i> , en inglés].
Inmueble en inversión	Inmueble, bien terrenos o edificios, o parte de un edificio, o ambos, que su propietario mantiene para obtener rentas o plusvalías, o ambas, en lugar de: <ul style="list-style-type: none"> [a] utilizarlo en la producción o suministro de bienes o servicios, o para fines administrativos, o [b] venderlo en el curso ordinario de los negocios.
Inmuebles ligados a una actividad económica	Cualquier tipo de <i>bien inmueble</i> diseñado para un tipo de actividad mercantil concreta, donde el valor del inmueble refleja el potencial comercial de dicha actividad mercantil.
Inmueble singular	Inmueble que rara vez sale al mercado, excepto mediante la venta de un negocio o empresa de la que forma parte, debido a la singularidad de su naturaleza o diseño especializados, así como de su configuración, tamaño, ubicación o cualquier otra característica que lo diferencie.
Inscrito para regulación/registrado con RICS	<ul style="list-style-type: none"> [a] Una <i>empresa</i> que está inscrita para ser regulada por RICS según los estatutos de RICS. [b] Un <i>miembro</i> que está inscrito como valorador en el Registro de Valoradores de RICS [RV].
Inspección	Visita a un inmueble o <i>inspección</i> de un activo para inspeccionarlo y obtener información relevante a fin de emitir un dictamen profesional sobre su valor. Sin embargo, el examen físico de un activo no inmobiliario, por ejemplo, una obra de arte o una antigüedad, no se podría describir como una “inspección” propiamente dicha.

Intangible	Un activo no monetario que se manifiesta por su valor económico. No posee apariencia física, pero concede derechos y beneficios económicos a su titular.
Miembro	Un Fellow, <i>miembro</i> profesional, <i>miembro</i> asociado o <i>miembro</i> honorario de la Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS), o un Fellow, <i>miembro</i> (diplomado) o <i>miembro</i> (licenciado) del Institute of Revenues, Rating and Valuation (IRRV).
Norma de valoración	Una declaración hecha de acuerdo con las normas profesionales más estrictas que se aplican obligatoriamente a los miembros cuando realizan valoraciones por escrito.
Nota orientativa (NO)	Material e información adicionales en lo referente a la buena praxis en valoración aplicable en determinados tipos de circunstancias. En las situaciones donde los procedimientos se recomiendan para tareas profesionales específicas, éstos pretenden plasmar la “buena praxis”, y son procedimientos que, en opinión de RICS y de IRRV, los <i>miembros</i> de RICS deberían adoptar para demostrar el nivel requerido de competencia profesional.
Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)	Normas fijadas por la Junta de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB, por sus siglas en inglés) con el objeto de garantizar la uniformidad de los principios contables. Las normas han sido desarrolladas dentro de un marco conceptual para que los elementos de los <i>estados financieros</i> sean identificados y tratados de tal manera que puedan ser aplicados a nivel universal. Dichas normas se conocían anteriormente como Normas Internacionales de Contabilidad (NIC).
Orientación sobre la buena praxis de valoración – aplicaciones (OBPVA)	Estas Aplicaciones respaldan la implementación de las normas profesionales y las directrices de buena praxis de valoración en contextos específicos, ya sea para un fin determinado o en relación con un tipo de activo concreto. La OBPVA dispone las cuestiones clave que deben tenerse en cuenta y, en su caso, dirigen la atención de los miembros a otras fuentes orientativas y de información que sean o puedan ser pertinentes.
Orientación sobre la buena praxis de valoración <ul style="list-style-type: none">· Aplicaciones· Notas	Orientación sobre la Buena Praxis de Valoración de RICS – Aplicaciones y las Notas Orientativas son de la misma condición. Proporcionan información orientativa para su implementación, así como recomendaciones para tareas profesionales específicas. Aunque no son de naturaleza obligatoria, encarnan la “buena praxis”, es decir, los procedimientos que según la opinión de RICS satisfacen un alto nivel de competencia profesional.

Renta de mercado (RM)	Cuantía estimada por la que el interés inherente a un <i>bien inmueble</i> debería arrendarse en la <i>fecha de valoración</i> entre un arrendador y un arrendatario dispuestos a arrendar, en una transacción libre realizada en base a unas condiciones de arrendamiento adecuadas, tras una comercialización adecuada, en la que las partes hayan actuado contando con información suficiente, con prudencia y sin coacción.
Supuesto	Una suposición que se da por cierta. Se trata de hechos, condiciones o situaciones que afectan al objeto o al enfoque de la valoración, que, de mutuo acuerdo, no tienen que ser verificados por el valorador como parte del proceso de valoración. Típicamente, se establece un <i>supuesto</i> cuando el valorador no necesita llevar a cabo una comprobación específica para demostrar que algo es cierto. Véanse los párrafos 48-51 del Marco de las NIV.
Supuesto especial	Un <i>supuesto</i> que o bien asume hechos que difieren de los hechos reales existentes en la <i>fecha de valoración</i> , o que no serían asumidos por un típico participante en la transacción en la <i>fecha de valoración</i> .
Terceros	Cualquier parte, distinta del cliente, que pueda tener un interés en la valoración o en su resultado.
Términos y condiciones de contratación	La confirmación por escrito de que las condiciones que propone un <i>miembro</i> , o que el <i>miembro</i> y el cliente han acordado, serán de aplicación al realizar una valoración y su correspondiente informe. Véase la NIV 101, Ámbito de trabajo.
Valía	Véase <i>valor de inversión</i> .
Valorador externo	Aquel valorador el cual, conjuntamente con sus asociados, no tiene vínculo alguno importante con su cliente; un agente que actúe en nombre del cliente o del sujeto del mandato.
Valorador interno	Un valorador que está contratado bien por la empresa propietaria de los activos, bien por la <i>empresa</i> que presta servicios de contabilidad y que es responsable de preparar los estados y/o informes financieros de la empresa. Un <i>valorador interno</i> es, por regla general, capaz de satisfacer todos los requisitos de independencia y de objetividad profesional exigibles en virtud de la NP 2 párrafo 4, Independencia, objetividad y conflicto de interés, pero, por motivos de presentación pública y de índole reguladora, puede que no satisfaga otros criterios adicionales de independencia previstos por la norma NP 2 párrafo 8, Revelaciones, en ciertos tipos de mandatos.
Valor especial	Una cantidad que refleja los atributos particulares de un activo que sólo tienen valor para un <i>comprador específico</i> .

Valor de inversión o valía

El valor de un activo para su propietario o futuro propietario, en inversiones individuales u objetivos operacionales. [También se conoce como *valía*.]

Valor de maridaje

Véase *valor de sinergia*.

Valor de mercado (VM)

Cuantía estimada por la que un activo o una obligación debería intercambiarse en la *fecha de valoración* entre un comprador y un vendedor dispuestos, en una transacción en condiciones de independencia mutua, tras una comercialización adecuada y en la que las partes hayan actuado contando con información suficiente, con prudencia y sin coacción.

Valor de sinergia o valor de maridaje

Un elemento adicional de valor, creado por la combinación de dos o más activos o intereses inherentes a los mismos, donde el valor combinado es mayor que la suma de los valores separados. [También se conoce como *valor de maridaje*.]

Valor razonable

Existen dos definiciones distintas por lo que deberá ejercerse sumo cuidado a la hora de seleccionar y especificar la definición correcta de acuerdo al contexto de valoración.

- 1 El precio que se recibiría al vender un activo, o que se pagaría para transferir una obligación, durante una transacción que transcurre de forma ordenada y oportuna entre los participantes en el mercado en la fecha de la medición. [NIIF 13]
- 2 El precio estimado de la transferencia de un activo o una obligación, entre determinadas partes bien informadas y dispuestas a proceder con la transferencia, que refleja los intereses respectivos de dichas partes. [NIV 2013]. Esto no resulta de aplicación en las valoraciones para la presentación de informes financieros [véase la **NIV 300**].

[Para una explicación más detallada de estas definiciones, véase la DBPV 4 párrafo 1.5, Valor razonable, y la OBPVA 1, Valoraciones para su inclusión en estados financieros.]

3 Normas profesionales de RICS [NP]

NP 1 Cumplimiento de las normas y las directrices de buena praxis siempre que se realice una valoración escrita

Todos los miembros de RICS y de IRRV, que ejerzan su profesión de forma individual o en el marco de una empresa regulada o no regulada por RICS, y que realicen una valoración escrita están obligados a cumplir con las normas profesionales y con las directrices de buena praxis de valoración dispuestas en las Partes 3 y 4 de la presente edición del Libro Rojo. Ello abarca asimismo el cumplimiento de las Normas Internacionales de Valoración (NIV) publicadas por el Comité de Normas Internacionales de Valoración (IVSC).

Los miembros de RICS deberán asimismo cumplir con las exigencias de registro de valoradores de RICS (RV).

Implementación

1. Aplicación obligatoria
2. Cumplimiento de las normas dentro de las empresas
3. Cumplimiento de las NIV
4. Cumplimiento de otras normas de valoración
5. Normas de valoración de las asociaciones nacionales de RICS
6. Excepciones
7. Desviaciones
8. Regulación: velar por el cumplimiento de estas normas profesionales y estas directrices de buena praxis de valoración
9. Aplicación a miembros del Institute of Revenues, Rating and Valuation

Las siguientes normas profesionales (NP) y directrices de buena praxis de valoración (DBPV) han sido aprobadas tanto por RICS como por IRRV como un conjunto exhaustivo de normas profesionales para el ejercicio y realización de servicios de valoración por sus miembros.

1 Aplicación obligatoria

1.1 Todos los *miembros* y *empresas* reguladas deben cumplir con las normas profesionales (NP) y las directrices de buena praxis de valoración (DBPV) que aparecen en las partes 3 y 4 de la presente edición (LR 2014) de conformidad con el estatuto de RICS B5.2.1(b) Responsabilidad de Miembros y con el estatuto de RICS B5.3.1 Responsabilidad de Empresas. En consecuencia, la aplicación de las normas profesionales y las directrices de buena praxis de valoración es obligatoria para todos los *miembros* de RICS o todas las *empresas* reguladas por RICS que participan en la realización o la supervisión de los servicios de valoración mediante la prestación de asesoramiento de valoración escrito. De forma análoga, el Institute of Revenues, Rating and Valuation ha adoptado la aplicación obligatoria de las presentes normas para sus *miembros* [véase el párrafo 9, Aplicación miembros del Institute of Revenues, Rating and Valuation (IRRV)]. Ello, unido a la información orientativa sobre su implementación relativa a las aplicaciones de valoración concretas que figuran en la parte 5 de la presente publicación, se denominan comúnmente el “Libro Rojo” de RICS.

1.2 La frase “la realización o supervisión de servicios de valoración” se refiere a cualquier persona que tenga la responsabilidad o que acepte la responsabilidad, de analizar y comunicar por escrito un dictamen sobre el valor de un activo. Esto puede incluir a individuos que elaboran, pero que no firman, informes de valoración dentro de una organización y, a la inversa, a individuos que firman pero no elaboran informes de valoración dentro de su propia organización.

1.3 Estas normas profesionales y directrices de buena praxis de valoración han sido redactadas en la medida en que se aplican al *miembro* individual. Cuando resulte necesario considerar la aplicación de una norma o de una directriz a una *empresa registrada para ser regulada por RICS*, se deberá interpretar en este mismo sentido.

2 Cumplimiento de las normas dentro de las empresas

2.1 Todos los *miembros* de RICS y de IRRV tienen la responsabilidad individual de cumplir lo previsto por estas normas profesionales y directrices de buena praxis de valoración, tanto si ejercen como individuos o si lo hacen dentro de las *empresas*. En el último caso, cómo se ponga en práctica esa responsabilidad dependerá, hasta cierto punto, de la naturaleza de la *empresa*:

- **Empresas reguladas por RICS:** La *empresa* y todos los *miembros* de RICS dentro de la *empresa* deberán cerciorarse de que todos los procesos y las valoraciones cumplen íntegramente con las presentes normas. Esto se refiere también a aquellas valoraciones que no son responsabilidad de un *miembro* de RICS.
- **Empresas no reguladas por RICS:** Si bien se entiende que tales *empresas* pueden tener sus propios procesos internos sobre los que RICS no puede ejercer control

alguno, aquellos **miembros** individuales de dichas **empresas** que son responsables de las valoraciones deben cumplir lo previsto por estas normas.

2.2 Pueden darse circunstancias en las que los procesos de la **empresa** impidan expresamente cumplir con determinados aspectos de las normas profesionales o de las directrices de buena praxis de valoración. En tales casos, el **miembro** tiene derecho a desviarse de la norma o directriz de valoración en cuestión, pero deberá:

- tener el convencimiento de que el incumplimiento no lleva a inducir a error a los clientes o a un comportamiento que no sea ético
- identificar en el informe cuáles son las normas o directrices de buena praxis que quedan excluidas del cumplimiento, así como el motivo de dicho incumplimiento, y cumplir con lo previsto por todos los demás aspectos de estas normas y directrices de buena praxis.

2.3 En el caso de que el **miembro** contribuya a realizar una valoración, se espera que dicha contribución también cumpla con lo previsto por estas normas profesionales y directrices de buena praxis de valoración.

3 Cumplimiento de las Normas Internacionales de Valoración [NIV]

3.1 RICS reconoce al Comité de Normas Internacionales de Valoración [IVSC] como el organismo que fija las Normas Internacionales de Valoración [NIV], que comprenden principios de valoración de alto nivel y definiciones aceptados por la comunidad internacional. Estas normas profesionales de RICS [NP], las directrices de buena praxis de valoración [DBPV] y la información orientativa sobre la buena praxis de valoración – aplicaciones [OBPVA] requieren que los miembros adopten y cumplan las NIV, y establecen unos requisitos específicos para, junto con información orientativa adicional, su aplicación práctica. **Las Normas Internacionales de Valoración (NIV) 2013 quedan íntegramente recogidas en un anexo a esta edición y entran en vigor el 1 de enero de 2014.**

3.2 Cuando exista el requisito de que una valoración cumpla con las NIV, deberá incluirse una declaración que indique que dicha valoración observa los preceptos del Libro Rojo y las NIV. [Véase la DBPV 1 párrafo 9[k], Confirmación que la valoración se realizará de conformidad con las NIV, y la DBPV 3 párrafo 7[k], Confirmación que la valoración se realizará de conformidad con las NIV.]

3.3 Cuando se incluya una declaración que indique que la valoración se realizará o se ha realizado observando las NIV, quedará implícito que se observan asimismo todas las NIV individuales pertinentes. Cuando sea necesario desviarse de las NIV, esto deberá ser indicado claramente. [Véase la DBPV 1 párrafo 9[k], Confirmación que la valoración se realizará de conformidad con las NIV, y la DBPV 3 párrafo 7[k], Confirmación que la valoración se realizará de conformidad con las NIV.]

4 Cumplimiento de otras normas de valoración

4.1 RICS reconoce que el **miembro** podrá ser invitado a presentar un informe que cumpla lo previsto por otras normas de valoración distintas de estas normas profesionales y directrices de buena praxis de valoración. Esto sucederá, normalmente, en relación con los requisitos particulares que se apliquen dentro de las jurisdicciones individuales.

4.2 En tales casos será necesario incluir una declaración en las *condiciones de contratación* y en el informe [DBPV 1 párrafo 9[k], Confirmación que la valoración se realizará de conformidad con las NIV, y DBPV 3 párrafo 7[k], Confirmación que la valoración se realizará de conformidad con las NIV] que:

- las citadas normas han sido cumplidas
- la valoración cumplirá con los preceptos del Libro Rojo y, en su caso,
- la valoración cumplirá asimismo con las NIV.

5 Normas de valoración de los grupos nacionales de RICS

5.1 Las *normas de valoración* de los grupos nacionales de RICS tendrán carácter obligatorio en los países o estados en los que se aplican, y están destinadas a complementar las *normas de valoración* globales pertinentes para satisfacer los requisitos legales o normativos locales, cuando éstas no formen parte de un conjunto independiente de normas del tipo previsto en el anterior párrafo 4.

5.2 Cuando la valoración tenga como objeto activos en dos o más países o estados con diferentes normas de valoración, el *miembro* deberá acordar con el cliente qué normas se aplicarán al mandato.

6 Excepciones

6.1 Se reconoce que, para ciertos fines, la aplicación obligatoria de las DBPV 1 a 4 no sería apropiada [dichos casos se relacionan más abajo]. Aunque la adopción de las normas pertinentes no sea obligatoria en tales circunstancias, se alienta sin embargo a que sean aplicadas siempre que no lo prohíba la exigencia o el contexto específicos.

6.2 Las excepciones son:

- El *miembro* está cumpliendo una función estatutaria, ya sea en virtud del cargo que desempeña o no [esta excepción no se extiende a la realización de una valoración para su inclusión en una devolución legal a una autoridad fiscal]
- el asesoramiento en materia de valoraciones se presta expresamente en la preparación o durante el curso de las negociaciones o litigios
- el asesoramiento en materia de valoraciones se presta meramente para fines internos, sin responsabilidad, y no se comunica a ningún tercero
- el asesoramiento en materia de valoraciones se presta como parte de los servicios de agencia o mediación antes de recibir instrucciones para enajenar o adquirir un activo. En tales casos, el valorador deberá consultar la *nota orientativa de RICS en materia de Agencia Inmobiliaria y Normas de Mediación* [2011]. Esta excepción no se extiende a los informes de compra que incluyan una valoración
- el asesoramiento en materia de valoraciones se presta antes de declarar como testigo pericial, en cuyo caso los valoradores deberán consultar la directriz de buena praxis de RICS *Surveyors que actúan como testigos periciales* [2008].

6.3 Para evitar toda duda, el coste de reposición que se indica para los activos que no sean bienes personales, ya sea en un informe o por separado, con fines aseguradores, no es una “opinión escrita de valor” a los fines de “prestar servicios de valoración”, tal y como se define en la NP 1 párrafo 1.2 precedente, Aplicación obligatoria.

7 Desviaciones

7.1 No se permite desviación alguna de la NP 1, Cumplimiento de las normas y las directrices de buena praxis, siempre que se realice una valoración escrita, o de la NP 2, Ética, competencia, objetividad y revelaciones, en las presentes normas, que serán obligatorias en todos los casos.

7.2 Si se dieran circunstancias especiales en las que se considerase inapropiado cumplir, en su totalidad o en parte, con la DBPV 1, Condiciones mínimas de contratación, la DBPV 2, Inspecciones y comprobaciones, y la DBPV 3, Informes de valoración [que reflejen cualquier modificación por una norma de las asociaciones nacionales de RICS con arreglo al anterior párrafo 5.1, Normas de las asociaciones nacionales de RICS, o como consecuencia de la adopción de otra **norma de valoración** con arreglo al anterior párrafo 4.1, Cumplimiento de otras normas de valoración] y esas circunstancias no entrasen dentro de las excepciones indicadas en el párrafo 6.

Las excepciones anteriores deberán ser entonces confirmadas y acordadas con el cliente como una **desviación**, y será asimismo necesario incluir una declaración clara en este sentido en las **condiciones de contratación**, en el informe y en cualquier referencia publicada.

7.3 A los efectos de la mayoría de valoraciones, cualquiera de las **bases de valoración** reconocidas por las NIV y definidas en la DBPV 4, Bases de valoración, supuestos y supuestos especiales, será conveniente. En los casos en los que se utilice otra base de valoración, esta circunstancia deberá definirse e indicarse en el informe. Si la adopción de dicha base es obligatoria en un contexto o en una jurisdicción determinados, entonces dicha adopción no constituye, en sí misma, una **desviación**, aunque la justificación para ello deberá quedar clara. RICS no anime el uso voluntario de una **base de valoración** que no quede recogida en la DBPV 4, y considerará siempre que tal uso voluntario es una **desviación**.

7.4 De forma análoga, si la valoración se realiza cumpliendo con un procedimiento reglamentario o legal prescrito que no esté contemplado en los anteriores párrafos 4, Cumplimiento de otras normas de valoración, y 5, Normas de las asociaciones nacionales de RICS, [como puede ser una **base de valoración** que difiera de las establecidas en la NIV y DBPV 4, Bases de valoración, supuestos y supuestos especiales] nuevamente, y siempre y cuando dichas exigencias sean obligatorias en el contexto o en la jurisdicción en cuestión, el cumplimiento no constituirá una **desviación** [aunque el requisito obligatorio para ello deberá quedar claro].

7.5 Se podrá pedir justificación ante RICS o IRRV al **miembro** que haya efectuado una **desviación**.

8 Regulación: velar por el cumplimiento de estas normas profesionales y directrices de buena praxis de valoración

8.1 Los *miembros* que realicen valoraciones a las que se apliquen la DBPV 1, Condiciones mínimas de contratación, la DBPV 2, Inspecciones y comprobaciones, y la DBPV 3, Informes de valoración, deberán observar las exigencias de registro de valoradores de RICS. Toda la información sobre las exigencias de registro se puede encontrar en www.rics.org/vrs

8.2 Como órgano autorregulado, RICS tiene la responsabilidad de hacer un seguimiento y de obtener garantías de cumplimiento de sus *miembros* y *empresas* reguladas por estas normas profesionales y directrices de buena praxis de valoración. Al amparo de su marco normativo, RICS tiene asimismo el derecho de solicitar información de sus *miembros* o *empresas*. Los procedimientos en virtud de los cuales se ejercen tales poderes en relación con las valoraciones quedan dispuestos en www.rics.org/regulation

9 Aplicación a miembros del Institute of Revenues, Rating and Valuation (IRRV)

9.1 El Código de Conducta del IRRV (www.irrv.net) exige que los miembros cumplan con la orientación de carácter técnico cuando así lo haya expedido o suscrito el IRRV. Estas normas profesionales y directrices de buena praxis de valoración han sido elaboradas conjuntamente por RICS e IRRV, y son, por tanto, de obligado cumplimiento para los miembros que son, a su vez, miembros de IRRV. La aplicación del Código de Conducta del IRRV corresponde a su Comité de Conducta Profesional, que ofrece información orientativa sobre lo que se espera de los miembros y resuelve las quejas formuladas. Las sanciones aplicables a cualquier incumplimiento del Código incluyen la suspensión o expulsión de la afiliación. El IRRV y RICS podrán actuar conjuntamente para hacer frente a supuestos incumplimientos de las presentes normas y directrices por los *miembros* de ambos organismos, y compartir información al objeto de garantizar su cumplimiento.

NP 2 Ética, competencia, objetividad y revelaciones

Dado que es fundamental para la integridad del proceso de valoración, todos los miembros que ejerzan como valoradores deberán contar con la experiencia, las habilidades y el juicio adecuados para la tarea en cuestión y deberán actuar siempre de manera profesional libre de influencias, preferencias o conflictos de interés inapropiados.

Implementación

1. Responsabilidad ante la valoración
2. Normas profesionales y éticas
3. Habilitaciones del miembro
4. Independencia, objetividad y conflictos de interés
5. Mantenimiento de una estricta separación entre asesores
6. Deber de diligencia ante terceros
7. Condiciones de contratación
8. Revelaciones que sean de interés público, o susceptibles de ser utilizadas por terceras personas
 - 8.1 Requisitos de revelación de información
 - 8.2 La relación con el cliente y participación previa
 - 8.3 Política de rotación
 - 8.4 Duración como signatario
 - 8.5 Participación previa
 - 8.6 Proporción de honorarios
 - 8.7 Otros tipos de revelación de información
9. Revisión de la valoración de otro valorador

1 Responsabilidad sobre la valoración

1.1 Toda valoración que se rija por estas normas profesionales y directrices de buena praxis de valoración debe ser preparada por, o realizada bajo la supervisión de un valorador debidamente cualificado y nombrado que acepta la responsabilidad que se deriva de ésta.

1.2 En aquellos casos en los que la valoración haya sido preparada con la aportación de otros miembros o valoradores, o si se incorpora un informe de valoración independiente sobre algún aspecto concreto, la valoración resultante seguirá siendo responsabilidad del valorador nombrado con arreglo al anterior párrafo 1.1. No obstante, se puede reconocer la aportación de otros profesionales que hayan colaborado en el informe de valoración [junto con las declaraciones exigidas en la DBPV 3, Informes de valoración, párrafo 7(k)].

1.3 RICS **no** acepta que una valoración sea realizada por una “empresa” [tal y como establece la NIV 103, Informes (a) Identificación y condición del valorador]. No obstante, el uso de la expresión “para y en nombre de” bajo la firma del valorador responsable de la valoración es una sustitución aceptable.

1.4 No se recomienda que el *miembro* se refiera a una valoración o a un informe como “formal” o “informal”, dado que estos términos pueden dar lugar a confusión, en especial en relación con *supuestos* que el *miembro* haya o no establecido.

1.5 El *miembro* deberá obrar con gran cautela antes de permitir que una valoración se utilice para fines distintos de los acordados inicialmente. Es posible que el destinatario o lector no aprecie totalmente el carácter restrictivo de la valoración o salvedades del informe, y existe el peligro de que se pueda citar incorrectamente fuera de contexto. Por tanto, es esencial que los términos del informe aborden debidamente este riesgo. Véase asimismo el siguiente párrafo 5, Mantenimiento de una estricta separación entre asesores.

2 Normas profesionales y éticas

2.1 Todos los *miembros* de RICS quedan legalmente obligados a observar las Normas de Conducta de RICS. Para ayudar a los *miembros* en la observancia de las Normas, RICS ha publicado un Marco de actuación global en materia de Normas Profesionales y Éticas. El marco de actuación comprende cinco normas que obligan a los *miembros* a:

- actuar con integridad
- prestar siempre un alto nivel de servicio
- actuar para promover la profesión
- tratar a las personas con respeto
- asumir la responsabilidad.

Más información disponible en www.rics.org/ethics

2.2 De forma análoga, el Código de Conducta de IRRV (www.irrv.net) exige que sus *miembros* cumplan con la orientación de carácter técnico cuando así lo haya expedido o suscrito el IRRV. Estas normas han sido elaboradas conjuntamente por RICS e IRRV, y son, por tanto, de obligado cumplimiento para los *miembros* que son, a su vez, *miembros* de IRRV. La aplicación del Código de Conducta del IRRV corresponde a su Comité de Conducta

Profesional, que ofrece información orientativa sobre lo que se espera de los *miembros* y resuelve las quejas formuladas. Las sanciones aplicables a cualquier incumplimiento del Código incluyen la suspensión o expulsión de la afiliación. El IRRV y el RICS podrán actuar conjuntamente para hacer frente a supuestos incumplimientos de las presentes normas y directrices por los *miembros* de ambos organismos, y compartir información al objeto de garantizar su cumplimiento.

2.3 El IVSC ha publicado un *Código de Principios Éticos para Valoradores Profesionales* y un *Marco de Competencia para Valoradores Profesionales*. Ambas publicaciones quedan reflejadas en esta sección, cuyo contenido responde plenamente a los criterios del IVSC.

3 Habilitaciones del miembro

3.1 La prueba de que un individuo está debidamente cualificado para aceptar la responsabilidad de realizar una valoración o de supervisar las aportaciones realizadas a una valoración, pasa por satisfacer los siguientes criterios:

- cualificaciones académicas/profesionales adecuadas, demostrando sus competencias técnicas
- pertenencia a una asociación profesional, demostrando su compromiso con las normas éticas;
- suficiente conocimiento municipal, nacional e internacional [en su caso] del tipo de activo y su mercado, así como suficientes habilidades y conocimientos para realizar la valoración de forma competente
- cumplimiento de toda normativa jurídica estatal que regule el derecho a ejercer las labores profesionales de un valorador, y
- cuando el valorador es *miembro* de RICS, la inscripción en el Registro de Valoradores [RV].

3.2 Los *miembros* de RICS deben alcanzar y mantener niveles definidos de formación y competencia profesional que satisfagan o superen los criterios establecidos en la publicación del IVSC *Marco de Competencia para Valoradores Profesionales*. Sin embargo, dado que los *miembros* ejercen sus labores profesionales en una amplia gama de especialidades y mercados, la pertenencia a RICS [incluido el hecho de poseer una titulación de RICS] o el registro como valorador no implica necesariamente que un individuo tenga experiencia práctica en valoraciones en un sector o mercado determinados: esto siempre debe ser verificado mediante confirmación apropiada.

3.3 En algunos países o estados se requiere que los valoradores posean un certificado o licencia para realizar determinadas valoraciones, y en tales casos resulta de aplicación la NP 1 párrafo 4, Cumplimiento de otras normas de valoración. Asimismo, bien el cliente o las propias *normas de valoración* del grupo nacional de RICS correspondiente podrán establecer requisitos más estrictos.

3.4 Si el *miembro* no posee el nivel de experiencia requerido para resolver correctamente alguna cuestión relativa al trabajo que ha de realizar, entonces dicho *miembro* deberá decidir la clase de asistencia que necesita. Luego, el *miembro* deberá compilar e interpretar, la información pertinente que aporten otros profesionales, tales como valoradores especializados, expertos medioambientales, contables y abogados.

3.5 El cumplimiento de los requisitos relativos a los conocimientos personales y a las exigencias de habilidades profesionales puede ser justificado de forma conjunta por varios *miembros* dentro de una *empresa*, siempre que cada uno satisfaga todos los otros requisitos de esa *norma de valoración*.

3.6 Si el *miembro* propone contratar a otra *empresa* para que realice algunas de las valoraciones previstas en las instrucciones (véase también la DBPV 3, Informes de valoración, párrafo 7[a], Identificación y condición del valorador), éste deberá obtener la correspondiente aprobación del cliente.

3.7 En los casos en que la valoración haya sido realizada por más de un valorador, deberá conservarse una relación de dichos valoradores junto con los documentos de trabajo y con una declaración que confirme que cada valorador nombrado cumple con los requisitos de la NP 1, Cumplimiento de las normas y las directrices de buena praxis siempre que se realice una valoración escrita.

4 Independencia, objetividad y conflictos de interés

4.1 Los *miembros* deben actuar con independencia y objetividad en la realización de todas las valoraciones. Ciertos fines, estatutos, normativas, normas de organismos reguladores o exigencias especiales del cliente, pueden establecer criterios específicos que el *miembro* también deberá cumplir para lograr una situación definida de independencia y objetividad. A menudo, tales criterios adicionales ofrecen una definición del nivel aceptable de independencia y utilizan a veces términos como “experto independiente”, “valorador experto”, “valorador independiente”, “valorador independiente permanente” o “valorador adecuado”. Es importante que el *miembro* garantice el cumplimiento de tales criterios cuando acepte el mandato de realizar la valoración, así como en el informe, de forma que el cliente o *los terceros* interesados que vayan a utilizar el informe de valoración puedan estar seguros de que se han cumplido todos los criterios adicionales.

4.2. Existe la obligación general de tratar la información respecto a un cliente con absoluta confidencialidad, especialmente allí donde dicha información sea fruto de una relación profesional y la misma no sea de dominio público. El riesgo de revelación de la información confidencial es un factor importante que el valorador debe tener en cuenta a la hora de sopesar si pudiera existir un conflicto de interés. Se trata de un factor a tener en cuenta igualmente si fuese necesario revelar alguna información relativa a la participación del valorador en el objeto de la valoración. Deberá rechazarse el mandato si no se puede revelar la información de forma adecuada sin para ello tener que violar el deber de confidencialidad. El deber de confidencialidad es continuo y permanente, y no se limita sólo a clientes actuales, sino también a clientes anteriores e incluso a clientes potenciales.

4.3 Si bien es posible que el *miembro* satisfaga los criterios establecidos en un mandato determinado, seguirán siendo de aplicación las exigencias generales de índole ética de RICS a las que se hace referencia en este apartado. Es por ello necesario que el *miembro* identifique cualquier amenaza a su independencia y objetividad, y que tome las medidas necesarias para subsanar dicha amenaza antes de aceptar el mandato.

4.4 Los *miembros* deberán actuar en todo momento con integridad y evitar aquellas acciones o situaciones que sean incompatibles con sus obligaciones profesionales. Cuando se identifique un conflicto o un posible conflicto, se deberá sopesar si aceptar o

rechazar el mandato. Para poder presentar una pista de auditoría deberá conservarse, junto a los documentos de trabajo, una relación de todos los conflictos de intereses y de las resoluciones adoptadas.

4.5 No es posible facilitar una lista cerrada de situaciones en las que puede surgir una amenaza a la independencia u objetividad del *miembro*. Sin embargo, a continuación se exponen ejemplos sobre situaciones en las que el *miembro* normalmente deberá hacer las revelaciones pertinentes y deberá proponer una forma de gestionar satisfactoriamente el conflicto [véase asimismo el párrafo 5, Mantenimiento de una estricta separación entre asesores]. Si, por el contrario, se considerase que el conflicto en cuestión que pudiera surgir no puede ser resuelto o gestionado de forma satisfactoria y de conformidad con las presentes normas profesionales, el *miembro* deberá rehusar:

- representar al comprador y al vendedor de un inmueble o activo en la misma transacción
- representar a dos o más partes interesadas en la oportunidad
- realizar una valoración para un prestamista y asesorar al mismo tiempo al prestatario
- realizar la valoración de un inmueble o activo previamente valorado para otro cliente
- realizar una valoración para su utilización por parte de terceros cuando la empresa que representa el valorador mantiene ya una relación comercial remunerada con el cliente, y
- realizar una valoración de los intereses de ambas partes en una transacción de arrendamiento.

4.6 Los *miembros* de RICS pueden obtener información orientativa adicional sobre los conflictos de interés en www.rics.org/guidance además de la *nota orientativa* de RICS, *Conflictos de interés*, [2012]. Aunque dicha *nota orientativa* ha sido específicamente redactada para ayudar a los valoradores de cualquier disciplina que son nombrados para resolver conflictos, es relevante para las tareas de valoración más generales, ya que en sus apéndices cita ejemplos detallados de conflictos de interés en un formato jerárquico.

4.7 El grado en que un conflicto de interés puede comprometer la obligación fundamental del *miembro* de actuar con independencia y objetividad, dependerá de las circunstancias de cada caso. Entre los factores más importantes cabe destacar, el contexto y el fin concretos de la valoración, la motivación y los objetivos del cliente y la viabilidad de la resolución de conflictos de interés con arreglo a la información orientativa indicada en el anterior párrafo 3.5, Cualificaciones de los miembros. El interés de un *tercero* en la valoración, y la confianza que dicho *tercero* deposite en ella, será también una consideración relevante. Si el *miembro* duda de su capacidad para evitar o manejar cualquier amenaza a su independencia, debería rechazar el mandato.

4.8 Cuando el *miembro* opte por explicar al cliente las propuestas para resolver el conflicto e intente llegar a un acuerdo con éste sobre las mismas, deberá tener en cuenta la posición y naturaleza del cliente o del cliente potencial. Le resultará más fácil a un gran cliente corporativo dar un consentimiento informado que a una pequeña empresa o un particular que en rara ocasión emplee a profesionales. El *miembro* puede tener razones fundadas para pensar que un cliente potencial no posee el conocimiento necesario sobre la materia que le permita adoptar una decisión informada sobre las implicaciones de los posibles conflictos o sobre las propuestas para su resolución. En tal caso, el *miembro* debe rechazar

la instrucción o aconsejar al cliente potencial que solicite asesoramiento a otro profesional [por ejemplo, un abogado o un contable] sobre la cuestión.

4.9 Un *miembro* puede recibir una solicitud para actuar en nombre de ambas partes en la misma transacción. Si ese es el caso, dicho *miembro* deberá sopesar cuidadosamente si conviene aceptar dicha instrucción y considerar la posibilidad de que surja un conflicto de interés en el futuro debido a la divergencia de los intereses respectivos de cada cliente. Si el *miembro* llega a la conclusión de que resulta inapropiado o imprudente actuar en nombre de ambas partes, deberá obtener el consentimiento escrito de ambas partes antes de aceptar el mandato de realizar la valoración, debiendo hacer constar una referencia a dicho consentimiento en el informe.

4.10 La objetividad del *miembro* puede verse comprometida si analiza el resultado de una valoración, antes de su finalización, con el cliente o con un tercero que tenga un interés en la valoración. Si bien tales conversaciones no resultan indebidas y, de hecho, pueden resultar beneficiosas tanto para el *miembro* como para el cliente, el *miembro* debe ser consciente de la posible influencia que pudieran ejercer tales conversaciones en su deber fundamental de facilitar una opinión objetiva. Cuando estas conversaciones tengan lugar, el *miembro* debe realizar un seguimiento por escrito de las reuniones o conversaciones mantenidas, y si éste decide modificar una valoración provisional como resultado de tales conversaciones, deberá dejar constancia pormenorizada de los motivos de su decisión.

4.11 El *miembro* puede tener la necesidad de profundizar en ciertos temas antes de poder formar una opinión preliminar del valor, como pueden ser la verificación de datos y de otra información pertinente [por ejemplo, la confirmación del resultado de las revisiones de renta o el esclarecimiento de las lindes de un inmueble]. En cualquier etapa del proceso de valoración, tales discusiones dan al cliente la oportunidad de entender el punto de vista y las pruebas del *miembro*. Se espera que el cliente revele hechos o información, entre ella información sobre las transacciones del inmueble, activo u obligación, pertinentes a la tarea de valoración.

4.12 A la hora de prestar asesoramiento previo a un cliente, o de presentarle un borrador de informe o de valoración antes de su finalización, el *miembro* debe declarar que:

- la opinión es provisional y está sujeta a la finalización del informe en su versión definitiva
- el asesoramiento se presta sólo para uso interno del cliente, y
- no se podrá publicar o revelar el borrador bajo ninguna circunstancia.

Si no se reflejan todas las cuestiones de importancia fundamental, su omisión debe ser declarada.

4.13 Cuando las conversaciones con un cliente se mantengan después de la provisión de la documentación preliminar o de dictámenes, es importante que tales conversaciones no conduzcan a la percepción, y que pueda probarse que no conducen a la percepción, de que el dictamen del *miembro* se ha visto influenciado por dichas conversaciones, excepto para corregir inexactitudes o incorporar información adicional proporcionada.

4.14 Para demostrar que las conversaciones no han comprometido la independencia del *miembro*, las notas de archivo relativas a las conversaciones mantenidas con el cliente sobre los borradores de informes o de valoraciones deben incluir:

- la información facilitada o las sugerencias realizadas en relación con la valoración,
- la forma en que dicha información fue utilizada para justificar una modificación en cuestiones fundamentales o dictámenes, y
- los motivos por los que se modificó o no la valoración.

4.15 En caso de que se solicite, dichas notas han de estar disponibles a petición de auditores o terceros que tengan un interés legítimo y pertinente en la valoración.

5 Mantenimiento de una estricta separación entre asesores

5.1 RICS establece directrices estrictas en cuanto a las normas mínimas a adoptar por las organizaciones que deseen separar a los asesores que actúen en nombre de clientes en situación de “conflicto”. Cualquier solución (coloquialmente conocido en algunas jurisdicciones como una “Muralla China”) que se establezca debe ser lo suficientemente sólida como para que no exista la posibilidad de que la información o los datos pasen de un conjunto de asesores a otro. Se trata de una directriz estricta; no resulta suficiente adoptar “medidas razonables” para separar a un asesor. En consecuencia, cualquier solución establecida y aceptada por todos los clientes afectados, debe garantizar que:

- los individuos que actúan en nombre de clientes en situación de conflicto son distintos (téngase en cuenta que esto se extiende al personal de secretaría y a todo el personal de apoyo)
- tales individuos o equipos deben estar físicamente separados, al menos en el sentido de estar en diferentes zonas de un edificio o, si es posible, en diferentes edificios
- la información, independientemente de su formato, no estará disponible para el “contrincante” en ningún momento, y si está en forma escrita, se asegurará su conservación en estancias independientes y se custodiará bajo llave, según los criterios que establezca el responsable del cumplimiento u otra persona independiente de alto nivel jerárquico dentro de la empresa
- el responsable del cumplimiento u otra persona independiente de alto nivel jerárquico:
 - deberá supervisar el establecimiento y mantenimiento de la solución o “Muralla China” mientras esté en funcionamiento, adoptando medidas y controles adecuados para garantizar su eficacia
 - no deberá tener ninguna implicación en cualquiera de los mandatos que se reciban
 - debe ostentar un cargo con rango suficiente dentro de la organización para poder desempeñar sus funciones sin inconveniente alguno, y
 - deberán existir en la *empresa* programas de formación y educación adecuados relativos a los principios y a las prácticas aplicables a la resolución de conflictos de interés.

5.2 Sin una considerable planificación, las soluciones o “Murallas Chinas” efectivas probablemente no funcionarán, ya que su gestión deberá ser una parte establecida de la cultura de la empresa. Por ello será más difícil, a menudo imposible, que las pequeñas empresas u oficinas las puedan establecer.

6 Deber de diligencia ante terceros

6.1 Cuando exista un deber de diligencia frente a un **tercero** que se pueda identificar desde el principio, las revelaciones con arreglo al párrafo 8, Revelaciones que sean de interés público o susceptibles de ser utilizadas por terceras personas, deberán hacerse con prontitud a dicho tercero antes de realizar la valoración. Además de las revelaciones exigidas en virtud del párrafo 8, también deberá revelarse cualquier circunstancia en función de la cual el valorador o la **empresa** vayan a obtener, del nombramiento, una retribución que vaya más allá de un pago normal o de una comisión. Esto daría la oportunidad a dichos **terceros** de oponerse al nombramiento si creyeran que la independencia y objetividad del **miembro** pueden verse comprometidas.

6.2 Sin embargo y dado que en muchos casos los **terceros** constituyen una clase de personas [por ejemplo, los accionistas de una empresa], la revelación inicial de información a todos los **terceros** implicados sería a todas luces poco práctica. En tales casos, la primera oportunidad práctica para su relevación será en el informe o en cualquier referencia publicada sobre él. Por ende, sobre el **miembro** recae la responsabilidad de calibrar, antes de aceptar un mandato, si dichos **terceros** que van a utilizar la valoración aceptarán que una participación que conlleve la revelación de datos no comprometerá indebidamente la objetividad e independencia del **miembro**. Para más información acerca de revelaciones de información en relación con categorías específicas de valoración véase el párrafo 8, Revelaciones que sean de interés público o susceptibles de ser utilizadas por terceras personas.

6.3 Generalmente, las valoraciones de dominio público o aquellas que vayan a ser utilizadas por **terceros**, están sujetas a leyes o normativas. A menudo existen estipulaciones específicas que debe cumplir el **miembro** a fin de que se considere que posee la competencia necesaria para poder facilitar un dictamen verdaderamente objetivo e independiente. Para ciertos fines, las normas profesionales de RICS también pueden imponer restricciones o condiciones específicas al **miembro** que presta el asesoramiento en materia de valoración, si éste ha tenido una participación previa en relación con el activo o si ha mantenido relación con la parte que tiene un interés inherente a dicho activo. Sin embargo, no existen criterios específicos para la mayoría de las valoraciones y la responsabilidad recae sobre el **miembro**, quien deberá asegurarse de que tiene plena conciencia de los posibles conflictos y de otras amenazas a su independencia y objetividad.

7 Términos y condiciones de contratación

7.1 Es esencial que, una vez concluida la valoración y previamente a la emisión del informe, todas las cuestiones importantes relacionadas con la valoración hayan sido comunicadas íntegramente al cliente y debidamente documentadas. Con esto se pretende garantizar que el informe no contiene ninguna modificación de los **términos y condiciones de contratación** iniciales que el cliente desconozca.

7.2 Los miembros deberán cerciorarse de que comprenden completamente las necesidades y exigencias de sus clientes, y de que entienden que habrá ocasiones en las que es posible que tengan que guiar a los clientes a elegir el asesoramiento más adecuado para las circunstancias dadas.

7.3 Las normas relativas a las **términos y condiciones de contratación** mínimas quedan establecidas en la DBPV 1, Términos y condiciones mínimas de contratación. En los casos en los que la DBPV 1 no sea obligatoria, los **términos y condiciones de contratación** mínimas pueden, sin embargo, servir de guía para la redacción de las condiciones para adaptarse a un caso específico.

7.4 Dado que pueden surgir conflictos muchos años después de la realización de una valoración, es esencial que el acuerdo sobre las **términos y condiciones de contratación** se incluya o quede profusamente documentado en la documentación integral que se guardará en un formato comercial reconocido y aceptable.

8 Revelaciones que sean de interés público o susceptibles de ser utilizadas por terceras personas

8.1 Requisitos de revelación de información

8.1.1 Existen determinados tipos de valoraciones cuya utilización será por parte de terceros distintos del cliente que encargó el informe o de la persona a la que iba dirigido dicho informe. Algunos ejemplos de este tipo de valoraciones son:

- un **estado financiero** publicado
- una Bolsa de valores u organismo similar
- publicaciones, folletos o circulares
- vehículos de inversión o
- adquisiciones o fusiones.

Cuando la valoración se realiza en relación con un activo que ya había sido previamente valorado por el valorador o por la **empresa** donde trabaja el valorador para un fin determinado, las siguientes revelaciones deben hacerse en las **condiciones de contratación**, en el informe y en cualquier referencia publicada sobre la valoración en su caso, tal como se establece más adelante:

- relación con el cliente y participación previa
- política de rotación
- duración como signatario
- porcentaje de honorarios.

8.1.2 Las revelaciones de información exigidas por esta **norma profesional** pueden ampliarse para dar cabida a aquellas exigencias que resultan de aplicación en un país o estado determinados [en tal caso será de aplicación la NP 1, párrafo 4, Cumplimiento de otras normas de valoración], o que se incorporan a las **normas de valoración** de las asociaciones nacionales [en tal caso será de aplicación la NP 1, párrafo 5, Normas de valoración de las asociaciones nacionales de RICS]. Para conocer los requisitos adicionales o modificados en relación con las valoraciones para préstamos garantizados, véase la QBPVA 2, Valoraciones para préstamos garantizados.

8.2 La relación con el cliente y participación previa

8.2.1 Aunque resulta evidente el requisito de que el *miembro* actúe con independencia, integridad y objetividad, no prevé la revelación de todas las relaciones de trabajo entre el *miembro* y el cliente. No se espera del *miembro* que al divulgar información adicional exponga y evalúe todas las circunstancias posibles, pero sí debería reflejar los principios establecidos y la esencia de los mismos. En caso de duda, se recomienda divulgar la información. El alcance y la duración de la relación comercial entre la *empresa* en la que trabaja el *miembro* y el cliente, incluyendo todos los fines, serán revelados de conformidad con los párrafos siguientes.

8.2.2 Para exponer cualquier posible conflicto de interés en el que el miembro o la empresa en la que trabaja el miembro, haya participado con la compra de uno o más inmuebles para el cliente dentro del período de 12 meses anteriores a la fecha del mandato o a la fecha de acuerdo de las *condiciones de contratación* [la primera que se produzca] o un determinado período más largo estipulado o adoptado en una jurisdicción concreta, el *miembro* deberá divulgar la siguiente información con relación a dichos inmuebles:

- recepción de un honorario preliminar o
- negociación de esa compra por cuenta del cliente.

8.2.3 Al considerar las revelaciones exigidas por esta *norma profesional*, es necesario identificar al “cliente” y a la “*empresa*”.

8.2.4 Hay muchas relaciones diferentes que pueden considerarse incluidas en la identificación del cliente y de la *empresa*. Para ser congruentes con las *condiciones mínimas de contratación* [véase la DBPV 1, Condiciones mínimas de contratación] y la presentación de informes [véase la DBPV 3, Informes de valoración], el cliente es la entidad que acuerda las *condiciones de contratación* y a quien se dirige el informe. La *empresa* es la entidad que se identifica en la confirmación de las *condiciones de contratación* y el informe.

8.2.5 Las empresas que están estrechamente conectadas en el seno de un grupo de empresas, pueden considerarse como un único cliente o *empresa*. Sin embargo, debido a la naturaleza a menudo compleja del mundo de los negocios en la actualidad, resulta frecuente el caso de que otras entidades mantengan únicamente una remota conexión jurídica o comercial con el cliente para el que también actúa la *empresa* del *miembro*. Pueden asimismo surgir otras dificultades prácticas a la hora de identificar tales relaciones, por ejemplo, entre los asociados de la *empresa* del *miembro* en otros países o estados y el cliente. A veces es la relación comercial que se da entre el *miembro* y otra entidad distinta del cliente la que podría constituir una amenaza para la independencia de la valoración.

8.2.6 Se pretende que el *miembro* realice las comprobaciones necesarias proporcionales a las circunstancias, pero no es necesario exponer todas las relaciones potenciales que pudiese haber, siempre que el *miembro* cumpla los principios establecidos por la presente norma.

8.2.7 A continuación, se citan algunos ejemplos de situaciones en las que las exigencias de divulgación de información están relacionadas con e incluyen a otras personas distintas de la entidad que solicitó la valoración:

- las filiales de una compañía matriz que solicita la valoración
- si la instrucción proviene de la filial de una compañía, esas otras sociedades conectadas a través de la misma empresa matriz, o
- un *tercero* que solicita los servicios de valoración actuando como agente de diversas personas jurídicas, por ejemplo, los gestores de un fondo inmobiliario.

8.2.8 Consideraciones afines a las citadas resultarán de aplicación a la hora de identificar el alcance de la *empresa del miembro* a efectos de divulgación de la información, cuando existan entidades jurídicamente independientes en diferentes lugares y/o que realicen actividades distintas. Puede que no sea relevante incluir todas las organizaciones relacionadas con la *empresa* que realiza la valoración cuando sus actividades sean remotas o inmateriales; por ejemplo, cuando éstas no realicen valoraciones de activos o no presten asesoramiento similar. Sin embargo, si existe una serie de entidades estrechamente conectadas con actividades comerciales comunes, la información que debe ser divulgada es el alcance de la relación que el cliente mantiene con todas esas entidades; por ejemplo, una *empresa* en la que una división de la misma realice valoraciones y otra división haga las funciones de asesora y gestora inmobiliaria.

8.2.9 Las *normas de valoración* de las asociaciones nacionales o la propia normativa municipal pueden ampliar esta exigencia y aplicar una serie de requisitos adicionales.

8.3 Política de rotación

8.3.1 La obligación de revelar la política de rotación de la *empresa* surgirá únicamente cuando el *miembro* haya realizado una serie de valoraciones durante un cierto período de tiempo. Resulta evidente que sería inapropiado comentar la política de rotación cuando se trate de una primera valoración o de una valoración puntual.

8.3.2 Según lo dispuesto por la presente norma, cuando el *miembro* responsable de valoraciones tenga esa responsabilidad durante muchos años, la familiaridad con el cliente o con el activo valorado podrían dar la impresión de que la independencia y objetividad del *miembro* se han visto comprometidas. Esto puede resolverse estableciendo una rotación del *miembro* que acepta la responsabilidad de realizar una valoración.

8.3.3 Corresponde a la *empresa*, tras consultarlo con el cliente, si fuera necesario, decidir el método de rotación de las personas responsable de las valoraciones. No obstante, RICS recomienda que la persona responsable de firmar el informe, independientemente de la posición del *miembro* en la empresa, tenga esa responsabilidad durante un número limitado de años. El período dependerá de:

- la frecuencia de las valoraciones
- los procedimientos de control y revisión existentes, tales como los “paneles de valoración”, que contribuyen a la precisión y a la objetividad del proceso de valoración y
- buenas prácticas comerciales.

RICS considera que, la rotación de valoradores a intervalos de no más de siete años, es buena praxis pero no se trata de una práctica obligatoria.

8.3.4 Si una *empresa* no posee el número de empleados suficiente que permita rotar al

miembro signatario o que permita crear “paneles de valoración”, pueden adoptarse otras medidas para garantizar el cumplimiento de los principios de esta norma. Por ejemplo, en aquellos casos en los que se recibe de forma regular la misma instrucción de realizar la valoración, el organizar la revisión periódica de la valoración por otro *miembro*, a intervalos no superiores a siete años, ayudaría a demostrar que el *miembro* ha adoptado las medidas necesarias para garantizar que se mantiene la objetividad y así conservar la confianza de aquellos que van a utilizar la valoración.

8.4 Duración como signatario

8.4.1 El objeto de este requisito es proporcionar a *terceros* información sobre el período de tiempo durante el cual el *miembro* ha sido el signatario, de forma ininterrumpida, de las valoraciones realizadas con el mismo objeto. También se requiere la revelación de información relativa al período de tiempo durante el cual la *empresa* del *miembro* ha realizado valoraciones de ese activo por cuenta del mismo cliente, así como el alcance y la duración de esa relación comercial entre la *empresa* y el cliente.

8.4.2 Por lo que se refiere al *miembro*, la revelación de la información debe versar sobre el período de tiempo ininterrumpido durante el cual fue responsable de la valoración, hasta la *fecha del informe*. Es posible que el *miembro* fuera el firmante de informes anteriores que tuvieran el mismo propósito, pero debido a la política de rotación de la *empresa* [tal y como se ha explicado anteriormente], hubo un período de tiempo durante el cual el *miembro* no tuvo tal responsabilidad. No se establece ningún requisito de incluir ese período de tiempo anterior en la revelación de la información.

8.4.3 El *miembro* no está obligado a presentar un informe pormenorizado de todo el trabajo realizado por su *empresa* para el cliente. Todo lo que se requiere es una declaración simple y concisa que revele la naturaleza de los otros trabajos realizados y la duración de la relación.

8.4.4 Si no existe ninguna otra relación comercial aparte de la instrucción de valoración en cuestión, deberá hacerse constar una declaración al respecto.

8.5 Participación previa

8.5.1 El objeto de este requisito es poner de relieve todo conflicto de interés potencial en el que el *miembro* o la *empresa* del *miembro* ha realizado la valoración del activo para el mismo propósito o ha participado en la venta del mismo activo por cuenta del cliente, ya sea dentro del período de los 12 meses anteriores a la fecha de valoración, o dentro de cualquier otro período y bajo los criterios que sean estipulados o adoptados en un determinado estado o país.

8.5.2 Cuando la valoración se realice para su inclusión en un documento publicado que sea de interés público o susceptible de ser utilizado por *terceros*, el *miembro* deberá revelar la siguiente información:

- [a] cuando la valoración se realice en relación con un activo que ya había sido valorado por el *miembro* o por la *empresa* del *miembro* con el mismo propósito:

- (i) en las **condiciones de contratación**, una declaración relativa a la política de la **empresa** sobre la rotación del valorador responsable de la valoración y
 - (ii) en el informe, y en todo documento publicado que haga referencia a éste, debe constar una declaración sobre el período de tiempo ininterrumpido durante el cual el valorador firmó valoraciones realizadas con el mismo propósito que el del informe, y además, el período de tiempo durante el cual la **empresa** del valorador ha realizado, de forma ininterrumpida, las instrucciones de valoración por cuenta del cliente;
- (b) el alcance y la duración de la relación comercial entre la **empresa** en la que trabaja el valorador y el cliente, incluyendo todos los fines;
- (c) cuando el informe, y todas las referencias a éste publicadas, incluya uno o más activos adquiridos por el cliente dentro del período de tiempo aplicable según el anterior párrafo 8.5.1, y cuando el **miembro** o la **empresa** del **miembro**, en relación con dichos activos, haya:
- (i) recibido un honorario preliminar o
 - (ii) negociado esa compra por cuenta del cliente.

Deberá incluirse una declaración a tal efecto que incluya, siempre que sea pertinente, una aprobación del informe de conformidad con el siguiente párrafo 8.6.

8.5.3 Las **normas de valoración** de las asociaciones nacionales o la propia normativa municipal pueden ampliar esta exigencia y aplicar una serie de criterios adicionales. Para conocer los requisitos adicionales o modificados en relación con las valoraciones para préstamos garantizados véase la OBPVA 2.

8.6 Porcentaje de honorarios

8.6.1 Debe constar una declaración en el sentido de que el porcentaje de los honorarios totales a pagar por el cliente durante el año anterior en relación con los ingresos totales por honorarios de la **empresa** del **miembro** durante el año anterior es mínimo, significativo o sustancial.

8.6.2 Un porcentaje de honorarios de menos del 5% puede ser considerado "mínimo". Entre el 5 y el 25% puede ser considerado significativo y por encima del 25% se considera sustancial.

8.6.3 Las **normas de valoración** de las asociaciones nacionales o la propia normativa municipal pueden ampliar esta exigencia y aplicar una serie de criterios adicionales.

8.7 Otros tipos de revelación de información

8.7.1 Se debe tener cuidado de cerciorarse de que, además de las diversas revelaciones exigidas con arreglo a las DBPV 1 hasta DBPV 3, se revela la información exigida en relación con una valoración concreta o un propósito determinado. Las exigencias de revelación de información que pueden requerir información más específica relacionada con el propósito de la valoración son:

- participación material
- la condición del *miembro*
- exigencias concretas con relación a la independencia
- conocimiento y habilidades del *miembro*
- alcance de las comprobaciones
- resolución de los conflictos de interés
- el enfoque o método de valoración
- revelaciones de información que exija cualquier organismo regulador que rija el propósito de la valoración.

9 Revisión de la valoración de otro valorador

9.1 Puede solicitarse que un valorador revise la totalidad o una parte de una valoración elaborada por otro valorador en determinadas circunstancias, entre las que se incluyen las siguientes, aunque la lista no es exhaustiva:

- para asistir en la consideración de la evaluación de riesgos
- para incluir comentarios en una valoración publicada, por ejemplo, en una situación de adquisición, sin realizar una valoración independiente aparte
- para incluir comentarios en una valoración elaborada para su utilización en procedimientos legales
- para asistir en una auditoría.

9.2 Es importante hacer una clara distinción entre una revisión crítica de una valoración y una auditoría de una valoración o una valoración independiente de un inmueble, activo u obligación incluidos en el informe de otro valorador.

9.3 Se espera que cuando el *miembro* realice una revisión, por remisión a la *fecha de valoración* y a los hechos y circunstancias relevantes para el activo en ese momento, también:

- forme opiniones en cuanto a si el análisis del informe objeto de revisión es apropiado
- sopesen si las opiniones y conclusiones son creíbles y
- sopesen si el informe es apropiado y no engañoso.

9.4 La revisión debe llevarse a cabo en el contexto de los requisitos aplicables al informe objeto de revisión, y el *miembro* debe desarrollar e informar de las opiniones y conclusiones junto con los motivos tras cualquier desacuerdo.

9.5 Un *miembro* no deberá hacer una revisión crítica de una valoración elaborada por otro valorador que será divulgada o publicada, salvo que el *miembro* esté en posesión de todos los hechos y la información que utilizó el primer valorador.

4 Directrices de Buena Praxis de Valoración Global de RICS [DBPV]

A lo largo de la Parte 4, las Normas Internacionales de Valoración [NIV] están en negrita: El texto RICS está en la fuente normal.

DBPV 1 Términos y condiciones mínimas de contratación

1 *Los términos y condiciones de contratación* estipuladas de conformidad con la NP 2, párrafo 7, Términos y condiciones de contratación, deben quedar por escrito así como cumplir con esta directriz sobre la buena praxis de valoración. Las condiciones de la **NIV 101, Ámbito de trabajo**, quedan recogidas en esta directriz sobre la buena praxis de valoración.

2 Las condiciones de la **NIV 101, Ámbito de trabajo** son:

- [a] **Identificación y condición del valorador**
- [b] **Identificación del cliente y de cualquier otro usuario previsto**
- [c] **Propósito de la valoración**
- [d] **Identificación del activo o de la obligación a valorar**
- [e] **Base de valoración**
- [f] **Fecha de valoración**
- [g] **Alcance de la comprobación**
- [h] **Naturaleza y fuente de la información que se va a utilizar**
- [i] **Supuestos y supuestos especiales**
- [j] **Restricciones al uso, a la distribución o publicación**
- [k] **Confirmación de que la valoración se realizará de conformidad con las NIV**
- [l] **Descripción del informe**

3 Las exigencias adicionales de RICS son la inclusión de:

- [m] la base sobre la que se calculará el honorario

[n] cuando la **empresa** esté **registrada y regulada por RICS**, referencia al procedimiento de gestión de quejas y reclamaciones de la **empresa**, confirmando que existe una copia disponible bajo petición y

[o] una declaración de que el cumplimiento de estas normas puede estar sujeto a control en el marco de las normas de conducta y disciplinarias de RICS.

4 Normalmente, **los términos y condiciones de contratación** quedarán fijadas entre el cliente y el valorador cuando se reciba y se acepte la instrucción [la confirmación inicial de las instrucciones]. Sin embargo, se reconoce que una instrucción de valoración puede tener por objeto desde un único activo hasta una importante cartera de activos, por lo que aunque todas las condiciones mínimas de contratación se confirman en el inicio, estas podrán variar en el transcurso del encargo con conocimiento y aceptación del cliente.

5 Los valoradores deberán cerciorarse de que comprenden completamente las necesidades y exigencias de sus clientes, y de que entienden que habrá ocasiones en las que es posible que tengan que orientar a los clientes a elegir el asesoramiento más adecuado para las circunstancias dadas.

6 Es esencial que, una vez concluida la valoración y previamente a la emisión del informe, todas las cuestiones relacionadas en los anteriores puntos desde a) hasta o) hayan sido comunicadas íntegramente al cliente y debidamente documentadas. Con esto se pretende garantizar que el informe no contiene ninguna modificación de las **condiciones de contratación** iniciales que el cliente desconozca.

7 Las empresas pueden disponer de un formulario estándar de **condiciones de contratación** o de unas **condiciones de contratación** de carácter permanente, que pueden incluir varias de las condiciones mínimas exigidas por esta directriz. El valorador quizá necesite modificar dicho formulario al objeto de poder reflejar las cuestiones que no podrán ser aclaradas hasta una fecha posterior.

8 Cuandoquiera que el valorador o el cliente determinen que una valoración pueda tener que reflejar una limitación real o prevista que obstaculice su comercialización, los datos de dicha limitación deberán ser establecidos y acordados en los **términos y condiciones de contratación**. El término “valor de venta forzosa” no debe ser utilizado [véase la DBPV 4 párrafo 4, Valoraciones que reflejan una limitación real o prevista que obstaculice su comercialización, y ventas forzosas].

9 El **contenido** de la **NIV 101** sigue en negrita junto con la información orientativa adicional de RICS sobre su implementación.

a) Identificación y condición del valorador

Una declaración que confirme:

- (i) la identidad del valorador. El valorador puede ser una persona o una empresa;**
- (ii) que el valorador está en posición de realizar una valoración objetiva e imparcial;**
- (iii) si el valorador tiene alguna relación material con o participación con el objeto del encargo de la valoración o con la parte contratante del encargo;**
- (iv) que el valorador dispone de las competencias necesarias para llevar a cabo el mandato de valoración. Si el valorador tiene que buscar colaboración de otros profesionales debidamente cualificados con relación a cualquier aspecto del encargo, la naturaleza de dicha colaboración y el grado de experiencia de los**

colaboradores deben acordarse y reflejarse en las condiciones mínimas de contratación y en el informe de valoración.

- 1 En referencia a **(i)**, la valoración es responsabilidad de un valorador individual. Como anteriormente mencionado, RICS no acepta que una valoración sea realizada por una “*empresa*”. No obstante, el uso de la expresión “para y por cuenta de [nombre empresa]” bajo la firma del valorador responsable de la valoración es una sustitución aceptable. Si la valoración ha sido realizada por un *miembro* bajo la supervisión de un valorador debidamente cualificado, el valorador que cumple la función de supervisor debe garantizar, y quedar satisfecho de que el trabajo realizado cumple con las mismas normas mínimas como si el supervisor hubiese realizado el trabajo y fuese el único responsable.
- 2 En referencia a **(ii)**, para algunos fines los valoradores tendrán que declarar si actúan como *valoradores internos* o *valoradores externos*. Cuando el valorador esté obligado a cumplir con los requisitos adicionales de independencia, resultará de aplicación la NP 2 párrafo 4, Independencia, objetividad y conflictos de interés.
- 3 En referencia a **(iii)**, al sopesar el alcance de cualquier participación relativa, ya sea pasada, presente o posiblemente futura, el valorador deberá hacer constar dicha participación en las *condiciones de contratación*. En aquellos casos en los que no haya habido ninguna participación anterior material, deberá hacerse constar una declaración a tal efecto en las *condiciones de contratación* y en el informe de valoración [véase la DBPV 3 párrafo 7[a][3], Identificación y condición del valorador.]
- 4 En referencia a **(iv)**, la presente declaración puede limitarse a la confirmación de que el valorador posee suficientes conocimientos a nivel municipal, nacional o internacional [según proceda] del mercado en cuestión, así como las habilidades necesarias para realizar una valoración de forma competente. No será necesario proporcionar información detallada. Cuando resulten de aplicación las disposiciones establecidas en la NP 2 párrafo 4, Independencia, objetividad y conflicto de interés, tal información deberá ser revelada de forma adecuada.

b) Identificación del cliente y de cualquier otro usuario previsto

La identificación precisa del cliente y aquellos individuos para los que se lleva a cabo el mandato de valoración es importante para determinar la forma, uso y el contenido del informe de valoración al objeto de asegurarse de que contiene información relevante para sus necesidades.

Cualquier limitación que se aplique a aquellos individuos que vayan a hacer uso de la valoración deberá ser acordada y registrada.

- 1 La solicitud de realizar una valoración generalmente procede de uno de los representantes del cliente por lo que el miembro deberá cerciorarse de que el cliente ha sido correctamente identificado. Esto es de especial importancia cuando:
 - la solicitud la efectúan los directores de una empresa, siendo la empresa el cliente, dado que los directores tienen un tratamiento legal distinto, o
 - se requiere la valoración para cuestiones relativas a préstamos y, aunque el encargo proceda del prestatario, el informe puede destinarse al prestamista, el verdadero cliente.

c) Propósito de la valoración

El propósito para el cual se realiza la valoración deber indicarse claramente; por ejemplo, la valoración se requiere para garantizar un préstamo, para financiar una transferencia de acciones o para financiar una emisión de acciones. El propósito de una valoración determinará la base de la valoración.

Es importante que el asesoramiento en materia de valoraciones no se utilice fuera de contexto o para fines distintos de los acordados.

- 1 Si el cliente rehusara revelar el propósito de la valoración, el valorador deber ser consciente de que puede resultar difícil cumplir todos los aspectos indicados en *Valoración RICS – Normas Profesionales 2014*. Si el valorador está dispuesto a proceder con la valoración, el cliente deberá ser informado, por escrito, de que el informe reflejará de forma clara el desconocimiento por parte del valorador del propósito del encargo. En este caso, el informe no deberá ser publicado ni divulgado a *terceros*.
- 2 Si se requiere una valoración excepcionalmente cualificada, las *condiciones de contratación* deberán reflejar que dicha valoración no deberá ser utilizada para ningún otro propósito distinto del inicialmente acordado con el cliente.

d) Identificación del activo o de la obligación a valorar

Es posible que sea preciso aclarar la distinción entre un activo y un interés inherente al mismo o el derecho de uso de dicho activo.

Si el objeto de la valoración es un activo que se utiliza conjuntamente con otros activos, será preciso dilucidar si dichos activos se incluyen en la instrucción de valoración, si quedan excluidos pero se presupone que están disponibles o si quedan excluidos y se presupone que no están disponibles (véanse los párrafos 23 y 24 del Marco de las NIV).

- 1 En caso de tratarse del interés inherente a un *bien inmueble* con arrendatarios, puede ser necesario identificar las mejoras efectuadas por los mismos y dilucidar si dichas modificaciones han de constar o ser ignoradas para la renovación o revisión del contrato de arrendamiento, o incluso si le otorgan derechos de compensación a la hora de tener que abandonar el inmueble.

e) Base de valoración

La base de la valoración debe ser adecuada al propósito de la valoración. La fuente de la definición de toda base de valoración utilizada deberá ser citada o deberá explicarse dicha base. **Este requisito no resulta de aplicación a la revisión de una valoración en la que no se proporcione una opinión de valor o que no precise comentarios relativos a la base de valoración utilizada. Las bases de valoración reconocidas por las NIV quedan definidas y comentadas en el Marco de las NIV, pero pueden utilizarse otras bases. Puede ser igualmente preciso dilucidar la divisa utilizada en la valoración.**

- 1 En los casos en los que la base de valoración se defina expresamente en estas directrices de buena praxis, dicha definición deberá ser reproducida en su totalidad. En los casos en los que dichas directrices complementen la definición con un marco de actuación conceptual o con material explicativo, no será preciso reproducir tal

marco de actuación o explicación. No obstante, el valorador puede reproducir dicha información, a su discreción, si considera que ello ayudaría al cliente a entender el razonamiento subyacente a la base de valoración adoptada.

- 2 Para ciertos fines o clases de activos, las presentes directrices de buena praxis o las normativas externas que rigen la finalidad para la que se realiza la valoración, indican la utilización de una **base de valoración** concreta. En otros casos, la base o bases de valoración que es adecuado utilizar es una decisión que corresponde al valorador, basándose en su criterio profesional.
- 3 En los casos en los que la **base de valoración** sea el **valor de mercado**, dicha base reflejará el mayor y mejor uso del activo [véanse los **párrafos 32–34 del Marco de las NIV** y el párrafo 1.2, Valor de mercado de la DBPV 4].
- 4 En los casos en los que la **base de valoración** sea el **valor razonable**, deberá considerarse cuidadosamente la elección de la correcta definición, en función del propósito concreto o del contexto de la valoración [véase la DBPV 4 párrafo 1.5, Valor razonable]
- 5 Es un hecho reconocido que al objeto de ciertos propósitos puede ser necesaria una valoración prospectiva además de la valoración actual. Tal valoración prospectiva debe observar las normas jurisdiccionales y/o del grupo nacional que resulten de aplicación.
- 6 Si una valoración debe convertirse a una divisa distinta de la del país en el que se encuentra el activo, el tipo de cambio a utilizar deberá determinarse de común acuerdo.

f) Fecha de valoración

La fecha de valoración puede ser distinta de la fecha de emisión del informe o de la fecha en la que vayan a realizarse o finalizar las comprobaciones. Cuando así proceda, dichas fechas deberán distinguirse claramente.

- 1 La **fecha de valoración** concreta deberá ser acordada con el cliente, no siendo aceptable el *supuesto* de que la **fecha de valoración** es la fecha del informe. Véase también el **párrafo 5(f), Fecha de valoración** de la **NIV 103**, y el **párrafo 30(c), Fecha de valoración** del **Marco de las NIV**.
- 2 En los casos en los que, de forma excepcional, el asesoramiento prestado se refiera a una fecha futura, véase la DBPV 3, Informes de valoración, párrafo 7(f) y la DBPV 4 párrafo 5, Supuestos especiales relacionados con valoraciones prospectivas, para conocer las exigencias en materia de presentación de informes.

g) Alcance de la comprobación

Cualquier limitación o restricción a la inspección, investigación y análisis para el propósito de la instrucción de valoración debe establecerse en el ámbito de trabajo.

Si la información pertinente no estuviera disponible debido a que las condiciones de la instrucción limitan y condicionan la investigación, en el caso de aceptar la instrucción, entonces se harán constar, en el informe de valoración, tales restricciones, así como cualquier supuesto necesario o *supuesto especial* establecido como consecuencia de la restricción.

- 1 Un cliente puede requerir un encargo donde existen limitaciones o condiciones; por ejemplo, un breve plazo para realizar una valoración puede hacer imposible establecer hechos que normalmente serían verificados mediante una *inspección* o mediante la formulación de consultas; o la solicitud puede ser para una valoración basada en el resultado de un modelo automatizado de valoración [AVM, por sus siglas en inglés]. Téngase en cuenta que la provisión de un resultado derivado de un modelo automatizado de valoración se consideraría como la provisión de una valoración escrita para el propósito de las presentes normas. En consecuencia, los valoradores deben estar atentos y ser conscientes de las implicaciones de aceptar o modificar manualmente el resultado derivado de un modelo automatizado de valoración. Un encargo donde existan limitaciones o condiciones conllevará asimismo una serie de *supuestos* de conformidad con la DBPV 2, Inspecciones y comprobaciones.
- 2 Se admite que un cliente pueda en ocasiones requerir esta clase de servicio, pero el deber del valorador es tratar los requisitos y las necesidades del cliente antes de elaborar el informe. Tales valoraciones, cuando éstas guardan relación con un *bien inmueble*, son a menudo conocidas como valoraciones de inspección rápida o sin inspección [en inglés: valoraciones “drive-by”, “desk-top” o “pavement”]
- 3 El valorador deberá considerar si la restricción o limitación son razonables, en relación a la finalidad de la valoración. El valorador puede considerar aceptar la instrucción bajo ciertas condiciones, como por ejemplo, que la valoración no se publique o sea divulgada a terceros.
- 4 En caso de que el valorador considere que no es posible realizar una valoración, ni siquiera con una base restrictiva, el encargo deberá ser rechazado.
- 5 El valorador deberá dejar claro, en el momento de confirmar la aceptación de tales instrucciones, que quedarán reflejadas en el *informe* de valoración la naturaleza de las limitaciones o restricciones, así como todos los *supuestos* necesarios que se producen como consecuencia de dichas limitaciones o condiciones y cómo ello afecta a la exactitud de la valoración. [Véase también la DBPV 3, Informes de valoración.]
- 6 DBPV 2, Inspecciones y comprobaciones, contiene exigencias generales en relación a las inspecciones.

h) Naturaleza y fuente de la información que se va a utilizar

La naturaleza y fuente de toda la información pertinente que se vaya a utilizar, así como el alcance de cualquier verificación que se vaya a realizar durante el proceso de valoración deberá ser acordada y registrada en las condiciones mínimas de contratación.

- 1 Cuando el cliente proporcione la información que va a ser utilizada, el valorador tiene la responsabilidad de plasmar dicha información de forma clara en las *condiciones de contratación* y, según proceda, la fuente de la misma. En cada caso, el valorador será quien juzgue el grado en que la información a proporcionar por el cliente pueda ser fiable.
- 2 Se indicara en las condiciones mínimas de contratación como un *supuesto* el que la

información es aportada por el cliente y la misma aceptada por el valorador como fiable y razonable.

- 3 Puede que el cliente espere que el valorador exprese una opinión [y, a su vez, el valorador deseará expresar una opinión] sobre las cuestiones jurídicas que incidan en la valoración. Por consiguiente, el valorador deberá hacer constar en el informe cualquier información que deba ser verificada por los asesores jurídicos del cliente o los asesores jurídicos de terceros interesados, antes de que se proceda a la utilización o la publicación del mismo.

i) Supuestos y supuestos especiales

Deberá dejarse constancia de todos los *supuestos*, así como los *supuestos especiales* que deban ser establecidos en la elaboración y presentación de la valoración.

Los supuestos son cuestiones que razonablemente pueden aceptarse como hechos en el contexto de una instrucción de valoración sin una investigación o verificación específica. Son cuestiones que, una vez expuestas, han de ser aceptadas al objeto de entender la valoración u otro asesoramiento prestado.

Un *supuesto especial* es un supuesto que o bien asume hechos que difieren de los hechos reales existentes en la *fecha de valoración*, o que no serían asumidos por un típico participante en la transacción en la *fecha de valoración*.

Los *supuestos especiales* se utilizan a menudo para mostrar la repercusión de un cambio de circunstancias sobre el valor. A continuación se enumeran algunos ejemplos de *supuestos especiales*:

- **que, en efecto, un edificio se haya terminado en la *fecha de valoración*;**
- **que existiera un contrato determinado en la *fecha de valoración* que en realidad no se hubiera cumplido;**
- **que un instrumento financiero se valore utilizando una curva de rendimiento diferente de la que utilizaría un participante en el mercado.**

Únicamente se adoptarán aquellos *supuestos* y *supuestos especiales* que sean razonables y que guarden relación con la finalidad para la cual se solicita la instrucción de valoración.

- 1 Se puede obtener más información orientativa sobre los *supuestos* y los *supuestos especiales*, incluido el caso de una valoración prospectiva [esto es, condición futura del activo o de cualquier factor pertinente a su valoración] en DBPV 4, Bases de valoración, supuestos y supuestos especiales.

j) Limitaciones o restricciones al uso, a la distribución o publicación

Deberá dejarse constancia cuando sea necesario o conveniente restringir el uso del asesoramiento en materia de valoraciones o el conjunto de individuos que van a utilizar la valoración en cuestión. Se hará asimismo constar si se identifican cuestiones que son susceptibles de hacer que el asesoramiento en materia de valoraciones sea restringido.

- 1 Las limitaciones sólo son efectivas si se notifican al cliente por adelantado.
- 2 El valorador deberá tener en cuenta que todos los seguros que protegen contra las reclamaciones por negligencia en virtud de las pólizas de seguros de

responsabilidad civil, requieren que el valorador posea la formación profesional adecuada y que se incluyan en los informes y en las valoraciones ciertas cláusulas de limitación de la responsabilidad. Si este es el caso, deberán repetirse los términos relevantes, salvo que los aseguradores acepten la modificación o exención completa. En caso de duda, los valoradores deberán consultar su póliza de seguro antes de aceptar una instrucción.

- 3 Algunas valoraciones serán para los propósitos en los que la exclusión de la responsabilidad civil frente a *terceros* queda prohibida, ya sea por ley o por un regulador externo. En otros casos, se tratará de una cuestión que corresponde dilucidar o acordar con el cliente, teniendo también en cuenta el criterio del valorador.
- 4 Cuando el cliente sea un prestamista, puede que sea parte de un sindicato o, que habiendo realizado un préstamo contra el activo, que venda partes del préstamo a otros prestamistas. Aunque la cláusula de limitación de la responsabilidad frente a *terceros* pueda ofrecer algún tipo de protección, el valorador puede, de este modo, exponerse al riesgo del deber de diligencia frente a *terceros* desconocidos. Puede ser por tanto acertado, especialmente en el caso de las valoraciones relacionadas con préstamos sobre inmuebles del sector terciario, que el valorador añada a la cláusula de limitación habitual una declaración en los siguientes términos:

“en el caso de que exista una propuesta de trasladar el préstamo sobre el activo a un sindicato, el cliente deberá notificar al valorador, al objeto de determinar de mutuo acuerdo la responsabilidad ante las demás partes implicadas”.

k) Confirmación de que la valoración se realizará de conformidad con las NIV

Si bien es cierto que se requiere la confirmación de la conformidad con las NIV, puede haber ocasiones en las que el propósito del encargo de valoración requiera una desviación de dichas NIV. Tales desviaciones deberán ser identificadas junto con la justificación subyacente a dichas desviaciones. Una desviación no quedaría justificada si ello conlleva que la valoración resulte engañosa.

- 1 Esta exigencia se modifica para que las normas de RICS recen “Confirmación de que la valoración se realizará de conformidad con *Valoración RICS – Normas Profesionales 2014*”. La adopción de tal aprobación [o cualquier referencia al nombre de uso común “Libro Rojo” de RICS] sin referencia al año de emisión de la edición se entenderá que hace referencia a la edición mundial de las normas existentes en la *fecha de valoración*, siempre y cuando sea en la fecha de firma del informe o con anterioridad a ésta. En aquellos casos en los que se sigan las ediciones específicas de un país o estado de estas normas profesionales y directrices de buena praxis de valoración, que incluyen tanto las normas mundiales de RICS como las nacionales, este hecho debería especificarse, por ejemplo así: “*Valoración RICS – Normas Profesionales 2014*” edición del Reino Unido o “Libro Rojo de RICS, edición del Reino Unido”.
- 2 En aquellos casos en los que la valoración deba cumplir expresamente bien con las NIV, bien con otras normas [véase la NP 1, Cumplimiento de las normas y las directrices de buena praxis cuando se realiza una valoración escrita] deberá incluirse una declaración, según proceda, que rece que:

- el cumplimiento de las normas profesionales de RICS y de las directrices de buena praxis de valoración garantiza asimismo el cumplimiento de las NIV, o
 - se observarán las otras normas especificadas.
- 3 Todas las **desviaciones** en la aplicación de las NIV que hayan sido permitidas y convenidas, o las normas profesionales nacionales y/o las directrices de buena praxis de valoración mundiales o nacionales, deberán ser incluidas en esta confirmación de cumplimiento. [Véase la NP 1 párrafo 7.1, Desviaciones].

I) Descripción del informe

Deberá acordarse y dejarse constancia de la confirmación del formato del informe a presentar. Se hará referencia a cualquiera de los contenidos del informe especificados en la NIV 103, Informes que deban excluirse.

- 1 La DBPV 3, Informes de valoración, establece las condiciones mínimas obligatorias en materia de presentación de informes.
- En aquellos casos en los que se haya acordado que alguno de los contenidos mínimos del informe quede excluido, esto se tratará como una **desviación**, se acordará en las **condiciones de contratación** y se hará referencia a ello en el informe de valoración.
- 2 Un informe preparado de acuerdo con estas normas profesionales y directrices de buena praxis de valoración no debe ser descrito como un certificado o una declaración; la utilización de tal terminología implica una garantía o un nivel de certeza que, a menudo, es inadecuado. No obstante, el valorador puede utilizar el término “certificado”, o términos similares, en el cuerpo de un informe cuando sea conocedor de que la finalidad de la valoración requiera una certificación formal de la opinión de valor.
- 3 Los valoradores deben tener en cuenta que los términos “certificado de valor” y “declaración de valor” tienen significados específicos en determinados países o estados donde designan documentos establecidos por la ley. Un factor común es que estos documentos requieren una simple confirmación del precio o valor, prescindiendo de otros factores inherentes a la cifra proporcionada, como son la comprensión del contexto, los **supuestos** fundamentales o los procesos analíticos. Un valorador que previamente haya realizado una valoración o haya prestado asesoramiento en una transacción sobre el activo en cuestión, puede elaborar dicho documento cuando la normativa obligue al cliente a presentarlo.

m) La base sobre la que se calcularán los honorarios

- 1 El importe de los honorarios a abonar se determinará con el cliente de común acuerdo, a menos que existan unos baremos prescritos por un organismo externo que sean vinculantes para ambas partes. RICS no publica tablas de honorarios recomendados.

n) Cuando la **empresa** esté **registrada y regulada por RICS**, se hará referencia al procedimiento de gestión de quejas de la **empresa**, confirmando que existe una copia disponible bajo petición

1 Este requisito se incluye para resaltar la necesidad de que las **empresas registradas para ser reguladas por RICS** cumplan con las Normas de Conducta de RICS aplicables a Empresas, párrafo 7.

o) Una declaración de que el cumplimiento de estas normas puede estar sujeto a control en el marco de las normas de conducta y disciplinarias de RICS.

- 1 El propósito de esta declaración es señalar al cliente la posibilidad de que la valoración sea investigada para garantizar el cumplimiento de las presentes normas.
- 2 Orientación sobre la gestión del régimen de control, incluyendo asuntos relacionados con la confidencialidad está disponible en www.rics.org/regulation
- 3 Los clientes deben ser conscientes de que esta declaración no será válida si la realiza un valorador que no es miembro de RICS o que no ejerce la profesión de valorador en una empresa regulada por RICS.

DBPV 2 Inspecciones y comprobaciones

- 1** Las inspecciones y comprobaciones deberán llevarse a cabo en el grado necesario para realizar una valoración que sea adecuada al nivel profesional exigible para la finalidad requerida. El valorador deberá adoptar las medidas razonables para verificar la información utilizada en la realización de la valoración y, en caso de que no se hubiera ya acordado, aclarar con el cliente cualquier *supuesto* necesario en el que se haya de basar. Los principios de la **NIV 101, Ámbito de trabajo** y la **NIV 102, Implementación**, deben observarse y quedan recogidos en esta directriz sobre la buena praxis de valoración.
- 2** Los siguientes requisitos y notas orientativas se refieren principalmente a las inspecciones y comprobaciones a la hora de valorar un *bien inmueble*. Con respecto a otros tipos de activos, el alcance de la comprobación y la consulta dependerá de la naturaleza del activo pero deberá ser adecuado y suficiente, habida cuenta de la finalidad de la valoración.
- 3** A la hora de acordar las *condiciones mínimas de contratación*, el valorador deberá acordar la medida en que el activo en cuestión deba ser inspeccionado y la medida en que sea preciso realizar comprobaciones. Cuando se inspeccione un inmueble, el grado de comprobación in situ que se considera adecuado variará en función de la naturaleza del inmueble y de la finalidad que deba cumplir la valoración.
- 4** El valorador que cumpla con los criterios establecidos en la NP 2 párrafo 3, Habilitaciones del miembro, estará familiarizado, o será incluso experto en, con muchos de los aspectos que inciden sobre el tipo de inmueble o su ubicación. Cuando un valorador detecte un problema o un problema potencial que pudiera afectar al valor de un inmueble, o el problema resulta evidente a la hora de *inspeccionar* dicho inmueble o su área más próxima, o si se manifestase en el transcurso de las consultas rutinarias realizadas, deberá comunicar al cliente dicho problema o problema potencial antes de la fecha de emisión del informe o, en el caso de que vaya a afectar de forma significativa a la valoración, lo ideal será que se notifique al cliente antes de elaborar el informe.
- 5** Si bien un cliente puede solicitar o consentir que se adopte un *supuesto*, no obstante, si [tras una *inspección*] el valorador considera que, siendo realista, un comprador potencial no habría establecido tal *supuesto*, entonces su adopción continuada hará que se convierta en un *supuesto especial* [véase la DBPV 4 párrafo 3, Supuestos especiales].
- 6** Si la información pertinente no estuviera disponible debido a que las condiciones de la instrucción impiden que se lleve a cabo la *inspección*, o en aquellos casos en los que se acuerde que las *inspecciones* y comprobaciones puedan ser limitadas, si se acepta la instrucción, la valoración se basará en información restringida y será de aplicación la DBPV 1 párrafo 9(g), Alcance de las comprobaciones. Toda limitación a la *inspección* o falta de información pertinente o necesaria deberá quedar expuesta en las *condiciones de contratación* y en el informe de valoración. En caso de que el valorador considere que no es posible realizar una valoración, ni siquiera con una base restrictiva, el encargo deberá ser rechazado.

7 Muchos aspectos que se aprecian en el transcurso de la *inspección* de un *bien inmueble* pueden repercutir en el valor del interés inherente a un inmueble, tal y como lo percibe el mercado. A la hora de valorar un *bien inmueble*, estos aspectos pueden ser:

- (a) las características de las zonas colindantes, así como las comunicaciones existentes y las instalaciones disponibles que afecten al valor del inmueble
- (b) las características del inmueble (c) las dimensiones y superficies de los terrenos y las edificaciones
- (d) la presencia de edificaciones y su antigüedad aproximada
- (e) el uso que se da a los terrenos y a las edificaciones
- (f) la naturaleza del inmueble
- (g) la naturaleza de las instalaciones, el equipamiento y los servicios
- (h) los equipos, los accesorios y las mejoras
- (i) las instalaciones y los equipos que normalmente forman parte integrante de la edificación (véase también la OBPA 5, Valoración de instalaciones y equipos)
- (j) el estado aparente de conservación y mantenimiento
- (k) peligros naturales tales como la inestabilidad del terreno, la minería o la extracción de minerales, el gas radón, el riesgo de inundación de todos los mecanismos, incluyendo fuentes pluviales y fluviales
- (l) peligros no naturales tales como contaminación en aquellos casos en los que las sustancias estén en, sobre o debajo de la tierra y sean consecuencia de usos actuales o históricos
- (m) otros materiales peligrosos presentes o mantenidos en el inmueble, tales como [sin ánimo limitativo] los riesgos regulados, entre ellos: productos químicos, sustancias radioactivas, materiales explosivos, actividades de gestión de residuos, amianto, sustancias que merman el ozono, aceites y materiales nocivos, tales como materiales de construcción que se degradan con el paso del tiempo causando problemas estructurales, por ejemplo, cemento de alto contenido de alúmina, cloruro de calcio o encofrado de aglomerado y finalmente
- (n) cualquier restricción física sobre un futuro desarrollo o ampliación, si procede.

8 A la hora de valorar un interés inherente a un *bien inmueble* existe otra información que puede ser asimismo relevante:

- (a) las mejoras realizadas a inmuebles en alquiler: cuando se valoran arrendamientos y procesos de reversión, si el inmueble incluido en el alquiler original ha sido posteriormente modificado o mejorado, conviene determinar cuidadosamente el objeto de la valoración, el cual puede no equivaler exactamente a lo que se ve y se mide en el suelo. Si el valorador no pudiera inspeccionar el arrendamiento o si debido a la inexistencia de licencias documentadas no pudiera confirmar el alcance de las alteraciones o mejoras, deberá proceder en base a los *supuestos* indicados
- (b) controles sobre la planificación urbanística (zonificación): los controles y la necesidad de obtener licencias o permisos para un uso incrementado o alterado, incluido el desarrollo, difieren entre los distintos países o estados, y el alcance de las consultas que deban realizarse en cada caso vendrá determinado por el conocimiento que tenga el valorador del mercado en cuestión, por la naturaleza y extensión del inmueble y por la finalidad de la valoración
- (c) la incidencia de los impuestos patrimoniales municipales o estatales

- (d) la información relativa a los gastos sustanciales, los costes de funcionamiento, así como el porcentaje que se puede recuperar del ocupante
- (e) la información relativa a las cuotas a abonar u otras restricciones a la actividad comercial que pueden ser impuestas por el país o estado en el que se ubica el inmueble, y
- (f) la información revelada durante los procesos habituales de comprobación de aspectos jurídicos que se realizan con carácter previo a una venta.

9 Si bien es cierto que el valorador debe verificar cuidadosamente toda la información facilitada u obtenida, cualquier limitación a esta exigencia deberá indicarse claramente. [Véase la DBPV 1, Condiciones mínimas de contratación]. A la hora de realizar una valoración para su inclusión en *estados financieros* el valorador deberá estar dispuesto a tratar con el auditor del cliente, con otro asesor profesional o con un ente regulador la idoneidad de los supuestos establecidos.

10 Al objeto de poder responder eficazmente a consultas futuras, debe elaborarse y conservarse documentación legible [pudiendo ésta incluir fotografías] en un formato comercial adecuado sobre los resultados y, en concreto, las limitaciones de la *inspección* y las circunstancias en las que se llevó a cabo. La documentación también debe incluir el registro de las aportaciones claves, así como todos los cálculos, las comprobaciones y los análisis tenidos en cuenta para realizar la valoración.

Revaloración sin inspección

11 No deberá realizarse una revaloración de un *bien inmueble* previamente valorado por el valorador o la *empresa*, sin realizar una nueva inspección de dicho *bien inmueble*, salvo que dicho valorador considere que, desde la última *inspección*, no se han producido cambios materiales en los atributos físicos del inmueble o en la naturaleza de su ubicación.

12 Se reconoce el hecho de que el cliente puede necesitar actualizaciones periódicas del valor de sus inmuebles y que una nueva *inspección* en cada ocasión sería innecesaria. Siempre y cuando el valorador haya inspeccionado el inmueble en una ocasión anterior y el cliente haya hecho constatar que no se han producido cambios materiales en los atributos físicos del inmueble ni en la naturaleza de su ubicación, está permitido efectuar la revaloración. Se hará constar en las *condiciones de contratación* que se ha establecido este *supuesto*.

13 El valorador debe obtener del cliente información relativa a cambios actuales o previsibles en los ingresos por alquileres de los inmuebles de inversión, así como cualquier otro cambio material en los atributos no-físicos de cada inmueble como puedan ser otras cláusulas en un contrato de arrendamiento, permisos de planificación urbanística, avisos legales, y así sucesivamente.

14 Cuando el cliente confirme que se han producido cambios materiales o si el valorador tiene la certeza de que tales cambios han tenido lugar, éste deberá inspeccionar el inmueble. En los demás casos, el intervalo entre las *inspecciones* es una cuestión que le corresponde decidir al valorador basándose en su criterio profesional, teniendo en cuenta, entre otras consideraciones, el tipo de inmueble y su ubicación.

15 Si el valorador decidiera que no es adecuado realizar una revaloración sin que medie una nueva *inspección* [debido a que se han producido cambios materiales, al paso del tiempo o debido a otras razones] el valorador podrá no obstante aceptar la instrucción siempre que el cliente confirme por escrito, con anterioridad a la entrega del informe, que éste se requiere únicamente con fines de gestión interna y que su contenido no se publicará ni revelará a *terceros* y que el cliente asume cualquier responsabilidad derivada de tal riesgo. Esta postura deberá expresarse de forma inequívoca en el informe y deberá figurar asimismo una declaración confirmando que dicho informe no debe ser publicado.

DBPV 3 Informes de valoración

1 Las condiciones estipuladas en la **NIV 103, Informes** deben observarse y quedan recogidas en esta directriz sobre la buena praxis de valoración.

Principios generales

2 El informe deberá exponer de forma clara y precisa las conclusiones de la valoración, sin ambigüedades, sin llevar a engaño y sin generar una falsa impresión. En su caso, el valorador debe señalar y comentar cualquier problema que afecte al grado de certeza o incertidumbre del informe. Véase la Nota Orientativa sobre la Praxis de Valoración – Aplicación 9, Valoraciones en mercados susceptibles de cambio: certeza e incertidumbre [OBPVA 9], la cual ofrece información más detallada.

3 Asimismo, el informe debe tratar todas las cuestiones acordadas entre el cliente y el valorador en las **condiciones de contratación** [DBPV 1, Condiciones mínimas de contratación] e incluir los datos mínimos a los que se hace referencia en la NP 2 párrafo 7, Condiciones de contratación. El informe deberá transmitir al lector, de forma clara, las opiniones del valorador y deberá utilizar términos comprensibles para cualquier persona que no conozca previamente el activo en cuestión.

4 El formato y los detalles del informe son cuestiones que corresponde acordar al valorador y al cliente en las condiciones de contratación. Véase la DBPV 1 párrafo 9(1), Descripción del informe, en lo referente a la descripción de un informe. Cuando el informe ha de realizarse en el formato solicitado por el cliente y las condiciones del informe no concuerdan con la siguiente DBPV 3 párrafo 7, Contenido del informe, entonces o bien el acuerdo inicial de servicio o las **condiciones de contratación** [o una combinación adecuada de los dos] deben abordar claramente estas cuestiones y así confirmar que la valoración ha sido realizada de acuerdo con las normas profesionales y las directrices de buena praxis de valoración de RICS. Cuando deban realizarse varios informes para un único cliente durante un período de tiempo, con las mismas **condiciones de contratación**, deberá dejarse claro al cliente, y a cualquier otra persona que vaya a hacer uso del asesoramiento prestado en materia de valoraciones, que las **condiciones de contratación** y la forma del informe deben ser siempre leídos en conjunto.

5 El valorador puede prestar al cliente un asesoramiento en materia de valoraciones preliminar o facilitarle un borrador de informe o de valoración antes de finalizar el informe definitivo [véase la NP 2 párrafos 4.12–4.15, Independencia, objetividad y conflictos de interés].

6 Sin perjuicio de las disposiciones de estas normas profesionales y directrices de buena praxis de valoración, se recuerda al valorador que todo asesoramiento en materia de valoraciones que preste, independientemente del formato, conlleva una responsabilidad potencial para el cliente o, en determinadas circunstancias, para un **tercero**. Los términos “certificado de valor” y “declaración de valor” no deben ser utilizados con respecto a la

prestación de asesoramiento en materia de valoraciones. No obstante, el valorador puede utilizar el término “certificado”, o términos similares, en el cuerpo de un informe cuando sea conecedor de que la finalidad de la valoración requiera una certificación formal de la opinión de valor.

Contenido del informe

7 La NIV 103, Informes establece una relación de exigencias de las NIV. Las referencias al valorador hacen asimismo referencia al revisor de una valoración, mientras que las referencias a una instrucción de valoración hacen asimismo referencia a la revisión de una valoración. Los requisitos son:

- (a) **Identificación y condición del valorador**
- (b) **Identificación del cliente y de cualquier otro usuario previsto**
- (c) **Propósito de la valoración**
- (d) **Identificación del activo o de la obligación a valorar**
- (e) **Base de valoración**
- (f) **Fecha de valoración**
- (g) **Alcance de la comprobación**
- (h) **Naturaleza y fuente de la información que se va a utilizar**
- (i) **Supuestos y supuestos especiales**
- (j) **Restricciones al uso, a la distribución o publicación**
- (k) **Confirmación de que la valoración ha sido realizada de conformidad con las NIV**
- (l) **Método o enfoque de valoración y sus fundamentos**
- (m) **Importe de la valoración o las valoraciones**
- (n) **Fecha del informe de valoración**

El contenido de las **NIV 103, Informes** aparece más abajo en **negrita** junto con la información orientativa adicional de RICS sobre su implementación. Las referencias de las NIV al valorador hacen asimismo referencia al revisor de una valoración, mientras que las referencias a una instrucción de valoración hacen asimismo referencia a la revisión de una valoración.

a) Identificación y condición del valorador

El valorador puede ser una persona o una empresa. Deberá incluirse una declaración que confirme que el valorador está en posición de realizar una valoración objetiva e imparcial y que está asimismo cualificado para llevar a cabo la instrucción.

El informe deberá incluir la firma de la persona o empresa responsable de la instrucción de valoración.

Si el valorador tiene que buscar asistencia material de otros con relación a cualquier aspecto de la instrucción, la naturaleza de dicha asistencia y el grado de confianza deben acordarse y anotarse en el informe.

- 1 La valoración es responsabilidad de un *miembro* particular. RICS no permite que una “empresa” prepare una valoración, tal y como se indica en la **NIV 103(a), Informes**.

No obstante, el uso de la expresión “para y en nombre de” bajo la firma del valorador responsable de la valoración es una sustitución aceptable.

- 2 En todos los casos, deberá quedar clara la designación de RICS [o de IRRV] del signatario [p.ej. MRICS] o cualquier otra cualificación profesional pertinente.
- 3 Cuando se trate de un requisito obligatorio, el valorador tendrá que declarar si actúa como **valorador interno** o **valorador externo**. En aquellos casos en los que se haya adoptado otros criterios, éstos deberán ser confirmados, junto con una declaración de su cumplimiento por parte del valorador.⁴ Al considerar la magnitud de cualquier participación material previa, bien sea pasada, presente o futura, el valorador deberá observar los requisitos que aparecen en la NP 2 párrafo 8, Revelaciones. Cualquier revelación de información o declaración realizada de acuerdo con la DBPV 1, Condiciones mínimas de contratación, párrafo 9(a)(3), Identificación y condición del valorador, deberá repetirse en el informe de valoración. En aquellos casos en los que no haya habido ninguna participación material previa, deberá hacerse constar una declaración a tal efecto en el informe de valoración. Véase también la NP 2 párrafo 4, Independencia, objetividad y conflictos de interés, en relación con la resolución de los conflictos de interés.
- 5 Deberá constar una declaración que confirme que el valorador posee suficientes conocimientos a nivel municipal, nacional o internacional [según proceda] del mercado en cuestión, así como las habilidades necesarias para realizar una valoración de forma competente. Cuando más de un valorador dentro de una misma empresa haya contribuido en la instrucción, deberá figurar una declaración al objeto de confirmar que se ha observado la NP 2 párrafo 1.2, Responsabilidad sobre la valoración, aunque no es preciso proporcionar información pormenorizada a este respecto.
- 6 Cuando el valorador incorpore en el informe una valoración preparada por otro valorador u otra empresa, véase el siguiente párrafo [k] subpárrafos 4–5, Confirmación de que la valoración ha sido realizada de conformidad con las NIV.
- 7 En algunos países o estados, las normas de valoración de las asociaciones nacionales pueden requerir que se revele información adicional sobre la condición del valorador.

b) Identificación del cliente y de cualquier otro usuario previsto

La parte que encargó la instrucción de valoración deberá ser identificada junto con cualquier otra parte que vaya a hacer uso de los resultados de la valoración (véase también [j], Restricciones al uso, a la distribución o publicación).

- 1 El informe debe ser dirigido al cliente o a sus representantes. La fuente del mandato y la identidad del cliente deberán aparecer en caso de ser distintas del destinatario. Deberán asimismo mencionarse otros usuarios conocidos del informe.
- 2 Para ciertos fines, los valoradores pueden no tener la posibilidad de excluir la responsabilidad frente a **terceros** [véase la NP 2 párrafo 6, Deber de diligencia frente a terceros] Cualquier limitación a la revelación de información relativa a una valoración basada en información restringida o en instrucciones restringidas deberá ser incluida [véase la DBPV 1 párrafo 9(g), Alcance de las comprobaciones]

c) Propósito de la valoración

El fin de la instrucción de valoración deberá quedar claramente indicado.

- 1 El informe no debe ser inequívoco. Cuando el cliente no revele el propósito de la valoración, el valorador deberá solicitar una aclaración al respecto. El informe de valoración deberá incluir una declaración adecuada que aclare las circunstancias.

d) Identificación del activo o de la obligación a valorar

Es posible que sea preciso aclarar la distinción entre un activo y un interés inherente al mismo o el derecho de uso de dicho activo.

Si el objeto de la valoración es un activo que se utiliza conjuntamente con otros activos, será preciso dilucidar si dichos activos se incluyen en la instrucción de valoración, si quedan excluidos pero se presupone que están disponibles o si quedan excluidos y se presupone que no están disponibles (véanse los párrafos 23 y 24 del Marco de las NIV).

- 1 Deberá reseñarse el interés legal inherente a cada activo o la obligación. Es esencial incluir una clarificación para distinguir entre las características del activo en su totalidad y el derecho o interés concreto que está siendo valorado. Cuando el activo sea un inmueble, también deberá hacerse constar la medida en que el inmueble esté, o estará (si fuera necesario), desocupado.
- 2 Cuando los inmuebles se encuentren en más de un país o estado, el informe debe enumerar los inmuebles dentro de cada país o estado por separado y disponerlos de tal forma que todos los inmuebles de un país o estado queden agrupados. La valoración se presentará en la divisa [o divisas] acordada[s] con el cliente. Deberá reseñarse el interés legal inherente a cada activo o la obligación.
- 3 Generalmente una entidad precisará que el valor de los activos se exprese en la divisa del país en el que está situado. En lo que respecta a los *estados financieros*, dicha divisa se conoce como la “divisa de referencia”. Independientemente del emplazamiento del cliente, las valoraciones han de realizarse en la divisa del país en el que se encuentra ubicado el inmueble, el activo o la obligación.
- 4 Si el cliente requiere que la valoración se realice en una divisa distinta (por ejemplo, en la divisa de referencia), y a menos que se acuerde lo contrario, el tipo de cambio a utilizar es el tipo de cambio de cierre (también conocido como el “tipo de cambio al contado”) en la fecha de valoración.
- 5 El informe deberá también indicar, respecto de cada país o estado en el que se encuentre ubicado el inmueble, activo o la obligación, si el valorador ha tenido en cuenta la legislación local existente o las propuestas legislativas que establezcan la carga impositiva sobre la realización del inmueble o activo.
- 6 Cuando las *condiciones de contratación* hayan requerido la identificación separada de los activos por su uso, categoría o clase, el informe deberá estructurarse en consecuencia.
- 7 Las *condiciones de contratación* deberán indicar el formato en que debe presentarse la valoración de carteras o colecciones y el informe de valoración deberá incluir una referencia a este respecto. La OBPA 8 - Valoración de carteras, colecciones y

conjuntos de bienes, ofrece información orientativa a este respecto. En aquellos casos en los que no se requiera un acuerdo formal, es aconsejable incluir en el informe una breve mención sobre dicha situación.

e) Base de valoración

La base de la valoración debe ser la adecuada al objeto. La fuente de la definición de toda base de valoración utilizada deberá ser citada o deberá explicarse dicha base. **Algunas de las bases de valoración más comunes quedan definidas y comentadas en el Marco de las NIV.**

Este requisito no resulta de aplicación a la revisión de una valoración en la que no se proporcione una opinión de valor o que no precise comentarios relativos a la base de valoración utilizada.

- 1 La **base de valoración**, juntamente con su definición [no así el material explicativo de apoyo] debe constar íntegramente en el informe. En aquellos casos en los que la **base de valoración** no corresponda a un valor de mercado y la valoración difiera sustancialmente del **valor de mercado**, será preciso hacer constar una declaración a tal efecto.

Se reconoce que, aunque el **valor de mercado** es la **base de valoración** más apropiada para una amplia variedad de aplicaciones, en determinados casos puede ser apropiado adoptar otras **bases de valoración** alternativas [véase la DBPV 4, Bases de valoración, supuestos y supuestos especiales].

- 3 En los casos en los que la **base de valoración** sea el **valor de mercado**, dicha base reflejará el mayor y mejor uso del activo [véanse los **párrafos 32-34** del **Marco de las NIV** y el párrafo 1.2, Valor de mercado de la DBPV 4].
- 4 En los casos en los que, de forma excepcional, la valoración realizada haga referencia a una fecha futura, este hecho deberá reflejarse de forma explícita en el informe [véase la DBPV 3 párrafo 7(f), Fecha de valoración y la DBPV 4 párrafo 5, Supuestos especiales relacionados con valoraciones prospectivas]. En tales casos será preciso presentar un informe independiente al respecto junto con una declaración confirmando que cumple, en su caso, con cualquier jurisdicción aplicable y/o con las normas de las asociaciones nacionales. Una proyección puede adoptar más de una forma y no constituye una clara **base de valoración** en sí misma. Pero, dado que se fundamenta íntegramente en **supuestos especiales**, que pueden o no ser confirmados por hechos reales, su naturaleza difiere del asesoramiento relacionado con una fecha actual o pasada y no debe ser interpretada en igualdad de condiciones. Más concretamente, nunca debe ser descrita o interpretada simplemente como "**valor de mercado**".
- 5 Cuando la base de valor no se fundamente en el valor de mercado, la finalidad de la presente NP es alertar al usuario de la valoración de la posibilidad de que, a pesar de ser pertinente para el uso especificado, la valoración puede no guardar relación con el precio que se podría obtener al sacar al mercado el inmueble, el activo o la obligación. Salvo que así se haya convenido en las **condiciones de contratación**, el valorador no está obligado a realizar una valoración fundamentada en cualquier otra **base de valoración** alternativa.

- 6 En los casos en los que la **base de valoración** sea el **valor razonable**, deberá considerarse cuidadosamente la elección de la correcta definición de entre las dos definiciones existentes. Las dos definiciones reconocidas de **valor razonable** son:
- (a) la definición adoptada por la Junta de Normas Internacionales de Contabilidad [IASB, por sus siglas en inglés] en NIIF 13 a los fines de presentar informes financieros y
 - (b) la definición adoptada por el IVSC en el **párrafo 38 del Marco de las NIV** donde la NIIF 13 no resulta de aplicación.

Para más información a este respecto véase la DBPV 4 párrafo 1.5, Valor razonable.

f) Fecha de valoración

La fecha de valoración puede ser distinta de la fecha de emisión del informe de valoración o de la fecha en la que vayan a realizarse o finalizar las comprobaciones. Cuando así proceda, dichas fechas deberán distinguirse claramente en el informe.

Esta exigencia no resulta de aplicación a las revisiones de valoraciones, salvo que el revisor deba comentar la fecha de valoración utilizada en la valoración objeto de revisión.

- 1 Deberá constar la **fecha de valoración** [véase el párrafo 2(f), Fecha de valoración de la DBPV 1, y el **párrafo 30(c), Fecha de valoración del Marco de las NIV**].
- 2 El valorador deberá hacer constar si se ha producido un cambio importante en las condiciones de mercado, o en las circunstancias de un inmueble, un activo o una cartera, entre la **fecha de valoración** [cuando es anterior a la fecha del informe) y la fecha del informe. En determinados casos es asimismo aconsejable que el valorador le indique al cliente el hecho de que los valores varían con el paso del tiempo y, por ello, una valoración efectuada en una fecha concreta puede no ser válida en una fecha anterior o posterior.
- 3 Es preciso tener cuidado adicional cuando se proporcione una proyección de valor, con el fin de garantizar que el cliente entienda que el valor real en la fecha futura, independientemente de la base adoptada, puede diferir del valor real indicado en el informe, y es casi seguro que lo hará si el estado del activo entonces o si las condiciones del mercado en aquel momento difieren de las declaraciones sobre los **supuestos especiales** realizadas en el momento de la proyección.

g) Alcance de la comprobación

Será preciso señalar en el informe el alcance de las comprobaciones llevadas a cabo, así como las limitaciones a tales comprobaciones establecidas en el ámbito de trabajo.

- 1 Cuando el activo sea un bien inmueble, el informe deberá reflejar la fecha y el alcance de cualquier **inspección** efectuada y hacer referencia a las partes de dicho bien inmueble a las que no hubiera sido posible acceder [véase la DBPV 2, Inspecciones y comprobaciones]. Se deberán tomar medidas equivalentes, adecuadas a la clase de activo en cuestión, en relación a los bienes tangibles personales.
- 2 El valorador deberá dejar constancia de si la valoración ha sido realizada sin contar con la oportunidad de llevar a cabo una **inspección** adecuada [véase la DBPV 2 párrafos 2 y 5, Inspecciones y comprobaciones] o comprobación equivalente.

- 3 En el caso de una revaloración, el informe debe reflejar cualquier acuerdo en relación con el requisito de inspeccionar el inmueble o la frecuencia de tal *inspección* [véase la DBPV 2 revaluación 12, Inspecciones y comprobaciones].
- 4 En aquellos casos en los que se valora un importante número de inmuebles, es aceptable incluir una declaración generalizada tratando estos aspectos [esto es, sobre la *inspección*], siempre y cuando no induzca a error.
- 5 Cuando el activo no sea un bien inmueble o un bien tangible personal, el informe deberá tener en cuenta el grado en que fue posible realizar las comprobaciones.

h) Naturaleza y fuente de la información que se va a utilizar

La naturaleza y fuente de toda la información pertinente que se vaya a utilizar, así como el alcance de cualquier verificación que se vaya a realizar durante el proceso de valoración deberán ser divulgadas. El grado en que la información proporcionada por la parte contratante o tercero no haya sido verificada por el valorador, deberá indicarse claramente haciendo referencia, en su caso, a cualquier indicación de dicha parte.

- 1 Cuando el cliente proporcione la información que va a ser utilizada, el valorador tiene la responsabilidad de reflejar claramente que dicha información está cubierta por o recogida en las *condiciones de contratación* [véase la DBPV 1, Condiciones mínimas de contratación] y, según proceda, mencionar la fuente de la misma. En cada caso, el valorador será quien juzgue el grado en que la información a proporcionar pueda ser fiable y si se requieren medidas adicionales razonables para verificarla.
- 2 Se referirá a la información aceptada como fiable como un *supuesto*.

El valorador debe dejar constancia de si el informe se ha realizado sin contar con información que normalmente se facilitaría o que normalmente estaría disponible. El valorador deberá indicar en el informe [cuando sea posible hacerlo] si se requiere verificar las informaciones o los *supuestos* sobre los cuales se fundamenta la valoración, o si no se ha facilitado información considerada relevante.
- 3 Si dicha información o *supuesto* establecido, que precisa ser verificado, es importante para determinar el importe de la valoración, el valorador deberá dejar constancia de que no se puede confiar en el resultado de la valoración hasta que dicha información o *supuesto* hayan sido verificados [véase la DBPV 1 párrafo 9(h), Naturaleza y fuente de la información que se va a utilizar]. En el caso de una revaloración, deberá incluirse una declaración sobre los cambios materiales comunicados por el cliente o por el contrario, hacer constar el *supuesto* de que no se han producido cambios materiales.
- 4 Puede que el cliente espere que el valorador exprese una opinión [y, a su vez, puede que el valorador desee expresar una opinión] sobre las cuestiones jurídicas que inciden en la valoración. En tales casos, el valorador deberá entonces hacer constar en el informe cualquier información que deba ser verificada por los asesores jurídicos del cliente o los asesores jurídicos de terceros interesados, antes de que se proceda a la utilización o a la publicación del mismo.
- 5 El informe debe indicar cualquier información adicional que ha estado a disposición de, o establecida por el valorador, y que se considera crucial para que el cliente pueda entender y utilizar la valoración, en relación con la finalidad para la que fue preparada.

i) Supuestos y supuestos especiales

Deberá dejarse constancia de todos los supuestos y los *supuestos especiales* establecidos.

- 1 Deberán indicarse todos los *supuestos* establecidos, así como las reservas que fueran precisas. Cuando los *supuestos* varíen en los diferentes países o estados, el informe deberá dejar asimismo constancia de ese hecho.
 - (a) Cuando el informe incluya una valoración realizada conforme a un *supuesto especial*, dicho *supuesto especial* deberá constar íntegramente en el informe junto con una declaración manifestando que es lo que se ha determinado de común acuerdo con el cliente. La conclusión de la valoración [y el resumen ejecutivo, si éste ha sido facilitado] deben exponer de forma explícita todos los *supuestos especiales* que se han establecido para llegar a la cifra indicada en el informe.
 - (b) En aquellos casos en los que la valoración se realice fundamentándose en información restringida, o se trate de una revaloración en la que no haya mediado inspección, el informe deberá incluir información pormenorizada sobre dichas restricciones [véase la DBPV 1 párrafo 9(g), Alcance de las comprobaciones]. Toda desviación de las normas deberá quedar reflejada y argumentada [véase la NP 1 párrafo 7, Desviaciones].
- 2 Deberá figurar una declaración indicando si se han tenido en cuenta, de forma expresa, los aspectos impositivos y fiscales reales o teóricos que puedan surgir tras la enajenación, y si la valoración que aparecería en un hipotético contrato de compraventa o documento legal equivalente [véase la DBPV 4 párrafo 1.2.2, Valor de mercado] ha sido modificada para reflejar o no los costes de adquisición o de realización. En algunos países o estados, los impuestos como el IVA [o similares] y los costes de compraventa pueden ser significativos.
- 3 En aquellos casos en los que las declaraciones se basan en futuros incrementos en el valor, tanto de alquiler como de venta, se deberá hacer constar que tales incrementos pueden no llegar a materializarse y que los valores pueden tanto subir como bajar.
- 4 Según proceda, el valorador debería ponderar [tras haberlo comentado con el cliente, y haberlo acordado y confirmado por escrito] incluir *supuestos especiales* en el informe al objeto de reflejar cualquier cuestión que menoscabe el nivel de certeza de la valoración y hacer una relación completa y clara del por qué se incluyen dichos *supuestos* [véase la DBPV 1 párrafo 9(l), Método o enfoque de valoración y sus fundamentos]. No obstante, los *supuestos especiales* únicamente deberían establecerse si son realistas, pertinentes y válidos con respecto a las circunstancias de la valoración [véase la DBPV 4 párrafo 3, Supuestos especiales]. Para obtener más información orientativa sobre la certeza de las valoraciones consúltese la OBPVA 9, Valoraciones en mercados susceptibles de cambio: certeza e incertidumbre.

j) Restricciones al uso, a la distribución o publicación

Cuando sea necesario o conveniente restringir el uso de la valoración o el conjunto de individuos que van a utilizar la valoración en cuestión, este hecho deberá indicarse en el informe.

- 1 Cuando el propósito del informe requiera que se haga referencia a éste en una publicación determinada, el valorador deberá elaborar un borrador de la declaración a fin de que sea incluido en la publicación. Dicho borrador deberá ser presentado como documento independiente que podrá adjuntarse al informe.
- 2 El informe puede publicarse en su totalidad, por ejemplo en las cuentas anuales de una empresa, aunque lo más habitual es que sólo se haga referencia a éste. En este caso, resulta esencial que el valorador colabore estrechamente en la publicación de la declaración a fin de garantizar que todas las referencias al informe son exactas y que no se induce a error al lector.
- 3 Si el informe no se publica en su totalidad, el borrador de declaración deberá prepararse como un documento independiente y entregarse al cliente al mismo tiempo que el informe. El contenido de la declaración puede estar sujeto a la normativa vigente local, pero deberá incluir, como mínimo, la información siguiente:
 - el nombre y la cualificación del valorador o de la **empresa** del valorador
 - si el **valorador** es **interno** o **externo** y, cuando así sea necesario, confirmación de que se observan los criterios específicos relativos a la capacidad del valorador
 - la **fecha de valoración** y la **base [o bases] de valoración**, así como cualquier **supuesto especial**
 - comentario sobre la medida en que los valores se determinaron mediante referencia directa a los datos de mercado, o si se estimaron mediante el empleo de otras técnicas de valoración
 - confirmación de que la valoración ha sido realizada de conformidad con las presentes normas, o el alcance y los motivos subyacentes a cualquier posible **desviación** y
 - una declaración haciendo constar las partes del informe que han sido preparadas por otro valorador o especialista.
- 4 En el Apéndice 6 del Reino Unido se incluyen algunos ejemplos de referencias publicadas sobre informes de valoración: Ejemplos de referencias publicadas sobre informes de valoración.
- 5 En el caso de valoraciones que sean de interés público o susceptibles de ser utilizadas por terceras personas distintas del cliente que contrata el informe o del cliente a quien va dirigido dicho informe de valoración, el valorador deberá revelar información adicional en el informe de valoración y en las referencias publicadas sobre el mismo. Dichas revelaciones de información quedan recogidas en la NP 2 párrafo 8, Revelaciones.
- 6 El término “publicación” no conlleva la puesta en conocimiento del informe o del importe de la valoración a los solicitantes de hipotecas o a los prestatarios de préstamos hipotecarios.
- 7 El valorador deberá verificar la exactitud de cualquier otro material pertinente relativo a los inmuebles o a la valoración que va a ser publicada.
- 8 También es aconsejable que el valorador revise la totalidad del documento que va a ser publicado y en el que se incluye el informe o la referencia, al objeto de cerciorarse

de que no contiene representaciones erróneas sobre cualquier otra cuestión u opinión sobre las que tenga conocimiento el valorador.

- 9 El valorador debe insistir en que se le remita una copia de la versión final del documento o de la referencia a la valoración antes de su emisión, y adjuntar dicha versión final a la carta de conformidad. El valorador debe asimismo resistirse a toda presión ejercida por terceros o a la persuasión de que delegue el poder de firma.
- 10 El valorador tienen potestad para excluir del informe que vaya a ser publicado íntegramente aquella información sensible, desde el punto de vista comercial, con sujeción a aquellos requisitos legales que resulten de aplicación en un país o estado determinado.
- 11 Se puede expresar una opinión que, de ser incluida en un documento de carácter público, puede tener consecuencias sobre el objeto de un litigio o sobre un asunto que está siendo negociado o que está sujeto a ciertos derechos entre el propietario y un **tercero** (como por ejemplo, una opinión sobre el valor del alquiler o valor del capital de un inmueble con una revisión inminente de la renta). El informe también puede incluir información sobre la actividad comercial de una empresa que, en circunstancias normales, no sería del dominio público. Se trata de información sensible desde el punto de vista comercial y el cliente deberá decidir, con sujeción a la aprobación de los auditores y de los organismos reguladores, si debe ser incluida en la publicación.
- 12 En la referencia publicada, el valorador debe hacer constar las omisiones, declarando que éstas se han realizado siguiendo las instrucciones expresas del cliente y contando con la aprobación del organismo regulador y/o de los auditores. De lo contrario, el valorador, inadvertidamente, puede verse expuesto a críticas injustificadas.

En aquellos casos en los que no se publique el informe íntegramente, la declaración de publicación deberá hacer constar cualquier **supuesto especial** establecido y cualquier valoración adicional facilitada. Del mismo modo, los documentos publicados deberán incluir referencias suficientes a cualquier **desviación**.
- 14 En cada caso, es responsabilidad del valorador determinar qué constituye una "referencia suficiente". No se consideraría una referencia como "suficiente" si ésta no señalase al lector cuestiones de fundamental trascendencia relativas a la base de valoración o al importe de la valoración o si se corriese el riesgo de inducir a error al lector.
- 15 Se espera que, en circunstancias normales, el valorador no dé su consentimiento a la publicación de una valoración prospectiva. Cuando, en circunstancias excepcionales, el valorador dé su consentimiento, deben extremarse las precauciones para garantizar que se reproduzca con precisión cualquier estipulación o limitación de responsabilidad asociada.

k) Confirmación de que la valoración ha sido realizada de conformidad con las NIV

Si bien es cierto que se requiere la confirmación de la conformidad con las NIV, puede haber ocasiones en las que el propósito de la instrucción de valoración requiera una desviación de dichas NIV. Tales desviaciones deberán ser identificadas junto con la justificación subyacente a dichas desviaciones. Una desviación no quedaría justificada si ello conlleva que la valoración resulte engañosa.

- 1 Esta exigencia se modifica para los miembros de RICS para que rece “Confirmación de que la valoración ha sido realizada de conformidad con **Valoración RICS – Normas Profesionales 2014** – incluidas las Normas de Valoración Internacionales”.
- 2 Las normas profesionales y las directrices de buena praxis de valoración de RICS son compatibles con los principios y las definiciones de las NIV [a fecha 1 de enero de 2014]. RICS entiende que una valoración que cumpla con estas normas y declaraciones cumplirá asimismo con las NIV y, con ese fin, puede constar una declaración en el informe, cuando ello sea pertinente.
- 3 La confirmación de que la valoración concuerda con las normas profesionales y las directrices de buena praxis de valoración de RICS debe ser inequívoca, pero puede incluir referencia cruzada a cualquier desviación acordada. Dicha confirmación incluirá cualquier declaración exigida por la NP 1 párrafo 4, Cumplimiento de otras normas de valoración. Todas las desviaciones de las NIV que hayan sido permitidas y convenidas, o las normas profesionales nacionales y/o las directrices de buena praxis de valoración mundiales o nacionales, deberán ser incluidas en esta confirmación de cumplimiento. [Véase la NP 1 párrafo 7.1, Desviaciones].
- 4 En aquellos casos en los que el valorador incorpore en su informe una valoración realizada por otro valorador o **empresa**, deberá confirmarse que dichas valoraciones se han realizado de acuerdo con las presentes directrices u otras directrices que resulten de aplicación en función de las circunstancias.
- 5 Pueden darse ocasiones en que el valorador desee obtener una valoración realizada por otro valorador o **empresa** (por ejemplo, la valoración de instalaciones y equipos o la valoración de un activo situado en otro país o estado que requiera conocimientos de la zona). Cuando se produce esta situación, el cliente debe aceptar el empleo de valoradores o **empresas** que no guarden ninguna relación con el valorador, y deberá hacer constar tal coyuntura en las **condiciones de contratación**.
- 6 Se podrá requerir al valorador que incluya una valoración encargada directamente por el cliente. En tales casos el valorador deberá estar seguro de que dicho informe ha sido preparado conforme a estas normas.

I) Método o enfoque de valoración y sus fundamentos

Al objeto de comprender el importe de la valoración que haya sido determinado en su propio contexto, el informe debe indicar el método o los métodos adoptado(s), las principales aportaciones utilizadas y los motivos centrales subyacentes a las conclusiones adoptadas.

Cuando el informe trate sobre los resultados de la revisión de una valoración, deberá indicar las conclusiones del revisor sobre la información objeto de revisión e incluir los motivos subyacentes.

Este requisito no resultará de aplicación si se ha convenido concretamente y, en consecuencia, así se ha hecho constar en el ámbito de trabajo, que se presentará un informe de valoración sin ninguna explicación y sin ninguna información complementaria.

- 1 En aquellos casos en los que se requiera la adopción de métodos de valoración y **supuestos** diferentes para distintos activos, es importante que éstos se identifiquen y se hagan constar de forma independiente.

m) Importe de la valoración o las valoraciones

Se expresará en la divisa que corresponda.

Esta exigencia no será de aplicación a las revisiones de valoraciones si el valorador no está obligado a proporcionar su propia opinión de valor.

- 1 La opinión de valor deberá aparecer en el cuerpo principal del informe tanto en letras como en cifras.
- 2 Cuando el mandato de valoración incluya una serie de inmuebles de distintas categorías de uso o emplazados en lugares distintos, será generalmente inadecuado presentar una valoración en conjunto de la totalidad de dichos inmuebles, aunque esto dependerá del propósito para el que se requiere la valoración. Cuando una cartera incluya activos en régimen de alquiler y activos en plena propiedad, el valor de los grupos de tenencia puede ser subtotalizado, junto con una declaración sobre el valor global.
- 3 Cuando la instrucción de valoración precise que la opinión de valor se exprese en más de una divisa [como en el caso de las valoraciones de carteras transfronterizas], dicha opinión de valor deberá indicar las divisas adoptadas y el importe deberá aparecer en el cuerpo principal del informe tanto en letras como en cifras. Asimismo, el tipo de cambio que se adopte deberá ser el vigente en la **fecha de valoración** y deberá indicarse en el informe de valoración.
- 4 Si se identifican los inmuebles y sus valores de forma individual y se consignan en uno o varios anexos a adjuntar al informe, deberá incluirse un resumen de los valores en el cuerpo del informe. El valorador deberá asimismo indicar si se han producido cambios materiales en las condiciones de mercado o en las circunstancias de un inmueble, un activo o una cartera, entre la **fecha de valoración** [cuando sea anterior a la fecha del informe] y la fecha del informe. En determinados casos es asimismo aconsejable que el valorador le indique al cliente el hecho de que los valores varían con el paso del tiempo y, por ello, una valoración efectuada en una fecha concreta puede no ser válida en una fecha anterior o posterior.
- 5 Si surgen “valores negativos” y obligaciones deberá quedar constancia de ello de forma independiente.

Los mismos no deben ser compensados.
- 6 Habrá ocasiones en las que sea correcto asignar un valor “cero” a un inmueble o activo, como por ejemplo cuando los gastos de cumplimiento de una obligación sobrepasen el valor positivo pero no exista obligación legal para el propietario de asumir los gastos inherentes.

n) Fecha del informe de valoración

Deberá incluirse la fecha en que se emite el informe. Dicha fecha puede ser distinta de a fecha de valoración (véase el punto [f] anterior)

DBPV 4 Bases de valoración, supuestos y supuestos especiales

El valorador debe determinar la base de valoración, junto con cualquier supuesto o supuesto especial adecuado a la valoración que se realice.

- 1 Bases de valoración
 - 1.1 Bases de valoración reconocidas
 - 1.2 Valor de mercado
 - 1.3 Renta de mercado
 - 1.4 Valor de inversión
 - 1.5 Valor razonable
- 2 Supuestos
- 3 Supuestos especiales
- 4 Valoraciones que reflejan una limitación real o prevista a su comercialización, y ventas forzosas
- 5 Supuestos especiales relativos a una valoración prospectiva

1 Bases de valoración

1.1 Bases de valoración reconocidas

1.1.1 De conformidad con la definición de las NIV [véase el **párrafo 25, Base de valoración del Marco de las NIV**], la **base de valoración** es una declaración de los **supuestos** fundamentales de medición de una valoración, y para las finalidades de valoración más comunes estas normas establecen la **base** (o **bases**) **de valoración** apropiada(s). Los **párrafos 26-28, Base de valoración del Marco de las NIV** contienen comentarios adicionales sobre la definición.

1.1.2 Para la mayor parte de las finalidades de valoración será adecuado utilizar una de las bases definidas en las presentes normas. RICS no aconseja el uso de una base que no esté reconocida por estas normas. Sin embargo, si no existiera una **base de valoración** adecuada para una valoración determinada, el valorador deberá establecer claramente la base adoptada y argumentar en el informe por qué se considera inapropiado el uso de una base reconocida por estas normas [véase la NP 1 párrafo 7, Desviaciones]. Se advierte a los valoradores de que el uso de una **base de valoración** no reconocida o diseñada especialmente para la instrucción en cuestión, sin que exista un motivo válido para ello,

podría llevar aparejado el incumplimiento del requerimiento de que el informe de valoración no debe ser ambiguo y no debe inducir al lector a error [véase la DBPV 3, Informes de valoración, párrafo 2].

1.1.3 Las presentes normas admiten las siguientes *bases de valoración*:

- *valor de mercado*
- *renta de mercado*
- *valor de inversión* [valía]
- *valor razonable* – definición de NIIF
- *valor razonable* – definición de las NIV

1.1.4 Es importante tener en cuenta que estas *bases de valoración* no son necesariamente excluyentes de forma mutua. La *valía* de un inmueble o activo para una de las partes, o el *valor razonable* de un inmueble o activo en el caso de un intercambio entre dos partes determinadas [utilizando la definición de las NIV y no la definición de las NIIF [véase la DBPV 4 párrafo 1.5, Valor razonable], pueden coincidir con el *valor de mercado* aunque se utilicen distintos criterios para el cálculo.

1.1.5 Otras bases de valoración distintas del *valor de mercado* pueden establecer un valor que no podría obtenerse a través de una compraventa real, se produzca o no en el mercado general, por ello el valorador debe distinguir claramente los *supuestos* o los *supuestos especiales* que son diferentes de, o adicionales a, aquellos que se considerarían adecuados en una estimación del *valor de mercado*. En el apartado correspondiente se exponen ejemplos de *supuestos* y *supuestos especiales* típicos.

1.2 Valor de mercado

1.2.1 La definición de *valor de mercado* tal y como se recoge en el **párrafo 29** del **Marco de las NIV** es:

cuantía estimada por la que un activo o una obligación debería intercambiarse en la fecha de valoración entre un comprador dispuesto a comprar y un vendedor dispuesto a vender, en una transacción libre, tras una comercialización adecuada, en la que las partes hayan actuado contando con información suficiente, con prudencia y sin coacción.

1.2.2 El *valor de mercado* es la *base de valoración* más comúnmente solicitada, al tratarse de una definición reconocida a nivel internacional. Describe un intercambio entre partes que no guardan relación entre sí y que operan libremente en el mercado y se trata de representar la cifra que aparecería en un contrato de compraventa hipotético, o documento legal equivalente, en la *fecha de valoración* y que reflejaría todos aquellos factores que tendrían en cuenta los participantes en el mercado, en general, a la hora de elaborar sus ofertas y reflejaría, asimismo, el mayor y mejor uso del activo. Por mayor y mejor uso de un activo se entiende aquel uso del activo que maximice su productividad y que sea posible, permisible –desde un punto de vista legal– y viable –desde un punto de vista financiero– véanse los **párrafos 32–34, Valor de mercado** del **Marco de las NIV**.

1.2.3 El *valor de mercado* ignora cualquier distorsión de precios causada por un *valor especial* o *valor de sinergia*. Representa el precio que probablemente alcanzaría un activo

en un amplio abanico de circunstancias. La *renta de mercado* aplica criterios similares para estimar un pago recurrente en vez de una suma de capital.

1.2.4 Al aplicar el *valor de mercado*, debe tenerse asimismo en cuenta el marco conceptual establecido en los **párrafos 30-34, Valor de mercado del Marco de las NIV**, que incluye el requisito de que el importe de la valoración refleje el estado actual del mercado y las circunstancias relativas a la *fecha efectiva de valoración*.

1.2.5 Los valoradores deberán cerciorarse de que, en todos los casos, la base se reproduce o se identifica claramente tanto en la instrucción como en el informe de valoración. No existe un requisito obligatorio de hacer referencia al marco conceptual de las NIV (**Marco de las NIV párrafos 30-34**) en el informe de valoración pero, en determinados casos, puede ser útil hacerlo si se considera que ello ayudará al cliente.

1.2.6 No obstante, se puede encomendar al valorador una instrucción legítima para que preste asesoramiento en materia de valoraciones fundamentadas en otros criterios y, en tal caso, el empleo de otras bases de valoración puede ser adecuado. En tales casos, la definición adoptada deberá exponerse y explicarse íntegramente. En los casos en los que tales bases difieran significativamente del *valor de mercado*, se recomienda incluir un breve comentario señalando las diferencias.

1.2.7 Sin perjuicio de la exclusión del *valor especial* (véase la definición en los **párrafos 43-46 del Marco de las NIV**) donde el precio ofrecido por compradores potenciales en el mercado en general reflejaría una expectativa de cambio en las circunstancias del activo en el futuro, el alcance de dicha expectativa se refleja en el *valor de mercado*. Ejemplos en donde la expectativa de creación u obtención futura de un valor adicional puede incidir en el *valor de mercado* serían:

- la posibilidad de construir donde actualmente no existen permisos para acometer tal proyecto, y
- la posibilidad de crear *valor de sinergia* (véase la definición que aparece en el **párrafo 47 del Marco de las NIV**) a través de la fusión con otro inmueble o activo, o intereses dentro del mismo inmueble o activo en una fecha futura.

1.2.8 La repercusión sobre el valor que surja por el uso de un *supuesto* o un *supuesto especial* no debe confundirse con el valor adicional que un *comprador especial* pueda atribuir a un activo.

1.2.9 Téngase en cuenta que en determinadas jurisdicciones se adopta una *base de valoración* conocida como “el mayor y mejor uso” y esta coyuntura, bien puede venir definida por la legislación local, o establecida por la práctica común de mercado en ciertos países o estados.

1.3 Renta de mercado

1.3.1 La *renta de mercado*, tal y como se define en el **párrafo C9, Intereses inherentes a los bienes inmuebles** de la **NIV 230** es:

cuantía estimada por la que el interés inherente a un bien inmueble debería arrendarse en la fecha de valoración entre un arrendador y un arrendatario dispuestos a arrendar, en una transacción libre, realizada en base a unas condiciones de arrendamiento

adecuadas, tras una comercialización adecuada, en la que las partes hayan actuado contando con información suficiente, con prudencia y sin coacción.

1.3.2 La definición de *renta de mercado* es una definición modificada de *valor de mercado*; La **NIV 230 Intereses inherentes a los bienes inmuebles párrafos C8-C11** incluye comentarios adicionales.

1.3.3 La *renta de mercado* variará considerablemente en función de las cláusulas del supuesto contrato de arrendamiento. Normalmente las cláusulas del contrato de arrendamiento adecuadas reflejan la práctica habitual en el mercado en el que se ubica el inmueble, aunque para determinados propósitos deban estipularse ciertas cláusulas inusuales. Cuestiones tales como la duración del arrendamiento, la periodicidad de las revisiones de renta y las responsabilidades de las partes en cuanto al mantenimiento y los gastos del inmueble incidirán en la *renta de mercado*. En determinados países o estados, los factores legales pueden restringir el contenido de las cláusulas que pueden establecerse en el contrato, o incidir en la repercusión que puedan tener las cláusulas en el contrato. Tales factores legales deberán tenerse en cuenta cuando procedan.**1.3.4** La *renta de mercado* se utiliza generalmente para indicar el importe por el cual un inmueble desocupado podría arrendarse, o el importe por el cual un inmueble pueda ser alquilado de nuevo al vencimiento del contrato de arrendamiento vigente. La *renta de mercado* no constituye una base adecuada para establecer el importe de la renta a abonar en virtud de una cláusula de revisión de renta en un contrato de arrendamiento. En tal caso deberán utilizarse las definiciones y los *supuestos* propiamente dichos.

1.3.5 Los valoradores deberán tener la precaución de exponer claramente las principales cláusulas del contrato de arrendamiento que se presuponen a la hora de facilitar una opinión sobre la *renta de mercado*. Si en el mercado existe la costumbre de incluir un pago o una concesión como incentivo de una de las partes a la otra para suscribir un contrato de arrendamiento, y esta coyuntura queda reflejada en el montante de la renta acordada, la *renta de mercado* también ha de expresarse de la misma forma. El valorador deberá hacer constar la naturaleza del supuesto incentivo, así como las cláusulas del contrato de arrendamiento presupuestas.

1.4 Valor de inversión [o valía]

1.4.1 La definición de *valor de inversión* tal y como se recoge en el **párrafo 36** del **Marco de las NIV** es:

el valor de un activo para su propietario o futuro propietario, de acuerdo con unos objetivos de inversión u operativos individuales y concretos.

1.4.2 El *valor de inversión* también se conoce como *valía*. El **párrafo 37** del **Marco de las NIV** proporciona comentarios adicionales sobre esta definición.

1.5 Valor razonable

1.5.1 Dado que existen dos definiciones reconocidas para *valor razonable*, es esencial que el valorador señale de forma explícita qué definición ha adoptado en una valoración determinada. Estas dos definiciones son:

- (a) la definición adoptada por la Junta de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB, por sus siglas en inglés) en la NIIF 13:

El precio que se recibiría al vender un activo, o que se pagaría por transferir una obligación, en una transacción ordenada entre dos partes del mercado en la fecha de la medición.

y

- (b) la definición adoptada por el IVSC en el **párrafo 38** del **Marco de las NIV**:

El precio estimado de transferencia de un activo u obligación, entre dos partes bien informadas y dispuestas a proceder con la transferencia, que refleja los intereses respectivos de dichas partes.

1.5.2 Es importante reconocer que las dos definiciones de *valor razonable* no son iguales. A la hora de adoptar el *valor razonable* como base de valoración es esencial que el valorador establezca la definición adecuada para el propósito de la valoración, y que así lo señale íntegramente en los términos o *condiciones mínimas de contratación* y en el informe.

1.5.3 La información orientativa NIIF 13 incluye:

Resumen del método de medición del valor razonable

El objetivo de la medición del valor razonable es estimar el precio de una transacción ordenada, realizada con el fin de vender un activo o transferir una obligación, entre los participantes en el mercado, en la fecha de la valoración y en las condiciones actuales del mercado. La estimación del valor razonable requiere que una entidad determine:

- el activo o la obligación concretos que son objeto de la medición (compatible con su unidad contable)
- respecto a un activo no financiero, la premisa de valoración de que es adecuado a la medición (compatible con su mayor y mejor uso)
- el mercado principal (o más ventajoso) para el activo o la obligación
- la[s] técnica[s] de valoración adecuada[s] para la medición, teniendo en cuenta la disponibilidad de datos con los que crear aportaciones que representen los supuestos que los participantes en el mercado utilizarían a la hora de establecer el precio del activo o de la obligación y el nivel de la jerarquía del valor razonable dentro del cual se clasifican las aportaciones.

Derechos de autor © IFRS Foundation. Todos los derechos reservados. Reproducido por Royal Institution of Chartered Surveyors con el permiso de IFRS Foundation®. Sin permiso otorgado a terceros para su reproducción o distribución.

Las referencias a los participantes en el mercado y a una venta en el artículo 13 de la NIIF, dejan claro que, para la mayoría de efectos prácticos, el concepto de *valor razonable* es compatible con el de *valor de mercado* y por tanto no existiría diferencia alguna entre ellos en lo que a la cifra resultante de la valoración se refiere.

1.5.4 A la hora de aplicar la definición de las NIV, los valoradores deben consultar los **párrafos 38–42** del **Marco de las NIV**.

1.5.5 Para obtener información orientativa pormenorizada sobre la aplicación del **valor razonable** para su inclusión en **estados financieros**, véase la OBPA 1, Valoraciones para su inclusión en estados financieros.

2 Supuestos

2.1 Los **supuestos** – tal y como se definen en las NIV – se establecen cuando el valorador considera razonable aceptar que algo sea verídico sin la necesidad de llevar a cabo una comprobación o verificación específica.

2.2 Será casi siempre necesario asociar una **base de valoración al supuesto** o a los **supuestos especiales** apropiados que describan el supuesto estado o la supuesta condición del inmueble o activo en la **fecha de valoración**. Un **supuesto** típico podría concernir a la ocupación, por ejemplo, el «**valor de mercado** sujeto a un contrato de arrendamiento” o podría concernir al estado de un activo, por ejemplo, un **supuesto** de que cuenta con un “título de propiedad apropiado». Otro **supuesto especial** típico podría consistir en que un inmueble o activo ha sido modificado de una forma determinada, por ejemplo, «el valor de mercado en el **supuesto especial** de que las obras hubieran sido terminadas”.

2.3 A menudo se vincula un supuesto a una limitación sobre el alcance de las comprobaciones o consultas que el valorador podría realizar. En consecuencia, los supuestos que probablemente se incluyan en el informe deberán ser pactados con el cliente e incluidos en los términos de contratación. En aquellos casos en los que no sea posible incluir supuestos en los términos de contratación, deberán ser pactados por escrito con el cliente antes de emitir el informe de valoración.

2.4 Si, tras realizar una inspección o comprobación, el valorador considera probable que un supuesto previamente acordado con el cliente resulta ser inapropiado o debe pasar a ser un supuesto especial, deberá consensuar y revisar con el cliente los supuestos y el enfoque o método antes de la conclusión de la valoración y entrega del informe.

2.5 A menudo se proporciona información orientativa sobre los siguientes supuestos con relación a activos que sean bienes inmuebles:

- [a] título de propiedad
- [b] estado de las edificaciones
- [c] servicios
- [d] planeamiento urbanístico [zonificación]
- [e] contaminación y sustancias peligrosas
- [f] cuestiones medioambientales y
- [g] sostenibilidad.

Esta lista no es exhaustiva y deberá tenerse la precaución de identificar todos los **supuestos** necesarios al objeto de cumplir con un mandato determinado. No existe ningún **supuesto** “estándar” que no precise ser señalado.

[a] Título de propiedad

- 1 El valorador debe contar con toda la información relativa a los datos esenciales del bien que está siendo valorado. Esta información puede ser una sinopsis facilitada por

el cliente o por un **tercero**, o puede estar recogida en las copias de los documentos pertinentes. No obstante, y salvo que los abogados del cliente hayan facilitado al valorador un informe actual pormenorizado sobre el título de propiedad, el valorador deberá declarar qué información ha utilizado y qué **supuestos** ha establecido. Por ejemplo, el valorador declararía que, al margen de cualquier aspecto revelado en la información facilitada, se presupone que no existen cargas o gravámenes sobre el título de propiedad.

- 2 Con el objeto de ayudar al cliente en lo relativo a las circunstancias que dieron lugar a la valoración o estimación de valor, es posible que el valorador deba establecer determinados **supuestos** acerca de la interpretación de los documentos jurídicos. Sin embargo, debe entenderse que la interpretación de documentos jurídicos corresponde a los abogados. Por consiguiente, el valorador deberá declarar que los **supuestos** establecidos deben ser comprobados por los asesores jurídicos del cliente, y que declina toda responsabilidad derivada de la interpretación fiel del título de propiedad del inmueble o activo del cliente. En caso contrario, el valorador asumirá la misma responsabilidad que la que la ley impone a los abogados competentes cuando prestan asesoramiento jurídico de forma expresa o implícita.

[b] Estado de las edificaciones

- 1 Aunque sea competente para ello, un valorador normalmente no emprenderá una inspección técnica [survey] de una edificación al objeto de establecer el estado de los desperfectos o del deterioro de dicha edificación. Sin embargo, el valorador incurriría asimismo en error si ignorase desperfectos obvios existentes que afectasen al valor, a menos que se haya pactado el establecimiento de un **supuesto especial** a este respecto. El valorador deberá, por tanto, señalar claramente que la **inspección** no será una inspección técnica [survey] completa de la edificación. Asimismo, se deben definir los límites que han de aplicarse a la responsabilidad del valorador de investigar y comentar sobre la estructura o sobre cualquier desperfecto de la edificación. También debe dejar constancia de que se establecerá el **supuesto** de que la edificación está en buen estado, salvo los desperfectos que se han señalado de forma específica.

[c] Servicios

- 1 La presencia y eficacia de los servicios de una edificación y todas las instalaciones y los equipos anejos a menudo incidirán de forma significativa en el valor. No obstante, la realización de una investigación exhaustiva se encuentra normalmente fuera del ámbito de la valoración. El valorador deberá establecer de qué fuentes de información dispone y la medida en que las mismas se consideran fiables para la realización de la valoración. La práctica habitual consiste en convenir el **supuesto** de que los servicios y los controles y programas informáticos asociados funcionan debidamente y no presentan averías.

[d] Planeamiento urbanístico

- 1 El valorador debe establecer si el inmueble cuenta con las autorizaciones y permisos legales requeridos para las edificaciones y los usos existentes, y si existen políticas o propuestas dictadas por las autoridades reglamentarias que pudieran repercutir positiva o negativamente en el valor. A menudo esta información estará fácilmente

disponible, pero en ocasiones pueden surgir demoras o generarse gastos a la hora de obtener la información definitiva. El valorador deberá indicar cuáles son las investigaciones que se proponen o qué **supuestos** se establecerán, cuando no sea viable verificar la información dentro del contexto de la valoración.

[e] Contaminación y sustancias peligrosas (ya sea por el uso histórico o actual del terreno o de las edificaciones)

- 1 Normalmente no se considerará que un valorador es competente para prestar asesoramiento acerca de la naturaleza o los riesgos de la contaminación o las sustancias peligrosas, o sobre los costes derivados de su eliminación. Sin embargo, cuando el valorador posea conocimientos previos de la localidad, así como experiencia sobre el tipo de inmueble objeto de valoración, se esperará de éste que, en términos razonables, comente sobre los potenciales contaminantes que puedan existir y la repercusión que los mismos tendrían sobre el valor y sobre las posibilidades de comercialización de dicho inmueble. Será por tanto necesario que el valorador indique los límites a las comprobaciones que se llevarán a cabo y a las fuentes de la información que serán utilizadas o a los **supuestos** que se establecerán.

[f] Cuestiones medioambientales

- 1 Algunos inmuebles pueden verse afectados por determinados factores medioambientales que son una característica inherente al inmueble en sí o al entorno inmediato del inmueble. Tales factores podrían incidir en el valor del interés inherente al inmueble. Algunos ejemplos de esto son: problemas de inestabilidad del terreno (tales como la expansión y contracción de arcilla, la extracción actual o histórica de minerales) y el riesgo de inundación de cualquier mecanismo. Aunque un comentario detallado sobre sus incidencias se encuentra normalmente fuera del ámbito de experiencia de un valorador, su presencia o potencial presencia es algo que puede a menudo establecerse en el transcurso de una **inspección**, a través de las consultas habituales o a través del conocimiento de la zona. El valorador deberá establecer los límites que se aplicarán al alcance de las investigaciones y los **supuestos** que se establecerán en relación con las cuestiones medioambientales.

[g] Sostenibilidad

- 1 Aunque no es un término definido, la sostenibilidad abarca una amplia gama de factores físicos, sociales, medioambientales y económicos que pueden incidir en el valor y que los valoradores deben tener en consideración. La gama de factores incluye, sin ánimo limitativo, riesgos ambientales clave, tales como inundaciones, eficiencia energética y clima, cuestiones de diseño, configuración, accesibilidad, legislación, gestión y consideraciones fiscales. A medida que los mercados comerciales se sensibilizan más con las cuestiones relativas a la sostenibilidad, éstos pueden empezar a complementar los elementos de valor tradicionales, tanto en términos de preferencias de los ocupantes como en términos de comportamiento de los compradores.
- 2 El ritmo al que la sostenibilidad puede alimentar el valor puede variar en función del tipo de inmueble y el mercado/submercado geográfico en el que se ubica el

activo. Con el fin de responder adecuadamente a los cambios que se producen en el mercado, los valoradores deben ampliar su conocimiento sobre las cuestiones relativas a la sostenibilidad. El papel de los valoradores es determinar el valor a la luz de los resultados obtenidos, normalmente, mediante el análisis de transacciones comparables. Si bien los valoradores deben reflejar el comportamiento de los mercados, no dirigirlos, sí deben ser conscientes de las características de sostenibilidad y las implicaciones que éstas podrían tener sobre el valor de un inmueble a corto, medio y largo plazo.

3 En resumen:

- Se aconseja a los valoradores que recopilen datos en materia de sostenibilidad suficientes y adecuados, según estén disponibles, para compararlos en el futuro, incluso si los mismos no repercuten actualmente sobre el valor.
- Sólo cuando las evidencias de mercado soporten la valoración en cuestión deberán incluirse en un informe de valoración.
- A menudo se solicita a los valoradores que proporcionen comentarios adicionales y que presten asesoramiento estratégico. En estos casos, los valoradores deberán consultar con el cliente el uso y la conveniencia de los parámetros de sostenibilidad y de los criterios de referencia que sean aplicables en cada caso. Por ejemplo, a la hora de preparar los valores de inversión [comúnmente conocidos como “valía”), pueden incorporarse de forma adecuada aquellos factores de sostenibilidad que podrían incidir en las decisiones relativas a la inversión, incluso si no quedan demostrados directamente a través de las transacciones.

4 En su caso y con el fin de cumplir con la buena praxis de presentación de informes, se recomienda a los valoradores que:

- evalúen la medida en que el inmueble en cuestión cumple los criterios de sostenibilidad y que consensuen una opinión contrastada sobre la probabilidad de que éstos incidan en el valor, es decir, cómo un comprador bien informado tendría en cuenta dichos criterios a la hora de tomar una decisión respecto al precio a ofrecer.
- proporcionen una descripción clara de las características y los atributos relativos a la sostenibilidad del inmueble que se han recopilado. Dicha descripción podrá, en su caso, incluir elementos que no queden directamente reflejados en el asesoramiento final sobre el valor.
- proporcionen una declaración sobre la relación entre los factores de sostenibilidad y la valoración resultante, y que incluyan un comentario sobre los beneficios/riesgos actuales que se asocian con estas características de sostenibilidad, o la falta de riesgos y
- proporcionen una declaración de la opinión del valorador sobre la repercusión potencial de tales beneficios y/o riesgos sobre los valores con el paso del tiempo.

5 La *nota orientativa* de RICS, *Sostenibilidad y valoración de inmuebles comerciales [Sustainability and commercial property valuation]* [2013] ofrece información orientativa para la identificación, evaluación y el impacto de los problemas de sostenibilidad en la valoración de inmuebles comerciales.

3 Supuestos especiales

3.1 Un *supuesto especial* – tal y como se define en las NIV – se establece cuando un supuesto presupone hechos que difieren de aquellos existentes en la *fecha de valoración*. Contempla asimismo aquellas circunstancias en las que se establecen supuestos sobre el estado futuro o sobre un acontecimiento futuro.

3.2 Cuando sea preciso establecer *supuestos especiales* a fin de realizar la valoración de forma adecuada, éstos deben ser pactados y confirmados de forma expresa y por escrito al cliente antes de la emisión del informe.

3.3 Los *supuestos especiales* sólo pueden establecerse si, en términos razonables, pueden considerarse realistas, pertinentes y válidos en relación con las circunstancias concretas de la valoración.

3.4 El valorador puede incluir en el informe algún comentario o evaluación acerca de la probabilidad de que se cumpla un *supuesto especial*. Por ejemplo, es posible que un *supuesto especial*, que presuponga que se han concedido los permisos necesarios para el desarrollo de un terreno, deba reflejar la repercusión que las condiciones que se podrían imponer tendría sobre el valor.

3.5 Si un cliente solicita una valoración basada en un *supuesto especial* que el valorador considere poco realista, dicho valorador deberá declinar la instrucción.

3.6 Entre los casos en los que puede resultar adecuado establecer un *supuesto especial* cabe destacar, por ejemplo:

- cuando un *comprador especial* haga una oferta, o cuando se prevea que vaya a hacer una oferta
- cuando no sea posible comercializar libremente en el mercado el bien objeto de valoración
- cuando en el pasado se hayan producido cambios físicos en el inmueble o activo y el valorador deba suponer que dichos cambios no se han producido
- cuando se vayan a producir cambios físicos inminentes en el inmueble, tales como la construcción de un nuevo edificio o bien la reforma o demolición de un edificio ya existente
- cuando se produzca un cambio previsto en la ocupación del inmueble o en las actividades mercantiles que tienen lugar en el mismo
- cuando se traten las alteraciones y mejoras efectuadas al amparo de las cláusulas del contrato de arrendamiento.

3.7 A continuación se indican algunos ejemplos de *supuestos especiales*:

- cuando se ha otorgado [o se va a otorgar] permisos urbanísticos para acometer un desarrollo del inmueble [incluyendo un cambio de uso]
- cuando se ha finalizado una edificación o cualquier otro desarrollo urbanístico propuesto conforme a un plan y un pliego de condiciones definidos
- cuando el inmueble haya sido modificado de una forma determinada [por ejemplo, tras la retirada de los equipos de procesamiento]
- cuando el inmueble se asuma desocupado cuando, en realidad, el mismo esté ocupado en la *fecha de valoración*

- cuando el inmueble se arriende conforme a unas cláusulas de arrendamiento determinadas cuando, en realidad, el mismo esté desocupado en la **fecha de valoración**
- cuando el intercambio se produzca entre partes, existiendo entre ellas un interés especial y se cree un valor adicional o **valor de sinergia** como consecuencia de la fusión de los intereses.

Cuando un inmueble ha sufrido daños, los **supuestos especiales** pueden incluir:

- considerar que el estado del inmueble ha sido restablecido a su condición original [dejando constancia de cualquier reclamación de seguros]
- realizar la valoración como solar, presuponiendo que se dispone de una licencia de desarrollo urbanístico para el uso existente
- renovar o remodelar el inmueble para un uso diferente, reflejando las perspectivas de obtener los permisos urbanísticos necesarios.

3.8 La adopción de algunos de estos **supuestos especiales** puede limitar la aplicación de la definición de **valor de mercado**. A menudo resultan especialmente apropiados cuando el cliente es un prestamista y se utilizan los **supuestos especiales** para ilustrar cómo el cambio en las circunstancias puede potencialmente afectar al valor de un inmueble como garantía.

3.9 En el caso de las valoraciones realizadas para ser incluidas en **estados financieros**, la **base de valoración** normal excluirá cualquier valor adicional que sea atribuible a los **supuestos especiales**. Sin embargo, si [de forma excepcional] se establece un **supuesto especial**, deberá hacerse constar en cualquier referencia que vaya a publicarse. Véase la DBPV 3 párrafo 7(j)[14], Restricciones al uso, distribución y publicación.

4 Valoraciones que reflejan una limitación real o restricción a su comercialización, y ventas forzosas

4.1 El valorador puede recibir la instrucción de realizar una valoración que refleje una limitación real o restricción a su comercialización. Cuandoquiera que el valorador o el cliente determinen que una valoración debe reflejar una limitación real o prevista a su comercialización, la información pormenorizada sobre dicha limitación deberá ser convenida y establecida en las **condiciones de contratación**.

4.2 Si un inmueble o activo no puede ser comercializado libre o adecuadamente, es probable que el precio se vea afectado negativamente. Antes de aceptar la instrucción de prestar asesoramiento sobre el probable efecto de una limitación, el valorador deberá determinar si ésta se deriva de una característica inherente al activo o interés objeto de valoración, o de las circunstancias concretas del cliente.

4.3 Si existe una limitación inherente en la **fecha de valoración**, normalmente será posible evaluar cómo incidirá en el valor. La limitación en cuestión debe ser identificada en las **condiciones de contratación**, debiendo esclarecer que la valoración se realizará en base a dicha limitación. También puede ser apropiado realizar una valoración alternativa estableciendo el **supuesto especial** de que la limitación no existía en la **fecha de valoración**, a fin de demostrar su incidencia.

4.4 Es preciso prestar incluso mayor atención si una limitación inherente no existía en la fecha de valoración si bien es una consecuencia previsible de un hecho concreto o de una secuencia de hechos. Alternativamente, el cliente puede solicitar que la valoración se realice en base a una limitación específica a la comercialización. En cualquier caso, la valoración se realizaría en base al **supuesto especial** de que la limitación surgió en la **fecha de valoración**. La naturaleza exacta de la limitación deberá constar en las **condiciones de contratación**. También puede ser adecuado realizar una valoración sin establecer el **supuesto especial** a fin de demostrar la repercusión que dicha limitación habría tenido de haber surgido.

4.5 Un **supuesto especial** que simplemente haga referencia a una limitación de tiempo para la enajenación, sin estipular los motivos asociados a dicha limitación, no se consideraría un **supuesto** razonable. Sin una clara comprensión de los motivos asociados a dicha limitación, el valorador sería incapaz de determinar la repercusión que tal limitación podría tener sobre las posibilidades de comercialización, las negociaciones de compraventa y el precio alcanzable, o sería incapaz de prestar asesoramiento significativo.

4.6 No debe confundirse una limitación a la comercialización con una venta forzosa. La limitación puede dar lugar a una venta forzosa, pero también puede existir sin obligar al propietario a vender.

4.7 El término “valor de venta forzosa” no debe ser utilizado. Una “venta forzosa” es una descripción de la situación en virtud de la cual tiene lugar el intercambio y no constituye una **base de valoración** en sí. Las ventas forzosas surgen cuando se ejerce presión sobre un vendedor determinado para que venda en un momento determinado, como por ejemplo debido a la necesidad de recaudar fondos o de extinguir una obligación antes de una fecha determinada. El hecho de que una venta se califique de “forzosa” significa que el vendedor está sujeto a factores legales o personales de carácter comercial externos y, en consecuencia, la limitación temporal no es una simple preferencia del vendedor. La naturaleza de estos factores externos y las consecuencias de no concluir una venta, son igual de importantes a la hora de determinar el precio que se pueda obtener dentro del plazo de tiempo disponible.

Si bien el valorador puede ayudar al vendedor a determinar el precio que debería ser aceptado en caso de venta forzosa, esto no deja de ser una opinión basada en criterios comerciales y un reflejo del **valor de inversión** o **valía** para ese vendedor concreto. Cualquier relación entre el precio alcanzable en una venta forzosa y el **valor de mercado** es fortuita; no se trata de una valoración que pueda determinarse de antemano. En consecuencia, aunque se puede prestar asesoramiento sobre el posible resultado en un caso de venta forzosa, el término es una descripción de la situación en la que tiene lugar la venta y, por tanto, no puede ser utilizado como **base de valoración**.

4.9 Es un error generalizado pensar que en un mercado debilitado o bajista existen automáticamente pocos “vendedores dispuestos” y que, en consecuencia, la mayoría de las transacciones que tienen lugar en el mercado son el resultado de “ventas forzadas”. De este modo, es posible que al valorador se le solicite que asesore al cliente en materia de ventas forzosas basándose en esta coyuntura. Este argumento carece de fundamento ya que sugiere que el valorador debe ignorar la realidad de lo que está sucediendo en el mercado. El comentario referido al **valor de mercado** de la DBPV 4 párrafo 1.2, Valor de mercado, deja claro que un vendedor dispuesto está motivado a vender en las mejores condiciones que el mercado puede ofrecer, tras una comercialización adecuada, sea cual

sea el precio. El valorador deberá extremar las precauciones antes de aceptar mandatos de ésta índole y deberá explicar al cliente que, cuando no exista una limitación definida que afecte al activo o al vendedor, la base de valoración adecuada será el **valor de mercado**. En un mercado en recesión, un porcentaje significativo de las ventas pueden ser realizadas por vendedores que se ven en la obligación de vender, como es el caso de los liquidadores y síndicos. Sin embargo, y por lo general, tales vendedores están en la obligación de obtener el mejor precio posible en las circunstancias actuales y no pueden imponer condiciones o limitaciones de comercialización excesivas de su propia voluntad. Normalmente estas ventas cumplen con la definición de **valor de mercado**.

4.10 Los **párrafos 52–54** del **Marco de las NIV** ofrece información orientativa adicional sobre las ventas forzosas.

5 Supuestos especiales relativos a una valoración prospectiva

5.1 Por su naturaleza, las valoraciones prospectivas se fundamentan íntegramente en **supuestos especiales**. Por ejemplo, el valorador puede establecer varios **supuestos** sobre el estado futuro del mercado [rentabilidades, aumento de rentas, tipos de interés, etc.]

5.2 Se recomienda extremar las precauciones al objeto de garantizar que los **supuestos especiales** se establecen:

- de acuerdo con cualquier norma nacional o jurisdiccional aplicable
- de forma realista y verosímil
- de forma clara y exhaustiva en el informe.

5.3 Los **supuestos especiales** relativos a las valoraciones prospectivas deberán ser pactados con el cliente antes de que el valorador informe a éste sobre su opinión de valor.

5.4 El informe de valoración debe hacer referencia al mayor grado de incertidumbre que es probable que sea implícito a una valoración prospectiva, donde, por definición, no se disponga de ejemplos comparables.

5 Normas Internacionales de Valoración del IVSC [NIV] 2013

Las Normas Internacionales de Valoración [NIV] 2013 se reproducen íntegramente [con el permiso del IVSC] en forma de anexo a esta edición del Libro Rojo de RICS. Dichas normas son aquellas aprobadas por el Comité de Normas del IVSC [*IVSC Standards Board*] el 1 de julio de 2013 y cuya fecha de entrada en vigor es el 1 de enero de 2014 [si bien es cierto que el IVSC alentó a que se adoptasen con anterioridad a dicha fecha].

Las NIV contienen procedimientos para la realización de las instrucciones de valoración mediante la utilización de concepto y principios generalmente reconocidos.

Todos los miembros de RICS y de IRRV, que ejerzan su profesión de forma individual o en el marco de una empresa regulada o no regulada por RICS, y que realicen una valoración escrita están obligados a cumplir con las Normas Internacionales de Valoración emitidas por el Comité de Normas Internacionales de Valoración [*International Valuation Standards Council*].

Las normas profesionales y las directrices de buena praxis de valoración de RICS son compatibles con los principios y las definiciones de las NIV [a fecha 1 de enero de 2014]. RICS entiende que una valoración que cumpla con estas normas y declaraciones cumplirá, asimismo, con las NIV.

6 Orientación sobre la buena praxis de valoración global de RICS – aplicaciones [OBPVA]

Introducción

Esta sección del Libro Rojo trata la aplicación e implementación de las normas profesionales y de las directrices de buena praxis de valoración en contextos específicos, ya sea para un fin determinado o en relación con un tipo de activo concreto. Se espera que todos los miembros de RICS y de IRRV, que ejerzan su profesión de forma individual o en el marco de una **empresa** regulada o no regulada por RICS, y que realicen una valoración contemplada en la Orientación sobre la Buena Praxis de Valoración Global de RICS – Aplicaciones [OBPVA] estén familiarizados con ella.

Dichas aplicaciones pretenden señalar las cuestiones clave que deben tenerse en cuenta y, en su caso, dirigir la atención de los valoradores a otras fuentes orientativas y de información que sean o puedan ser pertinentes. Son, por tanto, principalmente de carácter consultivo y no obligatorio. Para mayor claridad, los requisitos obligatorios están indicados en **negrita** en esta sección [Parte 6]. El resto de información es de índole consultiva.

Para despejar cualquier posible duda, cuando exista una **Norma de Valoración de las NIV** que cubra el área temática pertinente o el activo en cuestión, **dicha Norma deberá ser observada** [para facilitar la lectura, éstas normas se indican mediante referencias cruzadas en la información que se detalla a continuación].

OBPVA 1 – Valoraciones para su inclusión en estados financieros

OBPVA 2 – Valoraciones para préstamos garantizados

OBPVA 3 – Valoraciones de empresas y de los en empresas

OBPVA 4 – Valoración de inmuebles individuales ligados a una actividad económica

OBPVA 5 – Valoración de instalaciones y equipos

OBPVA 6 – Valoración de intangibles

OBPVA 7 – Valoración de bienes personales, entre ellos arte y antigüedades

OBPVA 8 – Valoración de carteras, colecciones y conjuntos de bienes OBPVA 9 – Valoraciones en mercados susceptibles de cambio: certeza e incertidumbre

OBPVA 1 Valoraciones para su inclusión en estados financieros

1 Ámbito

1.1 El material en esta Orientación sobre la buena praxis de valoración – Aplicación [OBPVA] proporciona comentarios adicionales sobre la aplicación práctica de la **NIV 300, Valoraciones para la presentación de informes financieros**, en relación con los inmuebles, los activos y las obligaciones. Todos los requisitos obligatorios están resaltados en **negrita**.

1.2 Las valoraciones para su inclusión en *estados financieros* requieren un cuidado especial, ya que deben cumplir estrictamente con las normas de presentación de informes financieros aplicables adoptadas por la entidad. Se recomienda encarecidamente a los valoradores que aclaren desde el principio qué normas han adoptado sus clientes. Si bien la adopción de las Normas internacionales de información financiera (NIIF) está hoy en día generalizada, y la aplicación orientativa dentro de la **NIV 300, Valoraciones para la presentación de informes financieros** ofrece información básica sobre los requisitos de valoración más comunes en virtud de ellas, otras normas de información financiera pueden estar vigentes o seguir estando vigentes en las distintas jurisdicciones.

1.3 En aquellos casos en los que las NIIF no resulten de aplicación, deberán extremarse las precauciones a la hora de identificar y observar cualquier norma de valoración de las asociaciones nacionales de RICS relativa a los requisitos de valoración.

1.4 En todos los casos, se recuerda a los valoradores que las normas de información financiera NIIF y no NIIF siguen evolucionando [por lo que dichos valoradores deben siempre hacer referencia a las normas vigentes en la fecha de los *estados financieros*].

1.5 En los casos en los que la entidad haya adoptado las NIIF, la **base de valoración** será el **valor razonable** (véase también la DBPV 4 párrafo 1.5, Valor razonable) y la NIIF 13 Medición del Valor Razonable resultará asimismo de aplicación. Es esencial que el valorador esté familiarizado con las exigencias de la NIIF 13, en especial en relación con las exigencias de revelación de información. La NIIF 13 puede obtenerse en www.ifrs.org

2 Valoraciones de activos del sector público con arreglo a las Normas de Contabilidad del Sector Público Internacional (IPSAS, por sus siglas en inglés)

2.1 Cuando los activos del sector público se incluyan en *estados financieros* que cumplan con las Normas de Contabilidad del Sector Público Internacional (IPSAS, por sus siglas en inglés) deberá consultarse la versión de las normas aplicables en la fecha de presentación de los informes financieros. Dicha versión puede consultarse en www.ifac.org/public-sector

3 Otros casos

3.1 Los requisitos legislativos, reglamentarios, contables o jurisprudenciales pueden requerir la modificación de esta aplicación en algunos países/estados o en determinadas condiciones. Toda desviación en la aplicación de estas normas debida a tales circunstancias debe hacerse constar y explicarse detalladamente en el informe.

OBPVA 2 Valoraciones para préstamos garantizados

1 Ámbito

1.1 El material en esta Orientación sobre la buena praxis de valoración – Aplicación [OBPVA] proporciona comentarios adicionales sobre la implementación práctica de la **NIV 310, Valoraciones de Intereses Inherentes a Bienes Inmuebles para Préstamos Garantizados**. Todos los requisitos obligatorios están resaltados en **negrita**.

1.2 Esta aplicación abarca la valoración de intereses inherentes a *bienes inmuebles* y otros tipos de activos tangibles, p.ej. instalaciones y equipos, instalaciones comerciales accesorias y equipos, etc.

2 Antecedentes

2.1 A continuación se relacionan los ejemplos más frecuentes de garantías en los que es probable que se solicite el asesoramiento de un valorador:

- (a) inmuebles que son o serán para uso y disfrute del propietario [propietario-arrendatario]
- (b) inmuebles que son o serán empleados para fines de inversión
- (c) inmuebles que están dotados de las instalaciones necesarias para el desarrollo de una actividad mercantil y que se han valorado en función del potencial de negocio que posee, y
- (d) inmuebles que son o pretenden ser objeto de desarrollo urbanístico o remodelación.

Cada uno de estos ejemplos se trata en mayor profundidad en el párrafo 6.2 de esta aplicación.

2.2 Esta aplicación aborda las siguientes cuestiones relativas, de forma específica, a las valoraciones para préstamos garantizados:

- la aceptación de instrucciones y la revelación de información
- la objetividad y los conflictos de interés
- la **base de valoración** y los **supuestos especiales** y
- la presentación de informes y la revelación de información.

2.3 Existe un amplio abanico de activos que se ofrecen como garantía de préstamos y una gran variedad de instrumentos de crédito disponibles, por lo que cada caso particular requerirá un enfoque o método ligeramente diferente. Por tanto, corresponde al valorador y al prestatario acordar las variaciones que estimen oportunas, con sujeción al **párrafo**

4 de la NP 1, Cumplimiento de otras normas de valoración. El objetivo fundamental es que el valorador comprenda las necesidades y los objetivos del prestamista, incluidas las condiciones del préstamo que se contempla, y que el prestamista comprenda el asesoramiento que se le presta.

En aquellos casos en que el departamento de valoraciones de una institución financiera presta asesoramiento en materia de valoraciones como un valorador interno, NP 1 párrafo 6.2, Excepción, se admite que se pueda tratar de una excepción a los fines de valoración y de presentación de informes. Sin embargo, se considera buena praxis la adopción de los principios de las Secciones 3 y 4 de las normas y la observancia de la información orientativa en las aplicaciones [Sección 6] cuando proceda. No obstante, deja de tratarse de una excepción si el asesoramiento en materia de valoraciones está destinado a un *tercero*.

3 Objetividad y conflictos de interés

3.1 Los *miembros* deberán actuar en todo momento con integridad, independencia y objetividad, y evitar los conflictos de interés y aquellas acciones o situaciones que no sean compatibles con sus obligaciones profesionales. Los *miembros* deberán asimismo declarar cualquier conflicto de interés potencial [ya sea personal o profesional] a todas las partes pertinentes [véase la **NP 2 párrafo 4, Independencia, objetividad y conflictos de interés**].

3.2 Los valoradores que cumplan con las disposiciones en materia de independencia y objetividad con arreglo a la **NP 2 párrafo 4, Independencia, objetividad y conflictos de interés**, pueden confirmar estar actuando como “valoradores independientes”.

3.3 El prestamista puede especificar determinados criterios adicionales de independencia en el caso de una valoración para préstamos garantizados. A falta de requerimiento expreso, se entenderá que los criterios adicionales incluyen la estipulación de que el valorador no tiene o no ha tenido vinculación o participación previa, futura o prevista con el prestatario o prestatario potencial, con el activo a valorar o con ninguna otra parte que tenga relación con una transacción para la que se solicita el préstamo. Por “vinculación o participación previa” se entiende cualquier relación mantenida en el transcurso de 24 meses anteriores a la fecha de la instrucción o fecha de convenio de las *condiciones de contratación* [la primera que se produzca], pero determinadas jurisdicciones podrían estipular o adoptar un plazo de tiempo superior.

3.4 Con arreglo a la **NIV 310 párrafo 2, Ámbito de trabajo (NIV 101)**, cualquier vinculación o participación previa o actual con el prestatario o con el inmueble o el activo a valorar debe ser revelada al prestamista. La revelación también debe ampliarse a toda vinculación o participación futura prevista. [La referencia al “prestatario” abarca también al prestatario potencial o a cualquier otra parte que esté relacionada con la transacción para la que se requiere el préstamo]. Entre los ejemplos de vinculaciones o participaciones que pueden dar lugar a un conflicto de interés figuran las situaciones en las que el valorador o la *empresa*:

- mantiene una larga relación profesional con el prestatario o con el propietario del inmueble o activo
- presenta la transacción al prestamista o al prestatario, por lo cual se generarán unos honorarios que serán debidos al valorador o a la *empresa*

- tiene un interés financiero en el activo o en el prestatario
- representa al propietario del inmueble o activo en una transacción relacionada
- representa (o ha representado) al prestatario en la compraventa del inmueble o activo
- ha sido contratado para intervenir en la venta o arrendamiento de una promoción concluida en el inmueble o activo objeto de valoración
- ha participado recientemente en una transacción de mercado relacionada con el inmueble o activo
- ha prestado asesoramiento profesional remunerado sobre el inmueble o activo a los propietarios actuales o anteriores o a sus prestamistas, y/o
- está ofreciendo servicios de consultoría en materia de desarrollo urbanístico a los propietarios actuales o anteriores.

3.5 El valorador deberá ponderar si cualquier vinculación o participación previa, actual o prevista con el inmueble o activo, o con las partes involucradas es motivo suficiente para crear un conflicto en relación con la obligación del valorador de ser independiente y objetivo. Cuestiones importantes a considerar son el cálculo del interés financiero de una de las partes involucradas en la transacción, la posibilidad de que el valorador o una **empresa** puedan beneficiarse sustancialmente del resultado de una valoración determinada y el nivel de honorarios percibidos por una de las partes involucradas como porcentaje de los ingresos totales obtenidos.

3.6 Si el valorador estima que toda vinculación o participación da lugar a un conflicto inevitable con la obligación que tiene para con el cliente potencial, deberá rechazar la instrucción.

3.7 Si el cliente considera que cualquier vinculación o participación que haya sido revelada efectivamente crea un conflicto, el valorador deberá declinar la instrucción. Si el valorador y el cliente convienen que los conflictos potenciales pueden evitarse introduciendo otras medidas que permitan tramitar la instrucción, dichas medidas deberán hacerse constar por escrito en las condiciones de contratación y en el informe.

3.8 Si bien el valorador puede tener en cuenta el punto de vista del cliente potencial a la hora de decidir si una vinculación o participación reciente, actual o prevista crea un conflicto, sigue siendo la responsabilidad profesional del valorador decidir si acepta o declina la instrucción, teniendo en cuenta los principios establecidos por las Normas de Conducta de RICS. Si se acepta la instrucción a pesar de que se haya revelado una vinculación o participación importante, RICS podrá solicitar al valorador que justifique su decisión. Si éste no aportase una justificación satisfactoria, RICS podrá adoptar medidas disciplinarias al respecto.

3.9 La **NP 2 párrafo 4, Independencia, objetividad y conflictos de interés** ofrece información orientativa general sobre los conflictos de interés.

4 Aceptación de instrucciones y revelaciones de información

4.1 Los párrafos 2–5 de la **NIV 310** cubren el ámbito de trabajo tal y como se define en la **NIV 101, Ámbito de trabajo**. Se recuerda a los valoradores que las **condiciones de contratación** deben incorporar los requisitos mínimos de la **DBPV 1 párrafo 2, Condiciones**

mínimas de contratación. Cuando el prestamista tenga requisitos adicionales o alternativos deberán ser confirmados, extremando las precauciones a la hora de acordar y hacer constar los *supuestos especiales* que se hayan establecido.

4.2 En determinados casos, una de las partes, distinta del prestamista previsto, por ejemplo, un prestatario potencial o un agente, puede solicitar una valoración para un préstamo garantizado. Si dicha parte desconoce, o no desea revelar, la identidad del prestamista previsto, debe hacerse constar en las *condiciones de contratación* que la valoración puede no resultar aceptable para un prestamista. Esto puede deberse a que ciertos prestamistas consideran que la valoración realizada por un prestatario o un agente no es lo suficientemente independiente, o porque el prestamista en cuestión debe realizar sus informes conforme a ciertos requisitos específicos.

4.3 El valorador deberá consultar si ha habido alguna transacción reciente o si se ha acordado un precio provisional respecto de cualquiera de los inmuebles a valorar. Caso de desvelarse tal información, será necesario recabar información adicional, como por ejemplo, en qué medida fue comercializado el inmueble, la repercusión de cualquier incentivo, el precio que se obtuvo o fue acordado y si el mismo era el mejor precio que se podía obtener.

4.4 El valorador debe solicitar información pormenorizada de las condiciones de los servicios de préstamo que contempla el prestamista.

4.5 El valorador debe cerciorarse de que se revela toda la información requerida por la instrucción, conforme a lo previsto por la **DBPV 1 párrafo 2, Condiciones mínimas de contratación**, y del siguiente párrafo 6.

5 Base de valoración y supuestos especiales

5.1 El valor de mercado es la base de valoración adecuada que debería emplearse para todas las valoraciones o estimaciones de valor para préstamos garantizados.

5.2 Cualquier supuesto especial [véase la **DBPV 4 párrafo 3 Supuestos especiales**] **establecido para obtener el valor de mercado deberá ser acordado por adelantado y por escrito con el prestamista e incluido en el informe.**

5.3 A continuación se enuncian algunos ejemplos de las circunstancias que a menudo surgen en las valoraciones para préstamos garantizados, en las que puede ser adecuado establecer *supuestos especiales*:

- cuando se ha concedido el permiso de planificación urbanística para el desarrollo del inmueble
- cuando se ha producido un cambio físico en el inmueble, como puede ser una nueva edificación o una remodelación
- cuando se ha acordado un nuevo arrendamiento con cláusulas determinadas o cuando se ha fijado el importe a abonar en la revisión de la renta
- cuando hay un *comprador especial*, que podría ser el prestatario
- cuando se debe ignorar una limitación que podría impedir que se sacase o se expusiese el inmueble al mercado de forma adecuada

- cuando ha entrado en vigor una nueva calificación económica o medioambiental
- cuando debe ignorarse cualquier volatilidad inusual en el mercado a **fecha de valoración**, y
- cuando se ha ignorado cualquier contrato de arrendamiento entre las partes involucradas.

Dicha lista no es exhaustiva, y los **supuestos especiales** apropiados dependerán de las circunstancias bajo las cuales se ha solicitado la valoración, así como de la naturaleza del inmueble objeto de valoración.

5.4 Dado que algunos **supuestos especiales** pueden conllevar la aplicación del **valor de mercado**, cualquier valoración realizada para préstamos garantizados, que incluya el establecimiento de **supuestos especiales**, deberá ir acompañada de un comentario acerca de cualquier diferencia importante con el **valor de mercado**, incluyendo y sin incluir tal **supuesto especial**. Véase la **NIV 310 párrafo 7(e), Informes (NIV 103 Informes)** para conocer las posibles exigencias adicionales.

6 Informes y revelaciones de información

6.1 Al margen de las cuestiones establecidas en la **DBPV 3 párrafo 7, Contenido del informe**, el informe deberá asimismo incluir la siguiente información:

- la revelación de cualquier vinculación o participación [véase el párrafo 4 de esta aplicación, Aceptación de la instrucción y divulgación de la información] identificada en las **condiciones de contratación** originales o en las enmiendas posteriores de las mismas, o cualquier disposición acordada al objeto de evitar posibles conflictos de interés. Si no existió vinculación o participación por parte del valorador, será necesario hacer constar una declaración a este respecto
- el enfoque o método de valoración adoptado o respaldado, [según corresponda o sea solicitado] con el cálculo utilizado
- cuando el inmueble ha estado sujeto a una transacción reciente, o si se ha revelado el precio acordado provisionalmente, el grado en que tal información ha sido aceptada como prueba [testigo] del **valor de mercado**. Si la consulta que realiza el valorador no desvela información alguna, el valorador deberá hacer constar una declaración en este sentido en el informe, acompañándola de la petición de que, si tal información saliese a la luz antes de que finalice la concesión del préstamo, el asunto deberá ser remitido al valorador para que proceda a su consideración.
- el comentario relativo a la idoneidad del inmueble como garantía del préstamo hipotecario, teniendo en cuenta la duración y las condiciones del préstamo contemplado. Si se desconocen las condiciones del préstamo, el comentario deberá limitarse a las posibilidades generales de comercialización del inmueble, acompañándolo de una declaración en el sentido de que el valorador se reserva el derecho de revisar el comentario cuando conozca las condiciones del préstamo
- cualquier circunstancia de la que tenga conocimiento el valorador que pudiera afectar al precio. El valorador deberá informar al prestamista de esta coyuntura y facilitarle una indicación de la repercusión que ésta pudiera tener
- deberán asimismo señalarse otros factores que pudieran contradecir de forma potencial la definición de **valor de mercado** o sus **supuestos** subyacentes. Como

se indica en el comentario de apoyo en la **DBPV 4 párrafo 2, Supuestos**, esto debe tenerse en cuenta y explicarse sus posibles repercusiones.

6.2. En los siguientes párrafos se señalan cuestiones que puede ser apropiado incluir a la hora de valorar diferentes categorías de inmuebles, tal y como se enuncian en el párrafo 2.1, Antecedentes, de la presente aplicación.

a) Inmuebles que son o serán para uso y disfrute del propietario (propietario-arrendatario)

- 1 Entre los **supuestos especiales** típicos que pueden surgir a la hora de valorar esta categoría de inmuebles figuran:
 - cuando se ha otorgado [o se va a otorgar] el permiso de planificación urbanística para acometer un desarrollo del inmueble, incluyendo un cambio de uso
 - cuando se ha finalizado una edificación o cualquier otro desarrollo urbanístico propuesto conforme a un plan y un pliego de condiciones definidos
 - cuando se cuenta con todas las licencias necesarias
 - cuando el inmueble ha sido modificado de una forma determinada [por ejemplo, tras la retirada de equipos o instalaciones] y
 - cuando el inmueble está desocupado cuando, en realidad, el mismo está ocupado en la **fecha de valoración**.

b) Inmuebles que son o serán empleados para fines de inversión

- 1 El contenido adicional de los informes incluye:
 - un resumen de los contratos de arrendamiento ocupacionales, indicando si se ha procedido, o no, a su lectura y la fuente de toda información que se ha utilizado
 - una declaración y un comentario sobre los ingresos actuales del arrendamiento y una comparativa del valor de renta de mercado actual. Cuando el inmueble se compone de una serie de unidades diferentes que son susceptibles de arrendarse de forma individual, deberá facilitarse información independiente de cada uno de ellos
 - un supuesto relativo a la fuerza de las cláusulas del contrato cuando no se pueda disponer fácilmente de información, o comentario, desde el punto de vista del mercado, acerca de la calidad, adecuación y fuerza del contrato del arrendamiento
 - un comentario sobre la sostenibilidad de los ingresos durante la vida del préstamo, haciendo especial énfasis en la duración o resolución de los contratos de arrendamiento, así como las tendencias del mercado anticipadas, y
 - un comentario acerca del potencial de reurbanización o remodelación al final de los contratos de arrendamiento ocupacionales.
- 2 Entre los **supuestos especiales** típicos que pueden surgir a la hora de valorar esta categoría de inmuebles figuran:
 - si se ha acordado o determinado una nueva renta, por ejemplo, tras una revisión de renta

- si se han terminado los arrendamientos existentes, y el inmueble está desocupado y puede ser arrendado, o
- si se ha firmado un contrato de arrendamiento conforme a unas cláusulas determinadas.

c) Inmuebles que están dotados de las instalaciones necesarias para el desarrollo de una actividad mercantil y que se han valorado en función del potencial de negocio que poseen

1 El cierre del negocio podría repercutir de forma significativa en el **valor de mercado**.

El valorador deberá por tanto informar sobre su repercusión, ya sea de forma individual o como una combinación de uno o más de los siguientes **supuestos especiales**:

- cuando el negocio se ha cerrado y el inmueble está desocupado
- cuando el inventario comercial ha sido agotado o eliminado
- cuando las licencias, las autorizaciones, los certificados y/o los permisos han caducado o corren el riesgo de hacerlo y/o
- cuando las cuentas y los registros comerciales no se encuentran a disposición de los compradores potenciales.

2 Entre los **supuestos especiales** típicos que pueden surgir a la hora de valorar esta categoría de inmuebles figuran:

- los supuestos sobre el rendimiento comercial y
- las previsiones de rendimiento comercial que difieren sustancialmente de las expectativas actuales del mercado.

d) Inmuebles que son o pretenden ser objeto de desarrollo urbanístico o remodelación

1 El contenido adicional de los informes incluye:

- comentarios sobre los costes y la consecución de contratos
- comentarios sobre la viabilidad del proyecto propuesto
- si la valoración se basa en el método residual, se debe indicar la sensibilidad de la valoración a cualquier supuesto establecido
- las implicaciones sobre el valor de posibles costes excesivos o de retrasos en el contrato y
- comentarios sobre el plazo de tiempo previsto para la reurbanización o remodelación, ya que puede afectar al valor actual debido a molestias y/o falta temporal de utilidad.

2 Entre los **supuestos especiales** típicos que pueden surgir a la hora de valorar esta categoría de inmuebles figuran:

- si las obras descritas habían sido finalizadas de forma correcta y eficiente, cumpliendo con todos los requisitos legales pertinentes
- si la promoción finalizada había sido arrendada, o vendida, en las condiciones definidas, o
- si una venta o un arrendamiento anteriormente acordado no ha podido llevarse a cabo.

3 Cuando se solicite una valoración de acuerdo con el **supuesto especial** de que las

obras habían concluido a *fecha de valoración*, el valor a indicar vendrá determinado por las condiciones del mercado existentes en dicha *fecha de valoración*. Cuando se solicite una valoración de acuerdo con el *supuesto especial* de que las obras concluirán en una fecha futura y la *fecha de valoración* concuerde con dicha fecha futura, el valorador deberá desarrollar e informar de la opinión de valor de acuerdo con la **DBPV 1 párrafo 9(f), Fecha de Valoración**, con la **DBPV 3 párrafo 7(f), Fecha de Valoración**, y con la **DBPV 4 párrafo 5, Supuestos especiales relativos a valoraciones prospectivas**.

6.3 Se considera buen praxis adjuntar al informe cualquier carta de instrucción y las *condiciones de contratación* así como hacer mención a estos documentos en el cuerpo del informe.

OBPVA 3 Valoraciones de empresas y de los intereses en empresas

1 Ámbito

1.1 El material en esta Orientación sobre la buena praxis de valoración – Aplicación [OBPVA] proporciona comentarios adicionales sobre la implementación práctica de la **NIV 200, Empresas e Intereses en Empresas**. Todos los requisitos obligatorios están resaltados en **negrita**.

2 Introducción

2.1 A los efectos de esta aplicación, se entenderá por “interés parcial” la titularidad de uno o varios derechos que representan menos de la totalidad de todos los derechos sobre un bien tangible o un *intangibile*, como es el derecho a usar, no así a vender, un activo o inmueble. Se entenderá por “interés fraccionado” la titularidad de un porcentaje del derecho o de los derechos sobre un bien tangible o *intangibile*, si tales derechos se encuentran en la totalidad del activo, o si constituyen un interés parcial sobre el activo, como es la titularidad de un activo compartido por más de una parte.

2.2 La **NIV 200, Empresas e Intereses en Empresas, párrafo C2** define un negocio como “una actividad comercial, industrial, de servicios o de inversión”. La presente aplicación trata la valoración de negocios completos [ya sean empresas, comerciantes individuales o sociedades, incluidas las sociedades de responsabilidad limitada], así como la valoración de los intereses inherentes a los mismos, tales como acciones y participaciones sociales.

2.3 Esta OBPVA no aborda la valoración de *intangibles* ni de terrenos, instalaciones y maquinaria o de otros activos tangibles que en ocasiones pueden formar parte de un negocio. No obstante, a menudo puede solicitarse al valorador que utilice la valoración de tales activos que hubieran realizado otros valoradores expertos, por ejemplo, de bienes raíces y de derechos sobre los minerales.

2.4 La valoración de capital de préstamo, obligaciones, opciones, warrants, convertibles y valores de renta fija puede asimismo formar parte de una instrucción de valoración de un negocio.

2.5 Las definiciones de muchos de los términos utilizados en esta OBPVA han sido extraídas del Glosario Internacional de Términos de Valoración, elaborado por el Comité

de Normas Internacionales de Valoración [IVSC], y pueden consultarse en www.ivsc.org/glossary

2.6 Al objeto de satisfacer la **NP 2 párrafo 3, Habilitaciones del miembro**, es importante que el valorador ejerza de forma regular la actividad de valoración, puesto que es esencial tener conocimiento práctico sobre los factores que inciden en un determinado inmueble, activo, negocio o acción.

3 Ámbito de trabajo y condiciones de contratación

3.1 El conocimiento en materia de valoración que tienen los clientes varía ampliamente. Algunos tienen un conocimiento profundo sobre la valoración de empresas, mientras que otros no están familiarizados con los términos y conceptos utilizados por los valoradores de empresas.

3.2 Es imprescindible que tanto el ámbito del trabajo a realizar como las condiciones de contratación se entiendan y se pacten entre el valorador y el cliente antes de que dé comienzo el trabajo. Deberá hacerse constar el activo o la obligación, o el interés específicamente inherente al activo o a la obligación a valorar, o el derecho [o los derechos] a estimar. Será necesario especificar:

- la estructura jurídica de la entidad de negocio
- si el activo a valorar es el interés en su totalidad o si se trata de un interés fraccional
- si el activo a valorar se limita a, o excluye, ciertos activos o ciertas obligaciones, y
- la clase [o clases] de acciones de que se trate.

3.3 Todos los supuestos que se establezcan deberán figurar claramente en cumplimiento de la **DBPV 4 párrafo 2, Supuestos**, y de la **DBPV 4 párrafo 3, Supuestos especiales**. Por ejemplo, el valorador deberá indicar si presupone que los propietarios de las acciones o de los intereses parciales tienen intención de vender o mantener dichos intereses, o si determinados activos o determinadas obligaciones propiedad del negocio deben ser ignorados.

3.4 Es posible que los valoradores deseen elaborar cartas de contratación tipo que puedan ser utilizadas para cualquier tipo de instrucción de valoración. En los casos en los que una valoración deba observar el Libro Rojo de RICS, el valorador deberá redactar unas **condiciones de contratación** que observen las condiciones mínimas establecidas en la **NP 2 párrafo 7, Condiciones de contratación**, y la **DBPV 1, Condiciones mínimas de contratación**, adaptadas, en la medida que sea necesario, para que sean válidas para una valoración de empresas.

Pueden darse situaciones en las que un interés inherente al activo a valorar esté compartido con otros, y en tales casos, habrá de especificarse claramente.

4 Empresas e intereses en empresas

4.1 Una valoración de empresas puede componerse de la totalidad de la actividad de una entidad o de una parte de la actividad. El valorador debe distinguir entre el valor de totalidad,

el valor de un interés parcial (como es el caso de acciones o una actividad empresarial específica llevada a cabo por la entidad), los valores de determinados activos u obligaciones de la entidad, y el uso previsto de la valoración (por ejemplo, con fines de planificación fiscal o con fines internos de gestión), antes de que dé comienzo la instrucción.

4.2 Es fundamental dejar claro el “propósito” de la valoración, así como su “uso previsto”. Propósito puede hacer referencia a la provisión de una opinión de acuerdo con una **base de valoración** concreta, por ejemplo, **valor de mercado** o **valor razonable**. Uso previsto puede hacer referencia a un tipo de transacción o actividad, por ejemplo, la presentación de informes financieros.

4.3 Cuando se valoren activos individuales, divisiones y obligaciones que puedan ser susceptibles de ser transferidos de forma independiente, deberán ser valorados, siempre que sea posible, teniendo en cuenta sus respectivos **valores de mercado** más que mediante un reparto de la totalidad del valor del negocio.

4.4 A la hora de valorar una empresa o el interés inherente a una empresa el valorador deberá ponderar si se podría obtener un valor más alto en base a una liquidación y, si es así, considerar la posibilidad de obtener dicho valor, teniendo en cuenta la participación accionaria.

4.5 Independientemente de la participación accionaria (ya sea un propietario, una sociedad o en forma corporativa), los derechos, los privilegios y las condiciones inherentes a ese interés deben ser contemplados en la valoración. Las participaciones accionarias pueden ser la totalidad del negocio, o una parte o acciones del mismo, y puede ser importante distinguir entre la titularidad legal y la titularidad usufructuaria, los derechos y las obligaciones inherentes al interés y aquellos derechos que pueden figurar en cualquier acuerdo entre los accionistas actuales. Por lo general, los derechos de titularidad se establecen en documentos vinculantes desde el punto de vista jurídico, tales como estatutos sociales, acta constitutiva, memorandos de negocios, estatutos, artículos de asociación u otros acuerdos y pactos de accionistas.

4.6 Los documentos a los que se hace referencia en el párrafo 4.5 puede contener limitaciones a la transferencia y pueden indicar la **base de valoración** (definida por las NIV como “una declaración de los supuestos fundamentales de medición de una valoración”) que debe emplearse en una transferencia del interés empresarial. Es importante distinguir entre los derechos y las obligaciones inherentes al interés a valorar. Por ejemplo, la documentación relativa a la titularidad puede exigir que la valoración se realice en base a un porcentaje prorrateado del valor de la entidad, sin importar la magnitud del interés. El valorador deberá entonces cumplir con tales exigencias y con los derechos inherentes a cualquier otra clase de interés. La **NIV 200, Empresas e Intereses Inherentes a Empresas párrafo C5, Derechos de Titularidad**, pueden ser pertinentes a este respecto.

4.7 Una participación accionaria sin el control de la sociedad puede tener un valor inferior a una con el control, a pesar de que una participación mayoritaria no controla necesariamente la entidad. El control de voto y otros derechos quedarán establecidos por los marcos legales mencionados en el párrafo 4.5 y puede controlar o vetar incluso las participaciones minoritarias en determinadas circunstancias. A menudo hay diferentes clases de participaciones patrimoniales en un negocio, cada una con diferentes derechos.

4.8 Es importante entender correctamente el motivo por el que se solicita al valorador que realice la valoración de una empresa, dado que la valoración puede ser necesaria para una amplia variedad de propósitos. Entre los ejemplos figuran la presentación de informes financieros, la fiscalidad, las asignaciones del sector público, las transacciones y las emisiones de acciones, la opinión de valor justo, los acuerdos bancarios, la insolvencia y administración, la gestión del conocimiento, o la revisión de la cartera. El propósito introducirá varias **bases de valoración**, algunas regidas por el derecho y la jurisprudencia, y otras regidas por las normas internacionales y nacionales de la praxis de valoración profesional.

4.9 Las **bases de valoración** que se emplean normalmente en estas valoraciones son el **valor razonable**, el valor de mercado razonable, el **valor de mercado**, el valor de mercado libre, el **valor de inversión**, el valor de propietario y el valor neto obtenible. Los valoradores deben ser conscientes de los requisitos de la **NP 1 párrafo 3, Cumplimiento de las NIV**, la **NP 1 párrafo 4, Cumplimiento de otras normas de valoración**, y la **NP 1 párrafo 7, Desviaciones**, relativas al empleo de una **base de valoración** que no esté recogida en el Libro Rojo.

4.10 Dependiendo de qué normas y qué enfoques se utilicen en lo relativo a las **bases de valoración**, las valoraciones que se realicen del mismo activo pueden ser distintas. Por ejemplo, debido a las normas relativas a las valoraciones fiscales, una autoridad fiscal podría contemplar una valoración de forma diferente de la que lo haría un litigante, el socio de una fusión o un comprador especial.

4.11 El valorador debe tener en cuenta los rendimientos futuros que la empresa podría obtener, así como los aspectos, a menudo teóricos, de valoración [factores sobre todo de índole fiscal], en última instancia, la empresa que se va a valorar es la que realmente existe, o la que podría existir en la **fecha de valoración**. Por lo tanto, el valorador necesita justificar las expectativas operativas futuras del negocio. Estas expectativas pueden basarse, en parte, en el rendimiento histórico real y, en parte, en una expectativa potencial. Serán las de los participantes en el mercado, identificados por el valorador, tras una investigación adecuada acerca de la empresa y las perspectivas del sector, y tras las conversaciones mantenidas con los operadores de la empresa en lo referente a sus expectativas.

4.12 Dado que el concepto subyacente gira en torno a los beneficios que el comprador puede esperar obtener de la propiedad, éstos se estiman, generalmente, después de deducir los costes de la gestión de la entidad de negocio. Por lo tanto, cuando una entidad de negocio no asuma costes de gestión reales, el valorador deberá ponderar la deducción de los costes de gestión normales a una tasa de mercado para obtener la rentabilidad a los efectos de valoración de empresas.

4.13 En muchos casos será necesario aplicar más de un método o enfoque de valoración, especialmente cuando la información o las pruebas sean insuficientes para permitir al valorador que emplee únicamente un método o enfoque. En tales casos, el valorador podrá emplear métodos o enfoques adicionales, ponderando quizá, las conclusiones alcanzadas para obtener el valor final. El valorador deberá tener en cuenta todos los métodos o enfoques de valoración y justificar por qué no se ha empleado un método o enfoque determinado.

5 Información

5.1 La valoración de empresas a menudo depende de la información recibida de los propietarios y de sus asesores o representantes. El valorador deberá especificar qué utilidad se ha adjudicado a la información e indicar los fundamentos para aceptar y emplear, sin verificación, la información proporcionada por el cliente o por su representante. Es posible que haya que verificar una parte o la totalidad de la información, y esto deberá figurar en el informe de valoración. Aunque el valor puede depender, en gran medida, de las expectativas futuras, los antecedentes pueden resultar útiles a la hora de determinar cuáles podrían ser, razonablemente, estas expectativas. Véase la **NIV 101, Ámbito de trabajo, párrafo (g), Alcance de las comprobaciones**.

5.2 El valorador debe ser consciente de los acontecimientos económicos relevantes, de las tendencias del sector y del contexto en el que se realiza la valoración, por ejemplo, la perspectiva política, las políticas gubernamentales, la inflación y las tasas de interés, así como la actividad del mercado. Estos factores pueden afectar a las empresas de distintos sectores de maneras diferentes.

5.3 El interés objeto de valoración reflejará la situación financiera de la empresa en la **fecha de valoración**. Es preciso comprender la naturaleza de los activos y de las obligaciones, y se espera que el valorador sepa qué activos u obligaciones se emplean para generar ingresos, y cuáles son redundantes para dichas actividades en la **fecha de valoración**. El valorador también debe tener en cuenta, cuando proceda, los activos o los pasivos no incluidos en los balances de situación.

6 Comprobaciones de valoración

6.1 Como requisito mínimo, los valoradores no deben contemplar la realización de una valoración si se carece de un conocimiento profundo de la trayectoria y de las actividades asociadas a la empresa y/o del activo(s). También necesitarán tener un conocimiento integral, en su caso, de las estructuras de gestión, así como del personal, del estado del sector en cuestión, de las perspectivas económicas generales y de los factores políticos. Es asimismo requisito previo tener un profundo conocimiento de cuestiones tales como los derechos de los accionistas minoritarios y, en el Reino Unido, del prejuicio injusto. Por estas razones, es preciso que los valoradores cuenten con las competencias adecuadas en materia de valoración de empresas.

6.2 Entre los requisitos de información necesarios para ayudar al valorador a la hora de comprender la empresa y/o el activo(s) objeto de valoración figurarían:

- los estados financieros más recientes e información pormenorizada sobre las proyecciones o previsiones actuales y anteriores
- descripción y trayectoria de la empresa o del activo, incluido cualquier protección jurídica
- información sobre el negocio, la empresa o el activo y cualquier material con propiedad intelectual e intangible de apoyo (por ejemplo, conocimientos técnicos y de marketing, investigación y desarrollo, documentación, gráficos de diseño y manuales)

- estatutos sociales, memorandos sociales (en el caso del Reino Unido entidades anteriores a la Ley de Empresas de 2006 [*Companies Act*]), acuerdos de accionistas, acuerdos de suscripción y otros acuerdos de garantía
- actividades concretas de la empresa y de sus filiales o empresas asociadas
- derechos de clase de todas las clases de acciones y obligaciones (seguridad sobre los activos)
- informes de valoración anteriores
- producto(s) comercializado(s), respaldado(s) o extendido(s) por la empresa e intangibles
- mercado(s) de la empresa, competencia, barreras a la incursión en esos mercados, planes de negocios y de comercialización, *due diligence*
- alianzas estratégicas e información pormenorizada sobre las sociedades en participación (*joint venture*)
- si los acuerdos contractuales pueden ser cedidos o transferidos en cualquier acuerdo de *intangibles* o de regalías
- principales clientes y proveedores
- · objetivos, tendencias o desarrollos previstos en el sector y cómo estos pueden afectar a la empresa o al activo
- políticas contables
- análisis de las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas (DAFO)
- condicionantes de mercado clave (p.ej. monopolio o posición de mercado dominante, cuota de mercado)
- grandes gastos de capital previstos
- posiciones de la competencia
- tendencias estacionales o cíclicas
- cambios tecnológicos que repercutan en la empresa o en el activo
- vulnerabilidad de cualquier fuente de materias primas o de cualquier acuerdo con los proveedores
- si se ha producido alguna adquisición o fusión reciente en el sector en torno a la *fecha de valoración*, así como los criterios que se aplicaron
- si ha habido alguna evolución significativa o si se han producido cambios importantes en la empresa desde la última fecha contable (por ejemplo, información de gestión, presupuestos, previsiones)
- ofertas para adquirir la empresa o negociaciones mantenidas con bancos y otros garantes para salir a bolsa
- gestión de la investigación y del desarrollo (por ejemplo, acuerdos de no divulgación, subcontratistas, formación e incentivos).

6.3 Gran parte de la información a utilizar en la valoración procederá del cliente(s) y es posible que no se pueda verificar. En tales casos, el informe de valoración deberá reflejar esta coyuntura. Puede, sin embargo, extenderse a la información obtenida de otros valoradores expertos o a otros comentarios o fuentes bien informadas, según lo establecido en el anterior párrafo 5.1. Información, y deberá señalarse si se ha utilizado dicha información.

7 Método de valoración

7.1 En términos generales, la teoría de la valoración reconoce cuatro enfoques o métodos diferenciados a la hora de valorar acciones y empresas. Dichos enfoques o métodos son el **enfoque o método de mercado** [en ocasiones conocido como el enfoque o método de comparación de mercado directo], el **enfoque o método de capitalización de rentas**, el **enfoque o método de coste de reposición**, y el enfoque o método basado en el activo.

7.2 Si bien es cierto que los enfoques o métodos de mercado y de capitalización de rentas pueden emplearse para valorar cualquier empresa o interés inherente a la misma, el **enfoque o método de coste de reposición** resultará normalmente de aplicación, salvo que los ingresos y flujos de caja no se puedan determinar de forma fiable, como por ejemplo en el caso de las empresas de nueva creación y empresas de reciente creación.

7.3 El otro enfoque o método que puede aplicarse a la valoración de empresas y de los intereses inherentes a las mismas es el enfoque o método basado en el activo, que se fundamenta, si es necesario, en la revaloración de los activos subyacentes. Algunos ejemplos serían las sociedades patrimoniales y las sociedades de inversión, y las sociedades de inversión que poseen acciones de la compañía que cotiza en bolsa.

7.4 Se recomienda, siempre que sea posible, la participación de aquellos sujetos en el mercado que son capaces de proporcionar información sobre las operaciones y sobre aquellas condiciones del mercado que resultan fundamentales para el uso adecuado de los datos a analizar.

Enfoque o método de mercado

7.5 El **enfoque o método de mercado** estima el valor de un activo comparándolo con operaciones de compraventa recientes o con ofertas de inmuebles sustitutos o similares a la empresa objeto de valoración, así como información de mercado pertinente.

7.6 Los dos **enfoques o métodos de mercado** principales son el “enfoque o método múltiple de mercado” y el “enfoque o método basado en transacciones similares”. Estos enfoques o métodos se fundamentan en datos obtenidos a partir de tres fuentes principales:

- mercados bursátiles públicos
- el mercado de adquisición donde se intercambian empresas completas y
- transacciones anteriores realizadas con las acciones de la entidad objeto de valoración u ofertas presentadas, cuyo objeto es la empresa a valorar.

7.7 El enfoque o método múltiple de mercado se centra en la comparación de los activos en cuestión con activos y empresas similares y que cotizan en bolsa. Si se aplica este enfoque o método, los indicadores a utilizar en la valoración se derivarán de los antecedentes, aunque en ocasiones provendrán de pronósticos o de datos operativos relativos a elementos comparables. En lo posible, éstos se seleccionan a partir de datos relativos al propio sector, o a un sector afectado por los mismos factores económicos que el sector al que pertenece la empresa objeto de valoración, y se evalúan tanto desde un punto de vista cualitativo como cuantitativo. Los datos se ajustan, posteriormente, teniendo en cuenta las fortalezas y debilidades del activo en cuestión en relación con las empresas seleccionadas,

y se aplican a los datos operativos correspondientes al activo en cuestión para obtener una indicación del valor. Por lo general, los datos obtenidos se ajustan de forma adecuada [apoyándose en la información obtenida del mercado, la cual se presenta en el informe] para reflejar las diferentes propiedades o características. Ejemplos de tales cuestiones son las diferencias en la percepción del riesgo y en las expectativas futuras, así como las diferencias en la participación accionaria, incluyendo el nivel de control, la capacidad de comercialización y la magnitud de la sociedad.

7.8 El enfoque o método basado en transacciones similares emplea indicadores de valoración fundamentados en los cambios históricos de transacciones de control que se han producido en el mismo sector de la empresa y/o activo en cuestión, o en sectores relacionados. Estos indicadores se ajustan posteriormente y se aplican a los datos operativos pertinentes del activo en cuestión con el fin de obtener una indicación del valor.

7.9 En algunos sectores, las empresas se compran y se venden en base a la praxis de mercado establecida o en base a ciertas reglas generales, las cuales a menudo [aunque no de forma exclusiva] se derivan de indicadores o porcentajes de facturación y no de indicadores ligados a la rentabilidad. Cuando existan tales reglas generales, y haya constancia de que los compradores y los vendedores del mercado real las emplean, es posible que el valorador de empresas deba tenerlas en consideración. No obstante, sería prudente que el valorador las cotejara con los resultados derivados de este tipo de prácticas de mercado con uno o más enfoques o métodos.

Enfoque o método de capitalización de rentas

7.10 El *enfoque o método de capitalización de rentas* comprende una serie de variantes, pero fundamentalmente se basa en los ingresos que un activo pueda generar durante su vida útil restante o durante un período de tiempo determinado. Esta estimación viene determinada tomando como referencia tanto el rendimiento histórico como las previsiones. Cuando no se disponga de esta información, en su lugar será apropiado el empleo del enfoque o método de capitalización en base a un único período.

7.11 El enfoque o método de capitalización en base a un único período estima, comúnmente, el valor mediante la capitalización de esos ingresos. En cada caso será necesario comprender perfectamente los beneficios económicos y contables, su comportamiento histórico basado, por lo general, en estados financieros históricos y las previsiones. Los beneficios mantenibles o normalizados después de impuestos vienen determinados, y si es necesario ajustados, para reflejar las diferencias entre los flujos de caja históricos reales y aquellos que podría obtener un comprador de la empresa en la *fecha de valoración*.

7.12 Otros ajustes adicionales podrían ser replantear las transacciones que no sean libres y los costes en los que se incurrió con partes vinculadas, considerando las condiciones comerciales, y reflejar la incidencia de acontecimientos no recurrentes, ya sea en materia de ingresos o costes. Los despidos puntuales y los beneficios o las pérdidas excepcionales son algunos ejemplos de ello. Las comparaciones en materia de depreciación, fiscalidad y contabilidad del inventario deberían ser comparables.

7.13 Los beneficios se capitalizan luego en relación al precio y la ganancia. Se puede realizar un ejercicio similar mediante la aplicación de un múltiplo de capitalización

adecuado a los beneficios mantenibles o normalizados antes de impuestos. A menudo se aplica un múltiplo de capitalización adecuado al beneficio antes de impuestos e intereses (EBIT, por sus siglas en inglés), o al beneficio consolidado antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones (EBITDA, por sus siglas en inglés). En estos casos deben extremarse las precauciones para distinguir entre el valor de empresa [que también tienen en cuenta la deuda de la empresa y los activos líquidos poseídos por la entidad que pudieran mitigar el precio de compra del adquirente] y el valor patrimonial [es decir, el valor de las acciones].

7.14 El valor de empresa se obtiene, a menudo, mediante la capitalización de los beneficios o flujos de efectivo antes de los costes de amortización de la deuda, empleando una capitalización o tasa de descuento que es el coste medio ponderado del capital (WACC, por sus siglas en inglés) de una combinación comparable de deuda y capital. El valor patrimonial es el valor de empresa menos el **valor de mercado** de la deuda neta, pero se puede establecer mediante la estimación del flujo de caja patrimonial.

7.15 Las técnicas relativas al valor actual estiman el valor de un activo por el valor actual de su flujo de caja económico futuro, que es la liquidez que genera un activo, o un conjunto de activos, o una empresa de negocios a lo largo de un período de tiempo. Estas pueden incluir los ingresos, los ahorros de costes, las deducciones fiscales y los ingresos producto de su enajenación. Cuando se aplica a la valoración de empresas, las indicaciones de valor se desarrollan mediante el descuento de flujos de caja previstos, estimados, en su caso, para incluir el crecimiento y la inflación de los precios, a su valor presente neto a una tasa de retorno. La tasa de retorno incorpora la tasa libre de riesgo para el uso de los fondos, la tasa de inflación prevista y los riesgos asociados a la inversión y al mercado en cuestión. La tasa de descuento seleccionada se basa generalmente en las tasas de retorno disponibles de inversiones alternativas de tipo y calidad similares en la **fecha de valoración**. Los términos tales como “tasa de retorno” pueden tener significados distintos para determinados individuos, por lo que los valoradores deberán definir qué indican exactamente tales términos.

7.16 Los valores de los activos atípicos o extraordinarios, esto es, aquellos que la empresa posee, pero que no se utilizan en las operaciones empresariales, deben tenerse en cuenta en los valores de empresa o patrimoniales.

7.17 El **enfoque o método de capitalización de rentas**, tal como se aplica empleando el dividendo **base de valoración**, es común en las valoraciones de empresas, principalmente en relación con las participaciones minoritarias. En el caso de la valoración de empresas, los indicadores de valor se desarrollan determinando los dividendos futuros y previstos de una acción, y una tasa de retorno, empleando modelos de descuento de dividendos y de rendimiento inicial.

Enfoque o método de coste de reposición

7.18 El **enfoque o método de coste de reposición** [véase la **NIV 210 Intangibles párrafos C36–C38 Enfoque o método de coste de reposición**] indica el valor de un activo por el coste de crear o sustituir el activo por otro similar, bajo la premisa de que un comprador no pagaría más por un activo que el coste de obtener uno de igual utilidad. Este enfoque o método se emplea con frecuencia a la hora de valorar las sociedades de inversión o empresas de capital intensivo. Sin embargo, normalmente no se emplea, salvo cuando

se han ponderado los otros dos enfoques o métodos, pero se considera que éstos no son aplicables. En tal caso, el informe hará constar una explicación del por qué se ha optado por ello.

7.19 Cuando se aplica a la valoración de empresas, la obsolescencia, el mantenimiento y el valor temporal del dinero son aspectos que merecen consideración. Si el activo objeto de valoración es menos atractivo que un activo equivalente moderno, por motivo de antigüedad u obsolescencia, puede resultar necesario ajustar el coste del equivalente moderno percibido, obteniendo así al coste de reposición depreciado.

Enfoque o método basado en el activo

7.20 El enfoque o método basado en el activo estima el valor de empresa y activo tomando como referencia el valor de cada activo y las obligaciones. Este enfoque se adopta, comúnmente, en el ámbito de la inversión inmobiliaria y en escenarios de carteras de inversión en acciones [sociedades de inversión]. Este no es el enfoque o método normalmente preferencial para las empresas comerciales, salvo cuando éstas no pueden alcanzar una rentabilidad adecuada a partir de los activos tangibles utilizados en la empresa, o cuando una empresa comercial también tiene una actividad de inversión sustancial o excedentes de caja. El valor neto del activo por acción se puede descontar o mejorar mediante la adición de una prima.

7.21 Los *supuestos* y las aportaciones en materia de valoración pueden basarse en datos reales o en información presupuesta. Es probable que el **enfoque o método de mercado** se base en las aportaciones reales, tales como los precios obtenidos en la venta de activos o empresas similares y los ingresos o beneficios reales generados. Las aportaciones presupuestas pueden incluir previsiones o proyecciones de flujo de caja. Para aquellas valoraciones que adoptan el enfoque o método de coste de reposición, las aportaciones reales pueden incluir el coste real de un activo, mientras que las aportaciones presupuestas pueden tener en consideración un coste estimado de un activo y otros factores, tales como la actitud percibida ante el riesgo que supongan otros actores en el mercado.

7.22 Como regla general, la valoración por suma, a veces conocida como valoración por reunión, deben ser evitadas. En consecuencia, cuando se valore la totalidad de diversos activos o partes componentes de una entidad, el valorador deberá evitar obtener el valor del todo simplemente sumando los valores indicados para los distintos activos independientes o partes componentes.

8 Informes

8.1 En los casos en los que una valoración deba observar el Libro Rojo de RICS, el valorador deberá redactar un informe que observe las condiciones mínimas establecidas en la **DBPV 3, Informes de valoración**. Por lo general, el informe consta de una breve sección introductoria o resumen ejecutivo que define la instrucción, resume la conclusión y sirve de introducción a la información pormenorizada del informe. La estructura debe ir de lo general a lo específico, ofreciendo así un flujo lógico de datos y análisis en el que tengan cabida todas las consideraciones necesarias, para llegar a las conclusiones de la valoración.

8.2 La mayoría de los informes cuentan con las siguientes secciones principales, aunque no necesariamente en este orden:

- introducción
- propósito y **base de valoración**
- objeto de la valoración
- descripción y trayectoria de la empresa
- dirección y personal
- contabilidad y políticas contables
- análisis de estados financieros
- análisis del plan de negocios y de marketing, y perspectivas
- resultados de la búsqueda de comparables y transacciones comparativas
- sector en el que opera la empresa, entorno económico, rendimientos y evaluación del riesgo
- enfoques o métodos de valoración y conclusión
- advertencias, declaraciones de limitación de responsabilidad y limitaciones.

8.3 Algunos informes contarán con una sección independiente que incluye un análisis general de la metodología de valoración, que a menudo sigue a la introducción. Si los datos de índole nacional, regional y económica son importantes para la empresa y los activos, se puede dedicar una sección propia a cada uno de ellos.

8.4 Cuando proceda, la información factual, o las fuentes de la misma, deben ser identificadas, ya sea en el cuerpo del informe o en los apéndices. Cuando se requiera la opinión de un experto al objeto de un litigio, el informe debe cumplir con los requisitos que establezca la jurisdicción local (por ejemplo, en el Reino Unido, la Ley de enjuiciamiento civil [CPR, por sus siglas en inglés] Parte 35), y debe por tanto contener todas las revelaciones de información pertinentes, incluida la declaración acerca de las cualificaciones del experto y la declaración jurada.

9 Confidencialidad

9.1 La información relativa a muchos de los activos de la empresa será de carácter confidencial. Los valoradores deben hacer todo lo que esté a su alcance para preservar dicho carácter confidencial y, más en concreto, en relación con la información obtenida con respecto a activos comparables. Cuando así lo exija el cliente, el valorador de empresas deberá cumplir con todas las solicitudes de suscripción de acuerdos de no divulgación o de acuerdos similares.

OBPVA 4 Valoración de inmuebles individuales ligados a una actividad económica

1 Antecedentes

1.1 Ciertos inmuebles ligados a una actividad económica, se valoran empleando el enfoque o método de valoración basado en los beneficios [también conocido como el *enfoque o método de capitalización de rentas*]. Esta Orientación sobre la buena praxis de valoración – Aplicaciones [OBPVA] establece los principios de este enfoque o método de valoración, pero no trata acerca del enfoque pormenorizado de una valoración, el cual puede variar en función del inmueble a valorar.

1.2 Esta OBPVA sólo se refiere a la valoración de un inmueble individual que se valora en base a su potencial comercial.

1.3 Algunos inmuebles normalmente se compran y se venden en base a su potencial comercial. Algunos ejemplos de estos inmuebles son: hoteles, pubs, bares, restaurantes, clubs nocturnos, casinos, cines, teatros y otros inmuebles destinados al entretenimiento. La característica esencial de este tipo de inmueble es que ha sido diseñado o adaptado para un uso específico, y la falta de flexibilidad resultante por lo general significa que el valor del interés inherente a un inmueble está intrínsecamente ligado a los rendimientos que pueda obtener un propietario a partir de ese uso. Por tanto, el valor refleja el potencial comercial del inmueble. Se puede contrastar con inmuebles genéricos, que pueden ser utilizados para una variedad de actividades mercantiles diferentes, tales como oficinas, uso industrial o comercial.

1.4 Los valoradores que realizan valoraciones de *inmuebles ligados a una actividad económica* están normalmente especializados en ese mercado concreto, dado que el conocimiento de los aspectos operativos de la valoración de inmuebles y del sector en su conjunto, resulta fundamental para la comprensión de las transacciones comerciales y el análisis requerido.

1.5 La información comparable puede obtenerse de una gran variedad de fuentes y no sólo a partir de las pruebas basadas en las transacciones. Además, se puede obtener información de las diferentes entidades operativas en relación con los elementos constitutivos de la valoración de los beneficios. El valorador debe hacer hincapié en el informe que la valoración se determina teniendo en cuenta el potencial comercial, haciendo referencia expresa a los beneficios reales obtenidos. Si el potencial comercial y/o los beneficios reales varían, podría haber un cambio en el valor indicado en el informe [véase la **DBPV 3 párrafo 7(i)(4), Supuestos y supuestos especiales**, y la OBPVA 9, Valoraciones en mercados susceptibles de cambio: certeza e incertidumbre].

1.6 Esta OBPVA presupone que el uso real ligado a la actividad comercial del inmueble continuará. Sin embargo, cuando sea evidente que el inmueble puede tener un uso alternativo de un valor superior, debe hacerse constar un comentario al respecto en el informe. En tal caso, en el informe debe hacerse constar una declaración de que este valor refleja un uso alternativo y que no tiene en cuenta los costes derivados del cese de la actividad empresarial o de su interrupción, ni ningún otro coste derivado de la obtención de este valor.

2 Términos utilizados en esta aplicación

2.1 Los términos empleados en esta aplicación pueden tener diferentes significados si son utilizados en otras disciplinas profesionales.

Beneficio neto ajustado

2.2 Es la estimación del valorador del beneficio neto real de una entidad mercantil operativa en la actualidad. Consiste en la ganancia neta que se expresa en las cuentas, una vez realizados los ajustes relativos a los gastos anormales y no recurrentes, los gastos financieros y los costes de depreciación del inmueble, así como los arrendamientos, si procede. Se refiere a la entidad operativa propiamente dicha, y sirve de orientación al valorador para poder estimar la rentabilidad sostenible futura (*Fair maintainable operating profit* o *FMOP*, por sus siglas en inglés).

El beneficio consolidado antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones (*EBITDA*)

2.3 Es un término referido a la entidad operativa real y que puede ser diferente de la estimación de la rentabilidad sostenible futura (*FMOP*) del valorador.

La rentabilidad sostenible futura (*FMOP*)

2.4 El nivel de beneficio, expresado antes de los costes financieros y de depreciación referentes al propio activo (y a la renta si se trata de un arrendamiento), que el gestor razonablemente eficiente (*reasonably efficient operator* o *REO*, por sus siglas en inglés) espera que se obtengan de la facturación sostenible (*fair maintainable turnover* o *FMT*, por sus siglas en inglés), basándose en la evaluación de la percepción del mercado de las ganancias potenciales del inmueble. Debe reflejar todos los costes y los gastos del gestor razonablemente eficiente, al tiempo que debe prever un margen anual para los gastos periódicos, tales como la decoración y la remodelación, así como la renovación del inventario de mercancías.

La facturación sostenible (*FMT*)

2.5 El nivel de negocio que un gestor razonablemente eficiente esperaría obtener estableciendo el *supuesto* de que el inmueble está correctamente equipado, que ha sido reparado y decorado, y que recibe el mantenimiento adecuado.

La renta de mercado

2.6 La cuantía estimada por la que el interés inherente a un *bien inmueble* debería arrendarse en la *fecha de valoración* entre un arrendador y un arrendatario dispuestos, en una transacción libre realizada en base a unas condiciones de arrendamiento adecuadas, tras una comercialización adecuada, en la que las partes hayan actuado contando con información suficiente, con prudencia y sin coacción. Cuando no se indique la *renta de mercado*, las “condiciones de arrendamiento adecuadas” que refleja deberán quedar indicadas.

El valor de mercado

2.7 La cuantía estimada por la que un activo o una obligación debería intercambiarse en la *fecha de valoración* entre un comprador y un vendedor dispuestos, en una transacción en condiciones de independencia mutua, tras una comercialización adecuada y en la que las partes hayan actuado contando con información suficiente, con prudencia y sin coacción.

La entidad operativa

2.8 Una entidad operativa suele incluir:

- el interés inherente a los terrenos y edificaciones
- el inventario de mercancías, que habitualmente incluye los equipos comerciales, accesorios, muebles y las instalaciones y
- la percepción del mercado sobre el potencial comercial, así como la capacidad que se le presupone para obtener/renovar las licencias, las autorizaciones, los certificados y los permisos existentes.

Normalmente se excluyen los bienes consumibles y las existencias.

El fondo de comercio personal (del operador actual)

2.9 El valor de los beneficios generados, por encima de las expectativas de mercado, que desaparece con la venta del *inmueble ligado a una actividad económica*, junto con factores financieros directamente relacionados con el operador actual de la empresa, tales como fiscalidad, política de depreciación, costes de financiación y capital invertido en la empresa.

El gestor razonablemente eficiente (REO)

2.10 Un concepto en virtud del cual el valorador presupone que los participantes del mercado son operadores competentes y que actúan de una manera eficiente en una actividad empresarial desarrollada en el propio establecimiento. Se trata de estimar el potencial comercial, en lugar de adoptar el nivel de comercio real y actual del inmueble, excluyendo el fondo de comercio personal.

El capital del arrendatario

2.11 Puede incluir, por ejemplo, los bienes consumibles, la compra del inventario, las existencias y el capital circulante.

Los inmuebles ligados a una actividad económica

2.12 Cualquier tipo de *bien inmueble* diseñado para un tipo de actividad mercantil concreta, donde el valor del inmueble refleja el potencial comercial de dicha actividad mercantil.

El potencial comercial

2.13 Los beneficios futuros, en el contexto de la valoración de un inmueble, que un gestor razonablemente eficiente esperaría obtener de la ocupación de dicho inmueble. Estos podrían ser superiores o inferiores a la trayectoria comercial reciente del inmueble. Refleja una serie de factores [tales como la ubicación, el diseño y la naturaleza del inmueble, el nivel de adaptación y la trayectoria comercial del inmueble dentro de las condiciones de mercado prevalecientes] que son inherentes al activo inmobiliario.

3 El enfoque o método de capitalización de rentas

3.1 El enfoque o método de capitalización de rentas comprende los siguientes pasos:

Paso 1: Un gestor razonablemente eficiente evalúa la facturación sostenible que se podría generar en el inmueble.

Paso 2: Si procede, se hace una evaluación de los beneficios brutos potenciales, resultantes de la facturación sostenible.

Paso 3: Se evalúa la rentabilidad sostenible futura. Los costes y los márgenes que deben indicarse en la evaluación deben reflejar aquéllos que se espera del gestor razonablemente eficiente [que sería el comprador u operador más probable si el inmueble fuera puesto a la venta].

Paso 4:

- [a] Al objeto de evaluar el *valor de mercado* del inmueble, la rentabilidad sostenible futura se capitaliza a una tasa de retorno adecuada que refleja los riesgos y las ventajas inherentes al inmueble y su potencial comercial. Si existen pruebas de transacciones comparables realizadas en ese mercado, éstas deben analizarse y aplicarse.
- [b] Al analizar el *valor de mercado*, el valorador puede decidir que un nuevo operador esperaría mejorar el potencial comercial mediante la realización de mejoras o modificaciones en el inmueble. Esto quedará implícito en la estimación del valorador de la facturación sostenible en el paso 1. En tales casos, debe preverse un margen

adecuado de la cifra resultante en el paso 4, para reflejar los costes de la realización de las modificaciones o mejoras y la demora en la obtención de la facturación sostenible. De igual modo, si fuera necesario realizar reparaciones y/o decorar el inmueble para permitir que el gestor razonablemente eficiente pueda obtener la facturación sostenible, deberá preverse un margen adecuado de la cifra obtenida en el paso 4[a] al objeto de reflejar el coste de tales reparaciones y los gastos de decoración.

- [c] Para valorar la **renta de mercado** en un nuevo arrendamiento, la renta a abonar en una revisión del alquiler o el carácter razonable de una renta vigente (especialmente a la hora de realizar una valoración de inversiones), deberá preverse un margen a partir de la rentabilidad sostenible futura que refleje el rendimiento del capital del arrendatario invertido en la entidad operativa (por ejemplo, el coste del inventario de mercancías, de las existencias o del capital circulante). La suma resultante se denomina balance divisible. Dicho balance divisible se distribuye entre el arrendador y el arrendatario teniendo en cuenta los respectivos riesgos y las ventajas, y el porcentaje del arrendador debe representar la renta anual.

3.2 Puede resultar apropiado aplicar ciertos enfoques o métodos más amplios o detallados del enfoque o método de capitalización de rentas, especialmente en el caso de ***inmuebles ligados a una actividad económica*** de mayor magnitud o más complejos. Pueden evaluarse los flujos de caja descontados y los diferentes flujos de ingresos. Tal conocimiento contribuirá al análisis y a la revisión del rendimiento comercial histórico y actual, como lo harán también las previsiones que pueden indicar aumentos o disminuciones de la actividad comercial real. Esto puede ayudar a formarse una opinión sobre la facturación sostenible y la rentabilidad sostenible futura que se considera que podría obtener un comprador potencial o un gestor razonablemente eficiente.

3.3 Es importante que el valorador participe regularmente en el mercado correspondiente al tipo de inmueble valorado, dado que se requiere un conocimiento práctico de los factores que afectan a ese mercado en particular.

3.4 Al preparar una valoración sobre un ***inmueble ligado a una actividad económica***, resulta fundamental que el valorador estudie el resultado acumulado de los diferentes pasos que comprenden el proceso de valoración. La valoración debe considerarse teniendo en cuenta la experiencia general y el conocimiento que el valorador tenga del mercado.

4 Supuestos especiales de valoración

4.1 Un ***inmueble ligado a una actividad económica*** suele ser valorado según el ***valor de mercado*** o la ***renta de mercado***, si bien con frecuencia se solicita a los valoradores una valoración supeditada a ***supuestos especiales***.

Los ***supuestos especiales*** utilizados habitualmente son:

- [a] los que toman como base que la actividad comercial ha cesado y que no se proporcionó a los compradores o arrendatarios potenciales los registros comerciales
- [b] igual que en el apartado [a] pero presuponiendo asimismo que el inventario de mercancías ha sido retirado

- [c] los que toman como base que una entidad operativa, adecuadamente equipada, todavía no ha iniciado su actividad comercial [también conocido como la valoración del “día uno”]
- [d] los que toman como base las proyecciones comerciales declaradas, presuponiendo que han sido probadas. Esto resulta apropiado cuando se está considerando el desarrollo del inmueble.

5 El enfoque o método de valoración de una entidad operativa perfectamente equipada

5.1 La valoración de un *inmueble ligado a una actividad económica* como una entidad operativa perfectamente equipada, presupone que la transacción consistirá en el alquiler o la venta del inmueble, que vendrán acompañados del inventario de mercancías, las licencias, etc., necesarios para poder continuar desarrollando la actividad comercial.

5.2 Sin embargo, debe tenerse en cuenta que este *supuesto* no significa necesariamente que todo el inventario de mercancías deba incluirse en la valoración del inmueble. Por ejemplo, cabe la posibilidad de que ciertos equipos sean titularidad de *terceros* y que, por tanto, no formen parte del interés objeto de valoración. Debe hacerse constar en el informe cualquier *supuesto* que se establezca acerca de la inclusión del inventario de mercancías en la valoración.

5.3 Puede darse el caso de que haya activos tangibles que sean necesarios para el desarrollo de la actividad comercial de la entidad operativa pero cuya titularidad sea independiente de los terrenos y las edificaciones, o que estén sujetos a cargas o arrendamientos financieros independientes. En tales casos, puede ser necesario establecer el *supuesto* de que los propietarios o beneficiarios de cualquier carga autorizarían la transmisión de los activos como parte de la venta de la entidad operativa. Si no se tiene la certeza de que tal *supuesto* puede establecerse, el valorador deberá sopesar detenidamente, y dejar constancia fehaciente de ello en el informe, la repercusión potencial que tendría sobre la valoración la falta de disponibilidad de esos activos para cualquier persona que comprase o arrendase la entidad operativa.

5.4 Cuando los *inmuebles ligados a una actividad económica* se venden o arriendan como entidades operativas perfectamente equipadas, el comprador u operador debe normalmente renovar las licencias u otras autorizaciones legales necesarias, así como tomar posesión de los beneficios que se deriven de los certificados, títulos o permisos existentes. Si el valorador establece un *supuesto* diferente, deberá hacerlo constar como un *supuesto especial*.

5.5 Cuando no sea posible examinar las licencias, las autorizaciones, los certificados y los permisos relativos al inmueble, o exista otra información que no pueda ser verificada, deben identificarse en el informe los *supuestos* establecidos, junto con una recomendación de que la existencia de los mismos debe ser verificada por los asesores jurídicos del cliente.

6 La evaluación del potencial comercial

6.1 Existe una diferencia entre el valor de mercado de un inmueble ligado a una actividad económica y el valor de inversión (o valía) para ese operador concreto. El operador estimará la valía de los beneficios netos actuales y potenciales de la entidad operativa que opera en el formato elegido. Aunque el operador actual puede ser un licitador potencial en el mercado, el valorador necesitará comprender los requisitos y los beneficios alcanzables por otros licitadores potenciales, así como la dinámica del mercado libre, para llegar a emitir una opinión sobre el valor del inmueble en cuestión.

6.2 Se considera que un inmueble ligado a una actividad económica es una entidad comercial individual y, por ende, normalmente se valora en base al supuesto de que va a continuar desarrollándose la actividad comercial en él.

6.3 Al evaluar el potencial comercial futuro, el valorador debe excluir aquella facturación y aquellos costes que sean atribuibles exclusivamente a las circunstancias personales, o a la habilidad, a la experiencia y a los conocimientos, a la reputación y/o al nombre comercial del operador existente. Sin embargo, el valorador debe reflejar el potencial comercial adicional que puede obtener un gestor razonablemente eficiente que tome posesión del inmueble en la *fecha de valoración*.

6.4 El rendimiento comercial real debe compararse con el rendimiento de tipos de inmuebles ligados a una actividad económica similares y el rendimiento de estilos de operar análogos. Por lo tanto, es fundamental poseer una comprensión adecuada del beneficio potencial de esos tipos de inmuebles y de cómo se comparan entre ellos. El valorador de un inmueble ligado a una actividad económica debe comprobar, tomando como referencia otras transacciones del mercado y de otros inmuebles ligados a una actividad económica similares, si la transacción en cuestión representa la facturación sostenible en las condiciones actuales del mercado. Si se dispone de ellas, las cuentas de explotación del inmueble en cuestión y de inmuebles similares tal vez requieran ajustes para reflejar las circunstancias del gestor razonablemente eficiente.

6.5 En muchas entidades comerciales, el instrumento de cesión del negocio será la venta del derecho de propiedad del inmueble o del derecho de arrendamiento del mismo. Esas pruebas de las transacciones pueden utilizarse como pruebas comparables en la valoración de inmuebles ligados a una actividad económica, siempre y cuando el valorador esté en una posición que le permita excluir el valor de los elementos constituyente de la transacción que no sean pertinentes. Algunos ejemplos de ellos serían las mercancías, los bienes consumibles, el dinero efectivo, las obligaciones y los intangibles (tales como las marcas comerciales o los contratos, en la medida en que el gestor razonablemente eficiente no dispusiese de ellos).

6.6 Los cambios relativos a la situación de competencia en los mercados pueden incidir notablemente en la rentabilidad y, por ende, en el valor. El valorador debe ser consciente de la repercusión de los niveles futuros y actuales de competencia en el mercado. Si se prevé un cambio significativo en los niveles actuales de competencia en el mercado, el valorador debe indicarlo claramente en el informe y debe comentar la incidencia general que podría tener en la rentabilidad y en el valor.

6.7 Ciertas influencias externas, tales como la construcción de una nueva carretera o cambios en la legislación aplicable, pueden asimismo incidir en el potencial comercial y, por ende, en el valor del inmueble ligado a una actividad económica.

6.8 Cuando se pretende reflejar los costes del comprador en la valoración (normalmente en el caso de las valoraciones de inversiones), se debe adoptar el enfoque o método de mercado habitual en el mercado, y deberá hacerse constar en el informe un comentario al respecto.

6.9 Cuando se está desarrollando una actividad comercial en el inmueble y se espera que ésta continúe en el futuro, se expresará la valoración de la siguiente forma:

El *valor de mercado [o renta de mercado]* como una entidad operativa totalmente equipada teniendo en cuenta el potencial comercial supeditado a cualquier supuesto o supuesto especial acordado entre las partes... *[que debe exponerse claramente]*.

7 Enfoque o método de valoración de inmuebles sin actividad mercantil

7.1 El proceso de valoración de inmuebles sin actividad mercantil es el mismo que el señalado en el párrafo 5, Enfoque o método de valoración de una entidad operativa perfectamente equipada, pero cuando el inmueble esté desocupado, ya sea tras el cese de la actividad comercial o porque es un inmueble nuevo que no ha desarrollado ninguna actividad comercial, deberán establecerse otros *supuestos*. Por ejemplo, un inmueble desocupado puede haber sido despojado de la totalidad o de gran parte de su inventario de mercancías, o puede ser que, en el caso de un inmueble nuevo, éste no haya puesto al día el inventario de mercancías, pero ambos inmuebles podrían no obstante ser valorados teniendo en cuenta su potencial comercial.

7.2 Es probable que el cese de una entidad operativa y la retirada de la totalidad o de una parte de las mercancías incida sobre el valor del inmueble. Por lo tanto, sería apropiado expresar el valor en base a uno o más de los *supuestos especiales*, así como expresar el valor en base a la situación actual. Esto se suele requerir cuando se trata del asesoramiento prestado a un prestamista sobre el valor de un *inmueble ligado a una actividad económica* como garantía de un préstamo. Por ejemplo, las diferencias podrían reflejar el coste y el tiempo invertidos en la compra de mercancías y en la preparación del inventario, en la obtención de nuevas licencias, en la selección del personal y en la obtención de la facturación sostenible.

7.3 Cuando el inmueble esté desocupado, en el informe de valoración se indicará:

El valor de mercado [o renta de mercado] del inmueble desocupado teniendo en cuenta el potencial comercial supeditado a los siguientes supuestos especiales ... *[que debe exponerse claramente]*.

8 Prorrateo

8.1 El valorador puede necesitar hacer o se le puede requerir que haga un prorrateo indicativo de una valoración o del precio de una transacción, destinados a:

- un análisis comparativo
- su inclusión en *estados financieros* en cumplimiento de las normas de contabilidad aplicables

- préstamos garantizados o
- fines fiscales.

8.2 Ese prorrateo del *valor de mercado* normalmente hará referencia a:

- los terrenos y las edificaciones que reflejan el potencial comercial y
- el inventario de mercancías.

8.3 A la hora de considerar el prorrateo del precio de una transacción, especialmente donde la venta se produzca a través de la transferencia de la participación en una sociedad limitada, el valorador debe proceder con cautela ya que la transacción puede, además de lo que establece el párrafo 8.2, reflejar lo siguiente:

- las existencias, los bienes consumibles y el dinero efectivo
- *intangibles* y
- las obligaciones tales como salarios, impuestos, deudas, etc.

8.4 Los prorrateos a efectos fiscales deben ser compatibles con la normativa específica aplicable y se encuentran fuera del ámbito de esta aplicación.

9 Valoraciones realizadas con fines de inversión

9.1 El enfoque básico de las valoraciones con fines de inversión de *inmuebles ligados a una actividad económica* es el mismo que para cualquier otra categoría de inmueble. Cuando la inversión sea una cartera o un conjunto de inmuebles, se aplicará la OBPVA 8, Valoración de carteras, colecciones y conjuntos de bienes.

9.2 Al valorar una inversión relativa a un inmueble ligado a una actividad económica, el valorador deberá evaluar la facturación sostenible y la rentabilidad obtenible futura, tal y como se indica en el párrafo 3.1. También es necesario evaluar la renta de mercado del inmueble al objeto de determinar la garantía del flujo de ingresos y el potencial de crecimiento. La renta a abonar y la revisión aplicable serán determinadas en función de las condiciones del contrato de arrendamiento existente o del que haya sido propuesto.

9.3 El tipo de capitalización adoptado para la valoración de inversiones difiere del de las valoraciones de inmuebles desocupados. Con carácter general, la tasa de retorno de la inversión vendrá determinada por las transacciones realizadas en el mercado relativas a inversiones similares en inmuebles ligados a una actividad económica. Obviamente, debido a las diferentes características de los inmuebles ligados a una actividad económica y la amplia variedad de contratos de arrendamiento, es fundamental analizar detenidamente las transacciones comparables.

9.4 El valorador incluirá las instalaciones y los accesorios del arrendador en los terrenos y en las edificaciones, pero probablemente no el inventario de mercancías, que suele ser propiedad del arrendatario. No obstante, el valorador deberá recalcar la importancia del inventario de mercancías para el potencial comercial y el valor del inmueble.

OBPVA 5 Valoración de instalaciones y equipos

1 Ámbito

1.1 El material en esta Orientación sobre la buena praxis de valoración – Aplicación [OBPVA] proporciona comentarios adicionales sobre la implementación práctica de la **NIV 220, Instalaciones y equipos**. Todos los requisitos obligatorios están resaltados en **negrita**.

2 Antecedentes

2.1 Las instalaciones y los equipos constituyen una parte significativa de la clase de activos conocida como activos fijos materiales pero con unas características especiales que los distinguen de la mayoría de *bienes inmuebles*. Este hecho influye en la metodología empleada para clasificar, estimar e indicar el valor de las instalaciones y los equipos. Las instalaciones y los equipos pueden estar anejos a *bienes inmuebles* en su totalidad o en parte, y pueden ser susceptibles de ser desplazados o reubicados. Ciertos tipos de instalaciones y equipos pueden depreciarse de forma lineal a un ritmo distinto que los *bienes inmuebles* debido al rápido cambio tecnológico de algunos sectores del mercado. Con frecuencia, su valor difiere notablemente, dependiendo de si un elemento de la instalación o del equipo se valora en combinación con otros activos dentro de una unidad operativa o como un elemento independiente para su intercambio. Asimismo, también afectará a la valoración si se considera el elemento de la instalación o equipo in situ [situado en su lugar operativo] o va a ser trasladado.

2.2 En líneas generales, las instalaciones y los equipos pueden dividirse en las siguientes categorías:

- **Instalaciones:** son los activos que se combinan con otros y que pueden incluir elementos que forman parte de una infraestructura industrial, de servicios públicos, servicios de instalaciones del edificio, de edificios especializados y de maquinaria y equipos que conforman un conjunto.
- **Maquinaria:** Elemento individual o conjunto de máquinas que pueden emplearse, instalarse u operarse de forma remota en conexión con procesos industriales o comerciales tanto de un usuario, como del sector comercial o del sector empresarial [una máquina es un aparato utilizado para un proceso específico] o
- **Equipos:** término colectivo que designa otros activos tales como maquinaria diversa, herramientas, muebles, accesorios e instalaciones, instalaciones comerciales accesorias, vehículos y herramientas sueltas que se utilizan en la actividad diaria de la empresa o entidad.

2.3 No siempre es fácil definir los límites entre estas categorías, y los criterios utilizados pueden variar en función del sector de mercado en el que se utilizan los activos, el propósito de la valoración y los acuerdos nacionales e internacionales en materia de contabilidad pertinentes.

2.4 El principio general es que los activos destinados principalmente a suministrar servicios a los edificios o al personal deben ser valorados como parte integrante del inmueble si normalmente se incluyen en la venta del mismo o en la clasificación del balance. Sin embargo, es prácticamente seguro que se produzcan excepciones a este principio general cuando la valoración se requiera para ser incluida en el balance de la empresa o cuando se requiere a efectos fiscales. En estos casos, el cliente puede solicitar una valoración independiente de determinados elementos de la instalación o el equipo que suministra los servicios al inmueble.

2.5 En una valoración realizada para ser incluida en los *estados financieros*, el tratamiento otorgado a los activos fijos en las cuentas de la entidad normalmente ofrecerán alguna orientación sobre los elementos concretos de las instalaciones y de los equipos que pueden ser valorados de forma independiente. No obstante, en muchos casos, el valorador deberá esclarecer con el cliente y con sus asesores qué elementos de las instalaciones y de los equipos deben incluirse en la valoración.

2.6 Cuando se contrata a diferentes valoradores para realizar valoraciones de instalaciones y equipos, es necesario que exista una comunicación muy estrecha entre ellos al objeto de evitar posibles omisiones o duplicidades.

3 Las instalaciones y los equipos que se incluyen habitualmente en la valoración como parte integrante de un inmueble

3.1 Son los siguientes:

- los elementos asociados a los suministros del inmueble (gas, electricidad, agua, drenaje, protección contra incendios y seguridad)
- los equipos de calefacción, agua caliente y aire acondicionado que no sean parte integrante de cualquier proceso de producción y
- las estructuras y las instalaciones que no son parte integrante de los equipos de producción, por ejemplo, las chimeneas, construcciones específicas para instalaciones y los trenes de producción.

3.2 En ocasiones, los elementos que son valorados habitualmente junto con los terrenos y las edificaciones están sujetos al interés de un *tercero*, por ejemplo, un acuerdo financiero o un arrendamiento financiero (véase el párrafo 5, Activos sujetos a cargas). El valorador debe extremar las precauciones en tales casos y solicitar el asesoramiento del cliente y de sus asesores en relación con el tratamiento de este tipo de activos, el cual puede variar en función de la legislación y la jurisdicción. En estos casos, la valoración y el informe pueden requerir *supuestos especiales* que deberán ser acordados por escrito en el momento de la contratación.

4 Valoración de instalaciones y equipos por separado

4.1 Las instalaciones y los equipos que son valorados independientemente del inmueble pueden dividirse en varias categorías de activos. A menudo los “activos fijos” vienen definidos por las normas de contabilidad en vigor en el país o estado en cuestión. Es posible que haya que identificar y valorar por separado las diferentes categorías dependiendo del propósito de la valoración.

4.2 A continuación se citan algunos ejemplos de “activos fijos”:

- las instalaciones y los equipos de suministro y de producción
- los accesorios y la decoración
- los equipos de las oficinas, incluidos los ordenadores
- el mobiliario de oficina
- los vehículos y la infraestructura de transporte y
- las instalaciones móviles.

4.3 Entre los elementos que no siempre pueden ser considerados como “activos fijos” cabe destacar:

- los elementos especialmente concebidos para el producto [como por ejemplo moldes, plantillas y troqueles]
- las piezas de repuesto
- el software operativo, las licencias y las autorizaciones
- las existencias [el inventario]
- los materiales en curso de comercialización
- los establecimientos y
- el trabajo en curso.

4.4 Aunque los *intangibles* no se consideran instalaciones ni equipos, las dos clases de activos a menudo operan en sintonía, lo cual puede repercutir en sus valores individuales o en su globalidad. En tales casos, el valorador debe establecer los *supuestos* adecuados a este efecto [preferiblemente en la fase de contratación] y antes de presentar el informe de la valoración. Los valoradores deben ser asimismo conscientes del hecho de que la definición de *intangibles* puede variar en función de la ley, la praxis local y los acuerdos en materia de contabilidad. A continuación se enunciar varios ejemplos de *intangibles*:

- los registros de datos comerciales y administrativos, dibujos, diseños y datos técnicos
- las licencias y autorizaciones
- el software informático
- las licencias, los sistemas operativos, los *fondos de comercio*, el conocimiento técnico [*know-how*], las patentes, las marcas registradas, los nombres comerciales y otros derechos de propiedad intelectual.

5 Activos sujetos a cargas

5.1 Resulta frecuente que las instalaciones y los equipos estén sujetos a acuerdos de arrendamiento o de financiación. Tales acuerdos basados en el activo o respaldados por él van desde sencillos contratos de compra de alquiler/leasing hasta contratos de financiación complejos y transfronterizos. Por ello, los valoradores deberán establecer la base a emplear en el informe, así como los *supuestos especiales* en el momento de la contratación, o acordar y documentar los *supuestos* a medida que avanza la instrucción. En concreto, el valorador deberá tener en cuenta las condiciones del contrato de alquiler/ financiación, las partes interesadas y la totalidad de las circunstancias comerciales y, en este sentido, deberá colaborar con otros asesores.

5.2 Las Normas Nacionales e Internacionales de Información Financiera y las normas de los reguladores de préstamos con respecto al tratamiento de los activos arrendados/ financiados están sujetas a revisiones y cambios periódicos. Los valoradores deben establecer claramente las bases y el alcance del trabajo propuesto en relación a tales normas con el fin de garantizar que la valoración resultante es adecuada a las circunstancias particulares.

6 Consideraciones importantes

6.1 A la hora de valorar instalaciones y equipos en base al valor de mercado, la DBPV 4 párrafo 1.2, Valor de mercado, requiere una indicación de si la valoración presupone que los activos se mantendrán en su lugar operativo o si se valoran en base a su retirada (en su conjunto o como elementos individuales). También puede ser necesario establecer otros *supuestos*, dependiendo de la finalidad de la valoración.

Entre los ejemplos figuran:

- la forma en que el inmueble va a ser comercializado (por ejemplo, en su conjunto o como elementos individuales)
- el método de venta supuesto
- las cuestiones medioambientales
- las posibles restricciones sobre el método de venta (por ejemplo, las condiciones del arrendamiento impiden la venta en una subasta)
- si el comprador o el vendedor van a asumir los costes de desmantelamiento y de retirada
- si se han previsto el coste de reposición después de la retirada y, si es así, quién asumirá ese coste.

6.2 Si se realiza una valoración con vistas a enajenar las instalaciones y los equipos como elementos independientes del inmueble en el que están situados, puede haber restricciones temporales en cuanto al tiempo disponible para su comercialización y retirada; por ejemplo, si el contrato de arrendamiento está próximo a su vencimiento o si viene determinado por un evento anterior (como por ejemplo insolvencia). Si el valorador considera que este plazo de tiempo resulta inadecuado para la correcta comercialización, a tenor de lo definido en el marco conceptual del *valor de mercado*, es posible que deba establecer un *supuesto especial* en el marco del informe. Sin embargo, el valorador debe siempre informar del

valor de mercado de referencia, en primer lugar, seguido del asesoramiento comercial [que no estará recogido en el Libro Rojo] en relación con el precio de venta probable y otras circunstancias más amplias. El valorador no debe describirlo como un valor de “venta forzosa” [véase la **DBPV 4 párrafos 4.6 a 4.10, Valoraciones que reflejan una limitación real o prevista a su comercialización, y ventas forzosas**], a menos que el empleo de tal término se requiera de acuerdo con la jurisdicción en la que el valorador presenta el informe [por ejemplo, en Holanda].

6.3 Si, en opinión del valorador, no existe ninguna restricción a *fecha de valoración*, pero el cliente solicita asesoramiento sobre la repercusión que dicha restricción pudiera tener en el plazo de comercialización, se puede establecer en el informe un valor de mercado sujeto a un supuesto especial que esclarezca la restricción temporal presupuesta y los motivos de la misma, siempre y cuando el informe también contenga, en primera instancia, el valor de mercado sin restricciones. Esto resulta especialmente importante en relación con préstamos basados en activos, ejecuciones hipotecarias o instrucciones relativas a la insolvencia.

6.4 Muchas de las exigencias en materia de inspección señaladas en la DBPV 2, Inspecciones y comprobaciones, pueden ser fácilmente adaptadas a las instalaciones y los equipos. Para realizar una valoración, el valorador debe primero establecer determinadas cuestiones tales como el tipo, la especificación, capacidad y finalidad de los elementos a valorar y, a continuación, considerar cuestiones tales como la antigüedad, eficiencia, estado, obsolescencia funcional y económica, así como la vida económica útil total estimada y restante.

6.5 Al igual que sucede en la valoración de otras clases de activos y teniendo en cuenta la, a menudo, amplia y compleja variedad de instalaciones y equipos [y los sectores de mercado en que se enmarcan], normalmente resultará poco eficiente [y a veces imposible] para el valorador establecer todos y cada hecho de material que podría incidir en la valoración. Es por ello que el alcance de las investigaciones llevadas a cabo por el valorador y los supuestos que se exponen en la valoración, deberán ser acordados con el cliente en el momento de la contratación [en la medida en que puedan ser razonablemente previstos] e incluirse en el informe.

6.6 De forma análoga, habrá ocasiones en que los factores que incidan sobre otras clases de activos [p.ej. terrenos y edificaciones], afecten también a la valoración de las instalaciones y los equipos. Entre los ejemplos figuran los contratos de arrendamiento de breve duración relativos a un inmueble, las propuestas de remodelación, o la contaminación del terreno y de las instalaciones que requeriría que las mismas sean descontaminadas antes de ser retiradas.

7 Medidas normativas

7.1 Con frecuencia la actividad industrial está sujeta a legislaciones y normativas específicas. El incumplimiento de estos imperativos legales puede conllevar la suspensión del derecho a utilizar las instalaciones y los equipos en cuestión. Muchos de ellos son específicos de las instalaciones y del proceso que está siendo considerado y de legislaciones y normativas nacionales y locales más amplias. Por tanto, desde la perspectiva de valoración, a la hora de determinar la medida en que la normativa puede, o podría, afectar a la valoración, el valorador debe tener en cuenta el tipo de instalación, la actividad, el propósito de la valoración y su alcance.

7.2 Cuando existan dudas sobre el cumplimiento de las normativas que afectan al valor de las instalaciones y los equipos, el valorador deberá tratar el asunto con el cliente y sus asesores, y hacer referencia al resultado en el informe, ya sea acordando establecer *supuestos* en el informe o aludiendo a la conformidad de lo indicado por el cliente y por cualquier asesor de éste.

OBPVA 6 Valoración de intangibles

1 Ámbito

1.1 La norma internacional de valoración y la información orientativa relacionada empleada en las valoraciones de *intangibles* es la **NIV 210, Intangibles, que los valoradores deben examinar**. Abarca la valoración de *intangibles* en relación con las adquisiciones, fusiones y la venta de empresas o partes de empresas y la compraventa de *intangibles*. El material en esta Orientación sobre la buena praxis de valoración – Aplicación [OBPVA] proporciona comentarios adicionales sobre la implementación práctica de la **NIV 210, Intangibles**. Todos los requisitos obligatorios están resaltados en **negrita**.

2 Introducción

2.1 La **NIV 210, Intangibles párrafo C1** define un *intangible* como un “activo no monetario que se manifiesta por su valor económico. No posee apariencia física, pero concede derechos y beneficios económicos a su titular”. Se trata por tanto de un activo que es susceptible de ser separado o escindido de la entidad empresarial y vendido, transferido, explotado, arrendado o intercambiado de forma individual o con un activo, una obligación o un contrato relacionado. Los *intangibles* no identificables que surgen de derechos contractuales o legales que pueden o no ser escindidos de la entidad, u otros derechos y otras obligaciones, se denominan generalmente “*fondo de comercio*”.

2.2 Entre los ejemplos de *intangibles* identificados cabe destacar:

- activos relacionados con la comercialización
Son activos habitualmente asociados y principalmente utilizados en la comercialización o promoción de los productos o servicios de una empresa [marcas comerciales, marcas, nombres comerciales, imagen comercial, nombres de dominios de internet, cabeceras de periódicos, acuerdos de no competencia]
- activos relacionados con un cliente o un proveedor
Son activos que surgen de las relaciones con los clientes y los proveedores o del conocimiento de éstos, y que se utilizan en el desarrollo, la adquisición, la gestión y el mantenimiento de los clientes de una empresa [listas de clientes, relaciones de pedidos atrasados, contratos de clientes y relaciones afines, relaciones no contractuales con los clientes]
- activos de índole artística
Son activos que se derivan de productos o servicios artísticos que están protegidos

por un derecho contractual o legal [derechos de autor y de diseño], y que dan lugar a beneficios entre los que se incluyen las regalías de obras artísticas [obras de teatro, óperas, composiciones de ballet, libros, revistas, periódicos, obras musicales, imágenes, fotografías, vídeos, películas, programas de televisión]

- activos de índole tecnológica

Son activos que representan el valor de la innovación o de los avances tecnológicos y que pueden surgir de los derechos no contractuales para el empleo de la tecnología, o que están protegidos a través de derechos legales o contractuales [tecnología patentada, programas de software informático, tecnología no patentada, bases de datos, secretos comerciales, pesquisas y desarrollo en curso, procesos de fabricación y conocimiento técnico (*know-how*)].

2.3 Los *intangibles* pueden ser contractuales o no contractuales. Los activos basados en un contrato representan el valor de los derechos que se derivan de los acuerdos contractuales [licencias, regalías, y acuerdos para la suspensión de un contrato o procedimiento; contratos de publicidad, de construcción, de gestión y de servicios, o contratos de arrendamiento de suministros; permisos de construcción; acuerdos de franquicia; derechos de explotación y difusión; derechos de uso contractual distintos de los expresamente clasificados o adecuadamente considerados como activos tangibles; contratos de administración; y contratos de trabajo].

2.4 Un importante *intangible* es el *fondo de comercio*. La **NIV 210, Intangibles, párrafo C11** define el *fondo de comercio* como “cualquier beneficio económico futuro que surge de un negocio, de un interés inherente a un negocio o de la utilización de un grupo de activos que no admiten división [*goodwill*, en inglés]”. Los beneficios que pueden formar parte del *fondo de comercio* incluyen las sinergias que siguen a una combinación empresarial y son específicos de la empresa. Ejemplos de *fondo de comercio* son las economías de escala que de otro modo no se reflejarían en los valores de otros activos; las oportunidades de crecimiento, tales como la incursión en otros mercados; y el capital organizativo, por ejemplo, los beneficios obtenidos a partir de una red montada. A menudo se percibe el *fondo de comercio* como la cantidad remanente tras deducir los valores de otros activos tangibles e *intangibles* identificables del valor total de la empresa.

2.5 Los *intangibles* se diferencian entre sí por características tales como la titularidad, la función, la posición en el mercado y la imagen. Por ejemplo, las marcas de zapatos de moda de señoras pueden caracterizarse por el uso de unos colores y estilos concretos, así como por el precio. Asimismo, si bien los *intangibles* que pertenecen a la misma clase tienen, inevitablemente, características similares, también hay aspectos que los diferencian de otros activos similares.

2.6 Es importante que el valorador ejerza de forma regular la actividad de valoración de *intangibles*, puesto que es fundamental tener conocimiento práctico sobre los factores que inciden en un determinado inmueble (véase la **NP 2 párrafo 3, Habilitaciones del miembro**).

3 Condiciones de contratación

3.1 El conocimiento en materia de valoración que tienen los clientes varía ampliamente. Algunos tienen un conocimiento profundo sobre los derechos propietarios de intangibles

y sobre la valoración de *intangibles*, mientras que otros no están familiarizados con los términos y conceptos utilizados por los valoradores de *intangibles*.

3.2 Es imprescindible que las *condiciones de contratación* se entiendan y se pacten entre el valorador y el cliente antes de que dé comienzo la instrucción. Será asimismo preciso identificar cualquier activo complementario o contributivo y alcanzar un acuerdo sobre si deben ser incluidos o no. Los activos contributivos son aquellos que se utilizan junto con el activo objeto de valoración para generar flujos de caja. En los casos en que no deban valorarse los activos contributivos, será importante esclarecer si la intención es pues valorar el activo principal de forma independiente.

3.3 Es posible que los valoradores deseen elaborar cartas de contratación tipo que puedan ser utilizadas para cualquier tipo de instrucción de valoración. En aquellos casos en los que la valoración deba observar el Libro Rojo de RICS, el valorador deberá redactar unas *condiciones de contratación* que observen las condiciones mínimas establecidas en la **NP 2 párrafo 7, Condiciones de contratación**, y la **DBPV 1 párrafo 1, Condiciones mínimas de contratación**.

Pueden darse situaciones en las que un interés inherente al activo a valorar esté compartido con otros, y en tales casos, habrá de especificarse claramente.

4 Conceptos de valoración

4.1 Es importante entender correctamente el motivo por el que se solicita al valorador que realice la valoración, dado que la valoración del *intangible* puede ser necesaria para una amplia variedad de propósitos. Entre los ejemplos figuran la presentación de informes financieros, la fiscalidad, las asignaciones del sector público, las transacciones y las emisiones de acciones, la opinión de valor justo, los acuerdos bancarios, la insolvencia y administración, la gestión del conocimiento, o la revisión de la cartera. El propósito introducirá varios conceptos de valor, algunos regidos por el derecho y la jurisprudencia, y otros regidos por las normas internacionales y nacionales de la praxis de valoración profesional.

4.2 Las bases de valoración habitualmente empleadas en estos tipos de valoraciones [las cuales no están todas ellas reconocidas por las NIV o el Libro Rojo] son el *valor razonable*, el valor de mercado razonable, el *valor de mercado* y el valor de mercado libre. Los valoradores deben ser conscientes de los requisitos establecidos por la **NP 1 párrafo 1, Aplicación obligatoria**, siempre que se realice una valoración escrita.

4.3 Dependiendo de qué normas y praxis se observen en lo relativo al concepto, la conclusión de la valoración respecto del mismo activo puede ser distinta. Por ejemplo, debido a las normas relativas a las valoraciones fiscales, una autoridad fiscal podría contemplar una valoración de forma diferente de la que lo haría un litigante, el socio de una fusión o un *comprador especial*.

4.4 Salvo cuando existan serios indicios de lo contrario, la presunción es la de un “negocio en marcha” y que el activo continuará teniendo una vida útil en el futuro previsible. En algunos casos, este período se basa en lo que viene indicado por la ley, o en las condiciones de los acuerdos o protocolos pertinentes que rigen el activo. Sin embargo, a los efectos de la presentación de informes financieros, podría ser preciso considerar el valor de aquellos *intangibles* que van a ser enajenados o abandonados.

4.5 En multitud de casos será necesario aplicar más de un método o enfoque de valoración, especialmente cuando la información o las pruebas sean insuficientes. En tales casos, el valorador podrá, en su lugar, emplear métodos o enfoques adicionales, ajustados quizá a una base ponderada, para obtener el valor final.

5 Due diligence de la valoración

5.1 En consonancia con la NP 2 párrafo 3, Habilitaciones del miembro, los valoradores deben tener las competencias necesarias para realizar valoraciones de intangibles. Como requisito mínimo, los valoradores no deben contemplar la realización de una valoración si se carece de un conocimiento profundo y de la comprensión necesaria de cuestiones tales como:

- los derechos de los propietarios del activos o activos
- la trayectoria del activo y las actividades asociadas a él
- según proceda, el estado del sector en cuestión, de las perspectivas económicas generales y de los factores políticos.

5.2 Entre los requisitos de información necesarios para ayudar al valorador a la hora de comprender los activos en cuestión figurarían:

- las cuentas de resultados más recientes asociadas al activo en cuestión, e información pormenorizada de proyecciones o previsiones actuales y anteriores
- descripción y trayectoria del activo en cuestión, incluyendo las protecciones legales y los derechos asociados a ellas [deberá darse a conocer el grado en que tales derechos legales han sido evaluados]
- información sobre el activo y cualquier documentación de apoyo (por ejemplo, registros, aplicaciones territoriales, marketing, investigación y desarrollo técnico, documentación, gráficos de diseño y manuales)
- otros acuerdos de garantía
- información pormenorizada de las actividades concretas que explotan los **intangibles**
- informes de valoración anteriores
- producto(s) comercializado(s), respaldado(s) o extendido(s) por la empresa e intangibles
- si alguien más está autorizado a utilizar los **intangibles**, y si está previsto que así sea
- mercado(s) de la empresa, competencia, barreras a la incursión en esos mercados, planes de negocios y de comercialización, **due diligence**
- licencias, alianzas estratégicas e información pormenorizada sobre las sociedades en participación [**joint venture**]
- si los acuerdos contractuales pueden ser cedidos o transferidos en cualquier acuerdo de **intangibles** o de regalías
- principales clientes y proveedores
- objetivos, tendencias o desarrollos previstos en el sector y cómo estos pueden afectar a la empresa o al activo
- políticas contables

- análisis de las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas (DAFO)
- condicionantes de mercado clave (p.ej. monopolio o posición de mercado dominante, cuota de mercado)
- grandes gastos de capital previstos
- posiciones de la competencia
- tendencias estacionales o cíclicas
- cambios tecnológicos que repercutan en el activo
- vulnerabilidad de cualquier fuente de materias primas o de cualquier acuerdo
- si se ha producido alguna adquisición o fusión reciente en el sector en torno a la **fecha de valoración**, así como los criterios que se aplicaron
- gestión de la investigación y del desarrollo (por ejemplo, acuerdos de no divulgación, subcontratistas, formación e incentivos)
- si existe una declaración sobre el activo de propiedad intelectual que establezca el alcance de la titularidad de los derechos de propiedad intelectual, y los intereses de terceros (si los hubiera)
- examen de las licencias comparables de activos similares.

5.3 Será necesario, en la medida en que ello sea posible, verificar los hechos y la información empleados en la valoración, y comparar la praxis y el rendimiento de la empresa con la buena praxis del sector.

5.4 Gran parte de la información a utilizar en la valoración procederá del cliente(s) y es posible que no se pueda verificar. En tales casos, el informe de valoración deberá reflejar esta coyuntura.

6 Método de valoración

6.1 En términos generales, la teoría de la valoración reconoce tres enfoques o métodos de valoración, incluyendo intangibles. Dichos enfoques o métodos son el **enfoque o método de mercado** [en ocasiones conocido como el enfoque o método de comparación de mercado directo], el **enfoque o método de capitalización de rentas**, el **enfoque o método de coste de reposición**.

6.2 Cada enfoque o método requiere que el valorador adopte una estimación de la vida útil restante del activo. Podría tratarse un período de tiempo limitado, fijado por la duración de un contrato o la esperanza de vida normal en el sector, o podría ser un período de tiempo indefinido. A la hora de determinar la esperanza de vida deberán considerarse una serie de factores, entre ellos: los aspectos jurídicos, técnicos, económicos y funcionales. La esperanza de vida que se le presume a un activo con licencia por un período de tiempo determinado puede ser más corta si es probable que un producto competidor superior salga al mercado antes del vencimiento de dicha licencia. En estos casos, el valorador debe emitir un dictamen al respecto.

Enfoque o método de mercado

6.3 El **enfoque o método de mercado** estima el valor de un activo comparándolo con operaciones de compraventa recientes o con ofertas de inmuebles sustitutos o similares,

así como información de mercado pertinente. Sin embargo, rara vez es posible encontrar tales pruebas relacionadas con activos idénticos.

6.4 Los dos *enfoques o métodos de mercado* principales son el “enfoque o método múltiple de mercado” y el “enfoque o método basado en transacciones similares”.

6.5 El enfoque o método múltiple de mercado se centra en la comparación del activo en cuestión con datos orientativos tales como las tasas de la industria de regalías. A la hora de aplicar este enfoque o método, cuestiones tales como las tasas de regalías que se evalúan y ajustan en base a las fortalezas y debilidades del activo en cuestión en relación con activos similares. Posteriormente se aplican a los datos operativos pertinentes del activo en cuestión con el fin de obtener una indicación del valor. Por lo general, los datos obtenidos se ajustan de forma adecuada para reflejar las diferentes propiedades o características.

6.6 El enfoque o método basado en transacciones similares emplea indicadores de valoración fundamentados en los cambios históricos de transacciones que se han producido en el mismo sector del activo en cuestión, o en sectores relacionados. Los datos derivados se ajustan posteriormente y se aplican a los datos operativos pertinentes del activo en cuestión con el fin de obtener una indicación del valor.

6.7 En algunos sectores, los activos se compran y se venden en base a la praxis de mercado establecida o en base a ciertas reglas generales, las cuales a menudo [aunque no de forma exclusiva] se derivan de indicadores o porcentajes de facturación y no de indicadores ligados a la generación de beneficios. Cuando existan tales reglas generales es posible que el valorador deba tenerlas en consideración.

Enfoque o método de capitalización de rentas

6.8 El *enfoque o método de capitalización de rentas* tiene una serie de variantes. Cuando se aplican [utilizando, por ejemplo, el enfoque o método de flujo de caja descontado (DCF, por sus siglas en inglés)] estiman el valor de un activo por el valor actual de sus beneficios económicos futuros. Estos beneficios pueden incluir los ingresos, los ahorros de costes, las deducciones fiscales y los ingresos producto de su enajenación.

6.9 Cuando se aplican a la valoración de *intangibles*, las indicaciones de valor se desarrollan descontando los flujos de caja previstos a su valor actual a una tasa de retorno que incorpora la tasa libre de riesgo para el uso de los fondos, la tasa de inflación prevista y los riesgos asociados a la inversión en cuestión. La tasa de descuento seleccionada se basa generalmente en las tasas de retorno disponibles de inversiones alternativas de tipo y calidad similares en la *fecha de valoración*.

6.10 El *enfoque o método de capitalización de rentas* también acepta enfoques o métodos tales como el enfoque o método de exención de regalías, que queda definido en la **NIV 210, Intangibles, párrafo C24** como un enfoque o método que estima que “el valor de *intangibles* [...] se determinará tomando como referencia el valor de los pagos de regalías hipotéticos que se ahorrarían si el activo fuera de propiedad, en comparación con la licencia de *intangibles* de terceros”.

6.11 También existe el enfoque o método de “ganancias extraordinarias de períodos varios”. Se trata de un enfoque o método de estimación de los beneficios económicos de

intangibles durante varios períodos de tiempo mediante la identificación de los flujos de caja asociados al uso del activo y la deducción de una comisión periódica que refleje un rendimiento justo del uso de los activos contributivos.

6.12 El *enfoque o método de capitalización de rentas*, tal como se aplica empleando la *base de valoración* de las ganancias capitalizadas, es común en las valoraciones de *intangibles*. En cada caso será necesario comprender perfectamente los beneficios económicos y contables, su comportamiento histórico y las previsiones.

6.13 La estimación de los *intangibles* y de los derechos de propiedad intelectual incluye técnicas para identificar aquellas ganancias que están específicamente asociadas al activo en cuestión, tales como el diferencial de los beneficios de explotación, los beneficios extraordinarios y la exención de regalías. Tras identificar los beneficios atribuibles al activo en cuestión, se adoptan técnicas de capitalización de ganancias y de flujos de caja descontados.

Enfoque o método de coste de reposición

6.14 El *enfoque o método de coste de reposición* indica el valor de un activo por el coste de crear o sustituir el activo por otro similar. Cuando se aplica a la valoración de *intangibles*, la obsolescencia, el mantenimiento y el valor temporal del dinero son aspectos que merecen consideración. Cuando la *base de valoración* a emplear en la valoración sea el *valor de mercado*, las indicaciones relativas a la obsolescencia deben quedar justificadas por datos del mercado.

7 Técnicas del valor actual

7.1 Las técnicas del valor actual [PVT, por sus siglas en inglés] estiman el valor de un activo por el valor actual de su flujo de caja económico futuro, que es la liquidez que genera un activo, o un conjunto de activos, o una empresa de negocios a lo largo de un período de tiempo.

7.2 Entre las cuestiones a tener en cuenta en relación con esta técnica cabe destacar:

- el número de años durante los que se aplica el flujo de caja
- la tasa de capitalización o la tasa de descuento aplicada al final del período de tiempo
- la tasa o las tasas de descuento adoptada[s]
- si la inflación está integrada en el flujo de caja
- qué otras variables deben ser tenidas en cuenta en relación con el flujo de caja en el futuro
- el perfil comercial del activo· los rendimientos iniciales y operativos, la tasa interna de retorno [TIR] y el valor terminal.

7.3 Cuando se aplique un enfoque o método basado en las técnicas del valor actual, es importante tener en cuenta las transacciones de mercado (es decir, las transacciones comparables) que reflejan el mismo enfoque o método de valoración. Es posible que a la hora de adoptar un enfoque o método basado en las técnicas del valor actual, sea más

difícil obtener la información pormenorizada relativa a las transacciones del mercado. No obstante, tales transacciones favorecerán la evaluación de la tasa de descuento a adoptar, la TIR buscada y el enfoque general adoptado por el mercado.

7.4 Si la valoración solicitada corresponde a intangibles concretos, antes de adoptar el modelo del flujo de caja indicado, el valorador debe cuantificar la vida útil restante y la tasa de deterioro asociadas específicamente al uso del activo. Por lo general, este análisis de la vida útil restante cuantificará aquella que sea más corta que:

- la vida física [p.ej. de un activo tangible subyacente]
- la vida funcional [p.ej. de un activo tangible subyacente]
- la vida tecnológica
- la vida económica
- la vida legal.

7.5 La valoración basada en las técnicas del valor actual conllevará, por tanto, estos componentes clave: un pronóstico financiero que identifique el capital intelectual concreto y las ganancias asociadas, así como la tasa de descuento (coste del capital). Se considerarán tanto los riesgos sistemáticos como los no sistemáticos, y la determinación de la tasa de descuento en su aplicación básica exigirá la identificación y aplicación del coste del capital para los flujos de caja conocidos y previstos.

7.6 Se adoptarán el descuento adecuado en el caso del coste del capital medio ponderado, así como la tasa de descuento más básica en el caso de la construcción. Los dos elementos básicos del coste del capital son el coste de la deuda y el coste del capital común. Para favorecer el cálculo de una tasa de retorno y de una tasa de descuento adecuadas, el valorador emplea una serie de enfoques o métodos diferentes que incluyen el modelo de fijación de los precios de los activos de capital (CAPM, por sus siglas en inglés), la teoría explicativa del arbitraje de precios e híbridos en función de las circunstancias concretas.

7.7 Puede solicitarse al valorador que tenga en cuenta los *intangibles* en un contexto de licencias, por ejemplo, la concesión de licencias dentro o fuera de la tecnología o de las patentes. Gran parte de lo que queda tratado en esta aplicación tiene relevancia a la hora de estimar una tasa de retorno adecuada en los cálculos relativos a la tasa de regalías. En la práctica, la tasa se calcula tomando como referencia alguno o la totalidad de los siguientes elementos:

- las licencias existentes para los intangibles (el enfoque o método basado en ejemplos comparables)
- las normas del sector en materia de licencias para activos similares (el *enfoque o método de mercado*)
- la asignación de los beneficios económicos derivados de la utilización, por ejemplo, de inventos patentados (en ocasiones llamada beneficios disponibles o enfoque o método analítico)
- la práctica de concesión de licencias (el enfoque o método basado en reglas generales).

7.8 La estimación de licencias examina cuestiones específicas tales como:

- cómo se negociaron otras licencias pertinentes
- *intangibles* y apoyo

- duración del contrato de licencia
- exclusividad
- condiciones especiales para acuerdos especiales
- geografía
- sector en el que se otorgó la licencia a los intangibles
- cualquier relación especial.

Incluso si la práctica anterior en materia de licencias es comparable, sólo puede proporcionar un punto de referencia. Los intangibles, por su naturaleza, son únicos e incluyen la realización de numerosos ajustes que son necesarios para establecer una comparación justa.

7.9 Las técnicas del valor actual demuestran los enfoques o métodos tales como el enfoque o método de exención de regalías [véase el párrafo 6.10 Enfoque o método de capitalización de rentas].

8 Informes

8.1 En los casos en los que una valoración deba observar el Libro Rojo, el valorador deberá redactar un informe que observe las condiciones mínimas establecidas en la **DBPV 3, Informes de valoración**. Por lo general, el informe consta de una breve sección introductoria o resumen ejecutivo que define la instrucción, resume la conclusión y sirve de introducción a la información pormenorizada del informe. La estructura debe ir de lo general a lo específico, ofreciendo así un flujo lógico de datos y análisis en el que tengan cabida todas las consideraciones necesarias, para llegar a las conclusiones de la valoración.

8.2 La mayoría de las situaciones conforman secciones principales de la siguiente manera, aunque no necesariamente en este orden:

- introducción
- propósito y *base de valoración*
- objeto de la valoración
- descripción y trayectoria del activo(s), y la entidad de negocio en que ha(n) sido utilizados
- contabilidad y políticas contables
- análisis de *estados financieros*, en su caso
- análisis del plan de negocios y de marketing, y perspectivas
- resultados de la búsqueda de transacciones comparativas
- sector en el que se emplea el activo
- entorno económico, rendimientos y evaluación del riesgo
- enfoques o métodos de valoración y conclusión
- advertencias, declaraciones de limitación de responsabilidad y limitaciones.

8.3 Algunos informes contarán con una sección independiente que incluye un análisis general de la metodología de valoración, que a menudo sigue a la introducción. Si los datos de índole nacional, regional y económica son importantes para la empresa y los activos, se puede dedicar una sección propia a cada uno de ellos.

8.4 Cuando proceda, la información factual, o las fuentes de la misma, deben ser identificadas, ya sea en el cuerpo del informe o en los apéndices. Cuando el informe haya sido elaborado por un experto al objeto de un litigio, debe cumplir con los requisitos que establezca la jurisdicción local [por ejemplo, en el Reino Unido, la Ley de enjuiciamiento civil [CPR, por sus siglas en inglés].Parte 35], y debe por tanto contener todas las revelaciones de información pertinentes, incluida la declaración acerca de las cualificaciones del experto y la “declaración jurada”.

9 Confidencialidad

9.1 La información relativa a muchos *intangibles* será de carácter confidencial. Los valoradores deben hacer todo lo que esté a su alcance para preservar dicho carácter confidencial y, más en concreto, en relación con la información obtenida con respecto a activos comparables. Cuando así lo exija el cliente, el valorador de *intangibles* deberá cumplir con todas las solicitudes de suscripción de acuerdos de no divulgación o de acuerdos similares.

OBPVA 7 Valoración de bienes personales, entre ellos arte y antigüedades

1 Introducción y ámbito

1.1 Esta Orientación sobre la buena praxis de valoración – aplicaciones [OBPVA] proporciona comentarios adicionales sobre la aplicación de la **DBPV 1-4** del Libro Rojo en relación a los “bienes personales”, siendo éstos activos [u obligaciones] señalados en el siguiente punto 1.2.

1.2 A efectos de esta OBPVA, se entenderá por “bienes personales” aquellos activos [u obligaciones] que no están permanentemente unidos a terrenos o edificaciones:

- **incluyendo**, sin ánimo limitativo, artes decorativas, antigüedades, pinturas, piedras preciosas y joyería, artículos de colección, accesorios y mobiliario, así como otros artículos generales
- **excluyendo** instalaciones comerciales accesorias, instalaciones y equipos, empresas o los intereses inherentes a empresas, o *intangibles*.

Las valoraciones de bienes personales pueden surgir en muchos contextos diferentes y para una gran variedad de propósitos que pueden incluir, pero no se limitan a, los siguientes:

- cobertura de seguro
- daños o pérdidas
- fiscalidad [contribuciones a obras benéficas, impuesto sobre donaciones, impuesto sobre el patrimonio, pérdidas en accidentes]
- presentación de informes financieros
- transacciones de negocios
- pleitos, incluidos los alegatos de fraude
- planificación del patrimonio, distribución equitativa y sucesiones
- acuerdos prenupciales
- disolución del matrimonio
- disolución del negocio
- asesoramiento sobre la adquisición o disposición de los bienes
- garantía del préstamo
- quiebra
- valoración del inventario.

1.3 Esta lista no es definitiva, ya que pueden existir variaciones nacionales o regionales y, en cualquier jurisdicción, las exigencias legales tendrán prioridad, por ejemplo, cuando se realicen valoraciones para calcular las obligaciones tributarias, incluyendo sucesiones.

1.4 Es fundamental esclarecer el propósito de la valoración, el cual a menudo determinará la *base de valoración* concreta a utilizar. Véase la **DBPV 1 párrafo 2(c), Condiciones mínimas de contratación**.

2 Condiciones de contratación

2.1 Para definir correctamente la instrucción de valoración y entender las responsabilidades del valorador, éste debe identificar el cliente y cualquier otro individuo que pudiera hacer uso de la valoración [usuarios previstos] para garantizar que la valoración sea significativa y no induzca a error.

2.2 Las *condiciones de contratación*, incluidas las condiciones mínimas establecidas en la **DBPV 1, Condiciones mínimas de contratación**, quedarán por lo general acordadas por el valorador y el cliente antes de que dé comienzo la instrucción de valoración. Cuando sea necesario iniciar la valoración antes de que las *condiciones de contratación* hayan quedado totalmente documentadas, todas las cuestiones concernientes a dichas condiciones deben ser señaladas al cliente y documentadas antes de emitir el informe [véase la **DBPV 1 párrafos 4, 5 y 6, Condiciones mínimas de contratación**].

2.3 A la hora de acordar las *condiciones de contratación*, el valorador debe asesorar al cliente acerca de las posibles repercusiones que cualesquiera otras cuestiones pertinentes puedan tener sobre el valor, como por ejemplo la procedencia del objeto o la repercusión de grupos de objetos que están siendo valorados como un conjunto y no de forma individual. No hacerlo podría inducir a error y crear una falsa impresión

de incumplimiento de la **DBPV 3, Informes de valoración**.

3 Identificación del mercado

3.1 Las valoraciones se basan en una comprensión del mercado en el que tiene lugar la valoración. Los valoradores deben evaluar la naturaleza y el estado del mercado que proporciona el contexto para llevar a cabo sus comprobaciones y conclusiones de valor. Los **párrafos 10–14, El Mercado del Marco de las NIV** establece consideraciones que el valorador deberá tener en cuenta, incluido el nivel de la actividad, de la confianza y del mercado.

3.2 Los valoradores de bienes personales deben reconocer que existen diferentes mercados en los que un determinado activo puede ser transaccionado, y que cada uno puede generar sus propios datos de ventas. En concreto, un activo puede tener un valor diferente en el comercio al por mayor, en el comercio al por menor, o en subasta. El valorador deberá identificar y analizar el mercado de referencia en consonancia con el bien objeto de valoración y la finalidad de la valoración a realizar. Debe asimismo reconocer que las valoraciones realizadas con el objetivo de asesorar en una venta entre empresas que comercian con un tipo de activo concreto pueden diferir de las valoraciones entre una empresa y un coleccionista particular.

3.3 A la hora de identificar el mercado, los valoradores de bienes personales deben ser conscientes de que el método de venta podría incidir en el precio de venta resultante. Por ejemplo, las subastas por internet y otros tipos de transacciones electrónicas pueden abrir

el mercado para algunos tipos de bienes a aquellos compradores potenciales que de otro modo podrían no comprar o pujar en base a las limitaciones de índole temporal o de lugar.

3.4 En lo que respecta a los bienes personales, a menudo se mantienen grupos de activos como colecciones que, de ser divididas, pueden valer significativamente más o menos por artículo, que cuando se mantenían como colecciones. El valorador deberá evaluar si la tenencia del conjunto de estos activos incide de algún modo en su valoración y, en consecuencia, asesorar al cliente.

4 Inspección, investigación y análisis

4.1 Los valoradores de bienes personales deben recopilar, verificar y analizar los datos de ventas pertinentes, las condiciones económicas y del mercado y la información relacionada que conduce a conclusiones de valor realistas. La **DBPV 2, Inspecciones y comprobaciones**, y la **NIV 102, Implementación**, establecen los requisitos a observar a la hora de realizar las investigaciones.

4.2 El valorador de bienes personales debe siempre ser consciente de que el grado de fiabilidad de los datos de ventas anteriores puede ser limitado. El valorador deberá siempre evaluar la fiabilidad de los datos a emplear para respaldar su análisis. Las fuentes de información empleadas en el análisis deben quedar documentadas.

4.3 El valorador debe tener en cuenta cualquier limitación o condición que ponga trabas a la inspección, a la investigación y/o al análisis. En caso de que existan tales limitaciones, es posible que el valorador deba establecer supuestos/supuestos especiales. La **DBPV 4, Bases de valoración, supuestos y supuestos especiales**, establece los requisitos relativos a los supuestos y los supuestos especiales. Los supuestos establecidos deberán ser comentados y acordados con el cliente antes de concluir la valoración, y deberán asimismo quedar documentados claramente tanto en las **condiciones de contratación** como en el informe.

4.4 El valorador debe considerar los datos económicos y de mercado, tales como la oferta y la demanda en el mercado y los movimientos que tienen lugar en él. Cuando exista un grado de incertidumbre con respecto a la información empleada o al estado del mercado, el valorador deberá consultar la OBPVA 9, Valoraciones en mercados susceptibles de cambio: certeza e incertidumbre.

4.5 Cuando el valorador haga uso de los servicios de otros consultores especializados y/o de otros profesionales expertos, deberá, en la medida en que ello sea necesario a los efectos de la valoración, cerciorarse de que el experto está capacitado y que los servicios se prestan de manera competente.

5 Valoración

Enfoques o métodos de valoración y sus aplicaciones

5.1 Los tres enfoques o métodos para obtener el *valor de mercado* [tal y como se define en las NIV] de los bienes personales son:

5.1.1 El enfoque o método de comparación de ventas

Este método de valoración proporciona una indicación del valor del bien personal comparando la información relativa a la venta del activo en cuestión con la venta de activos idénticos o similares para los que se dispone de información relativa a las ventas. Este es el enfoque más frecuentemente empleado a la hora de valorar bienes personales. Cuando el valorador emplee este enfoque, deberá extremar las precauciones a la hora de analizar los datos de ventas comparables apropiados.

5.1.2 El enfoque o método de coste de reposición

Este método de valoración proporciona una indicación del valor del bien personal en base a los costes actuales estimados para reproducir o crear un bien personal de igual calidad, utilidad y comerciabilidad. Este enfoque incluye la sustitución por una réplica y la sustitución por un facsímil. Una réplica es una copia del objeto original, tan parecida como sea posible al objeto original en cuanto a naturaleza, calidad y antigüedad de los materiales, pero creada a partir de métodos modernos de construcción o fabricación. Un facsímil es una copia exacta del objeto original, creada con materiales de una naturaleza, calidad y antigüedad similares, utilizando métodos de construcción o fabricación de la época original. Ambos métodos [esto es, la réplica o el facsímil] se utilizan normalmente y únicamente a efectos de las compañías de seguros. A la hora de aplicar el **enfoque o método de coste de reposición**, el valorador debe analizar los datos de costes pertinentes y apropiados para estimar el coste de sustitución.

5.1.3 El enfoque o método de capitalización de rentas

Este método de valoración proporciona una indicación del valor del bien personal calculando los beneficios monetarios previstos [tales como un flujo de ingresos] para el activo en cuestión. A la hora de aplicar este enfoque o método, el valorador debe analizar los datos pertinentes y apropiados para estimar, de forma fiable, los ingresos en el mercado en el que se encuentra el bien personal. Los valoradores deben basar las proyecciones de ingresos y gastos futuros en la información, las pruebas y las tendencias históricas; en la oferta y la demanda actual, y en factores competitivos.

5.1.4 En todos los enfoques o métodos, el valorador debe usar un razonamiento prudente y bien informado para sintetizar el análisis en una conclusión de valor lógica.

5.1.5 Todas las conclusiones de valoración deben basarse, en términos razonables, en las pruebas adecuadas y quedar justificadas por las mismas. Si se ha utilizado más de un enfoque o método de valoración en el análisis, el valorador deberá conciliar los resultados.

5.1.6 RICS no dicta qué metodología debe emplear el valorador. No obstante, el valorador debe estar en posición de justificar los motivos por los que ha adoptado un enfoque o método determinado.

Otras consideraciones de valoración

5.2 Al margen de las exigencias que establece la **DBPV 3, Informes de valoración**, la investigación y el análisis que lleve a cabo el valorador debe contemplar:

- el alcance de la información que debe ser comunicada al cliente y a otros usuarios

del informe previstos. El valorador debe tener en cuenta el hecho de que el conocimiento que los clientes tengan en materia de valoraciones puede variar y, por ello, deberá comunicar la información de forma que pueda ser entendida por todos los usuarios previstos del informe.

- el interés objeto de valoración [pueden darse situaciones en las que el bien personal a valorar esté compartido con otros, y en tales casos, habrá de especificarse claramente]
- las características necesarias para establecer la identidad del bien personal [entre ellas el artista o creador, el material o medio, tamaño, título, origen, estilo, la antigüedad, procedencia o historia, condición, las exposiciones previas del bien y las citas recogidas en obras literarias]
- la **base de valoración** y la fuente de la definición [por ejemplo, **valor de mercado**]
- cualquier condición de contratación especial o requisitos normativos
- restricciones, gravámenes, arrendamientos, pactos, contratos, o cualquier other elemento que pueda incidir en la valoración o titularidad del bien personal a valorar
- la medida en que la información proporcionada por terceros puede ser empleada y verificada
- la relación del bien con cualquier **bien inmueble** o **intangibles** que pueda repercutir en la valoración del bien personal
- la importancia de los activos individuales en una instrucción que abarca varios objetos con una amplia gama de valores
- análisis de ventas anteriores del bien objeto de valoración, si procede
- la medida en que las condiciones del mercado y la economía afectan al nivel de certeza de la conclusión de la valoración.

6 Informes

6.1 Corresponde al valorador garantizar que el informe de valoración sea claro y preciso, sin ambigüedades, y que no induzca a error y no genere una falsa impresión. Debe prepararse con independencia, integridad y objetividad [véase la **NP 2 párrafo 4, Independencia, objetividad y conflictos de interés**].

6.2 El valorador debe observar las exigencias mínimas que se enuncian en la **DBPV 3, Informes de valoración**, así como incorporar todas las consideraciones de valoración indicadas en el párrafo 5.2, Otras consideraciones de valoración. Asimismo, cuando el valorador haya utilizado los servicios de consultores especialistas y/o profesionales expertos en el proceso de preparación de la valoración, deberá identificar las fuentes, así como sus credenciales y reconocer sus aportaciones [véase el párrafo 4.5, Inspección, investigación y análisis].

6.3 El nivel de detalle del informe de valoración debe abordar, de manera adecuada, las necesidades del cliente y de los usuarios previstos, la naturaleza del bien personal y el uso previsto de la valoración. Todos los usuarios a quien vaya dirigido del informe deben poder entender la terminología empleada en el mismo.

6.4 El valorador deberá indicar las limitaciones o condiciones relativas a la inspección, investigación o al análisis, y explicar cómo éstas han incidido en las conclusiones del valorador.

6.5 El propósito de la valoración [por ejemplo, asesorar en la disolución de un matrimonio], la *base de valoración* [por ejemplo, el *valor de mercado*] y el nivel de valor [por ejemplo, subasta o trato privado] deben establecerse claramente en el informe.

6.6 El valorador debe informar de que la conclusión cumple con los requisitos especiales del cliente, con el resto de normativas o con la legislación local.

6.7 El valorador debe resumir las investigaciones realizadas y los datos empleados en el análisis. El valorador debe también señalar los enfoques o métodos de valoración empleados [es decir, enfoque o método de comparación, de coste de reposición o de capitalización de rentas] y los fundamentos, así como una explicación de por qué se tuvieron en cuenta otros enfoques o métodos que finalmente fueron rechazados. Si se emplearon varios enfoques o métodos en el análisis, deberá asimismo incluirse en el informe una conciliación de los resultados.

6.8 Al concluir una valoración basada en *supuestos especiales*, como cuando se determina un valor agregado total, éstos deben quedar expresamente señalados junto con la repercusión que, en su caso, los *supuestos especiales* hayan tenido sobre el valor.

6.9 El valorador debe comentar cualquier problema que afecte al grado de certeza de la valoración. El alcance del comentario variará en función de la finalidad que deba cumplir la valoración y del conocimiento que tenga el usuario.

6.10 El empleo de fotografías debe ser apropiado y debe producirse cuando así lo requiera la instrucción.

6.11 Las instrucciones en materia de valoración en determinadas jurisdicciones que abarcan numerosos bienes de bajo valor pueden considerar de gran utilidad el empleo de una plantilla de informe aprobada por RICS que cumple con esta *nota orientativa* [esta plantilla está disponible en www.rics.org].

OBPVA 8 Valoración de carteras, colecciones y conjuntos de bienes

1 Ámbito

1.1 Los **párrafos 23–24, Conjuntos** del **Marco de las NIV** hacen referencia a la valoración de carteras, colecciones y conjuntos de bienes o activos.

1.2 El material en esta Orientación sobre la buena praxis de valoración – Aplicación [OBPVA] proporciona comentarios adicionales sobre cuestiones prácticas que el valorador debe tener en cuenta a la hora de realizar la valoración simultánea de varios bienes para un mismo cliente. Todos los requisitos obligatorios están resaltados en **negrita**.

1.3 Para evitar prestar un asesoramiento erróneo o que pudiese inducir a error, el valorador debe tener presente aspectos tales como la “lotificación” o el agrupamiento de los bienes, la identificación de las diferentes categorías de bienes o activos, así como los *supuestos* o *supuestos especiales* relacionados con la comercialización de los bienes.

2 Identificación de bienes o activos individuales

2.1 En caso de duda sobre lo que constituye un bien o activo individual, el valorador, por lo general, deberá “lotificar” o agrupar los bienes objeto de valoración de la manera en que probablemente se hiciese en el caso de producirse una venta real de los intereses inherentes a los bienes a valorar. No obstante, el valorador deberá tratar las diferentes opciones con el cliente y confirmar el enfoque o método adoptado tanto en las *condiciones de contratación* como en el informe.

2.2 Entre los ejemplos de las situaciones en las que se deben esclarecer de forma expresa los *supuestos* de lotificación establecidos, figuran:

- bienes adyacentes que hayan sido adquiridos por el propietario actual de forma individual [por ejemplo, cuando un promotor haya reunido parcelas con la finalidad de realizar una nueva promoción, o cuando un inversor esté creando una participación estratégica en la localidad]
- bienes separados físicamente que estén ocupados por la misma entidad, donde existe una dependencia funcional entre los bienes [por ejemplo, un aparcamiento que está ubicado independientemente, pero que es utilizado exclusivamente por el ocupante de un edificio]
- cuando la titularidad de un número de bienes o activos independientes supondría una ventaja especial para un propietario u ocupante individual, en razón de los beneficios que podrían derivarse del incremento de la cuota de mercado, o del ahorro en gastos de administración o distribución, como sucede en un bloque de pisos o de hoteles, y

- cuando cada bien individual constituye un componente fundamental de una operación que abarca una gran área geográfica [por ejemplo, como parte de una red de suministros nacional o regional, tales como las antenas de telecomunicación].

2.3 La finalidad de la valoración puede perfectamente dictar la metodología a utilizar. Por ejemplo, puede darse el requisito de informar de los valores de los activos por separado. Deberá esclarecerse con el cliente lo que se entiende por bien individual o por otros activos.

2.4 Con carácter general, deben rechazarse las solicitudes de realización de valoraciones de bienes en base a un *supuesto* que los agrupe de forma artificial. Sin embargo, en determinados casos, las agrupaciones inusuales pueden ser tratadas mediante un *supuesto especial* [véase la **DBPV 4 párrafo 3, Supuestos especiales**].

3 Supuestos de valoración

3.1 Una vez que el valorador haya identificado los lotes que forman parte de una cartera y que han de valorarse de forma individual, deberá tener en cuenta los *supuestos* y *supuestos especiales* que puedan resultar necesarios. Dichos *supuestos* deberán quedar reflejados en las *condiciones de contratación* [véase la **DBPV 1, Condiciones mínimas de contratación**] y en el informe [véase la **DBPV 3, Informes de valoración**]. En los siguientes párrafos se señalan diversos ejemplos de situaciones en las que los distintos *supuestos* pueden repercutir considerablemente en la valoración de una cartera.

3.2 Si toda una cartera, o un importante número de los bienes que la conforman, debieran comercializarse en el mercado al mismo tiempo podría tener el efecto de inundar ese mercado, comportando una caída de sus valores. A la inversa, la oportunidad de adquirir un determinado grupo de bienes podría generar una prima. Dicho de otro modo, el valor del conjunto podría superar la suma de las partes individuales y viceversa.

3.3 Si la valoración se realiza presuponiendo que la cartera continuará siendo del mismo propietario o usuario, por ejemplo, para su inclusión en *estados financieros*, no sería apropiado hacer una reducción o asignación en la valoración para reflejar una posible sobreoferta en el mercado. En el informe deberá constar una declaración en este sentido.

3.4 Si la misma cartera hubiera de ser valorada como garantía de un préstamo garantizado, no deben ignorarse los posibles efectos negativos sobre los bienes individuales en el caso de que toda la cartera fuese puesta a la venta en el mercado al mismo tiempo. En tales casos, sería adecuado señalar que se ha establecido el *supuesto* de que los bienes se comercializarían de manera ordenada, y que no se pondrían todos a la venta al mismo tiempo. No obstante, si existiesen condicionantes que dictasen que el mercado no adoptaría tal *supuesto*, como por ejemplo si el actual propietario tuviese dificultades económicas, esto se convertiría en un *supuesto especial* y debería hacerse constar expresamente su repercusión sobre la valoración [véase la **DBPV 4 párrafo 3, Supuestos especiales**].

3.5 De igual modo, si el valorador atribuye un valor individual a un grupo de propiedades individuales, deberá hacer constar cualquier *supuesto* que fuese necesario para respaldar dicho criterio. Si el valorador considera que el tratamiento de la cartera sobre esta base es algo que no se produciría necesariamente en el mercado, tal *supuesto* se convertiría en un *supuesto especial* [véase la **DBPV 4 párrafo 3, Supuestos especiales**].

4 Requisitos de los informes

4.1 En el caso de que el valor total de los bienes que conforman una cartera difiera significativamente dependiendo de si se venden de forma individual, en grupos o en un solo lote, deberá indicarse claramente en el informe. Los *supuestos* de lotificación que se establezcan deberán incluirse en toda referencia que se haga a éstos que vaya a ser publicada.

4.2 En los casos en que una cartera o un grupo de bienes hayan sido valorados en base al supuesto de que se venderían como un único bien, el *valor de mercado* declarado corresponderá al del grupo en su totalidad. Cualquier desglose del *valor de mercado* de los bienes o activos individuales deberá quedar claramente expresado como tal, haciéndose constar asimismo que este prorrateo no equivale necesariamente al *valor de mercado* de un bien o activo individual.

4.3 A la inversa, si se atribuye una cifra total al conjunto de los *valores de mercado* de cada uno de los bienes o activos individuales que conforman la cartera, debe evitarse presentar esta cifra como el *valor de mercado* de la totalidad de la cartera.

OBPVA 9 Valoraciones en mercados susceptibles de cambio: certeza e incertidumbre

1 Introducción

1.1 La finalidad de esta Orientación sobre la buena praxis de valoración – aplicaciones [OBPVA] es fomentar la buena praxis a la hora de presentar las valoraciones, haciendo referencia a la idea de transmitir una imagen clara a los usuarios respecto al grado de certeza y de riesgo asociado.

1.2 Todas las valoraciones son opiniones profesionales expresadas sobre una base declarada, junto con los correspondientes *supuestos* o *supuestos especiales* [véase la **DBPV 4 párrafo 2, Supuestos**, y la **DBPV 4 párrafo 3, Supuestos especiales**]. Una valoración no es un hecho sino una opinión. El nivel de subjetividad variará inevitablemente en cada caso, como también lo hará el grado de certeza. Es decir, la probabilidad de que la opinión del valorador sobre el *valor de mercado* coincida exactamente con el precio que se podría obtener en una venta real que tuviera lugar en la *fecha de valoración*. El garantizar que los usuarios comprendan y confíen en las valoraciones exige transparencia en el enfoque o método de valoración adoptado y una explicación adecuada de **todos** los factores que pueden incidir significativamente en la valoración.

1.3 A menudo resulta útil e incluso fundamental, para ciertos fines, y para contribuir a la comprensión de la valoración, incluir elementos corroborativos, así como una explicación del enfoque o método adoptado y del contexto del mercado. Tal comentario, contexto y explicación puede no ser siempre necesario. No obstante, los valoradores deberían percibir la prestación de ese asesoramiento como un medio para inculcar una mayor confianza en las valoraciones a los usuarios.

1.4 Los valoradores no deben interpretar una declaración que expresa una menor confianza de la habitual en una valoración, como una admisión de debilidad. De hecho, si el no haber señalado una incertidumbre importante dio al cliente la impresión de que podía haberse dado más peso a la opinión del debido, el informe estaría induciendo a error e incumpliría lo previsto por la **DBPV 3, Informes de valoración**.

2 Cuestiones que pueden incidir en la certeza de una valoración

2.1 La siguiente lista, sin carácter exhaustivo, ofrece algunos ejemplos de cuestiones que pueden incidir de forma sustancial en el nivel de certeza y confianza que puede aplicarse a una opinión de valor:

- condición del valorador
- incertidumbre inherente
- restricciones a las consultas realizadas o la información suministrada
- liquidez y actividad del mercado, y
- inestabilidad del mercado.

Condición del valorador

2.2 La exactitud y relevancia de los dictámenes necesarios para realizar una valoración depende de la competencia técnica, la experiencia y los conocimientos de la persona que la lleva a cabo. La confianza que se pueda depositar en tales dictámenes depende asimismo de la independencia del valorador. El **párrafo 3, Certificación como miembro de la NP 2**, y el **párrafo 4, Independencia, objetividad y conflictos de interés**, establecen los criterios relativos a las cualificaciones y la independencia del valorador y **la DBPV 3, Informes de valoración**, requiere que se confirme en el informe que el valorador posee la suficiente experiencia y no tiene conflicto de interés alguno

Incetidumbre inherente

2.3 La propiedad puede presentar, en ocasiones, determinadas características que dificultan el que el valorador pueda formar una opinión sobre el posible valor. Por ejemplo, puede tratarse de una clase de bien atípico o incluso único. De igual modo, la cuantificación de un cambio significativo, ya esté relacionado con posibles permisos de planificación, o con la existencia de un *comprador especial*, dependerá en gran medida de los *supuestos* que se hayan establecido.

Restricciones a las consultas realizadas o la información suministrada

2.4 Cuando el valorador sólo disponga de información limitada o restringida, ya sea porque así la ha proporcionado el cliente, o debido a las circunstancias de la valoración, se le podrá otorgar menor certeza a la valoración de la que se le otorgaría en circunstancias diferentes. La **DBPV 3 párrafo 7(h), Naturaleza y fuente de la información a utilizar** requiere que se determinen las fuentes de información y que se señale cualquier limitación existente.

Liquidez y actividad del mercado

2.5 En los mercados sin actividad y que presentan bajos niveles de liquidez o con un acceso restringido a la deuda, el volumen de datos disponibles que sirven de base empírica a las valoraciones es reducido. En esos casos, el valorador debe ser tan explícito y transparente como sea posible a fin de demostrar el grado de subjetividad de la conclusión. De forma análoga, en los mercados activos y que cuentan con liquidez, el valorador debe indicar que existe gran abundancia de datos empíricos para respaldar las conclusiones que se han formulado.

Inestabilidad del mercado

2.6 Las perturbaciones en los mercados pueden surgir debido a acontecimientos imprevistos de carácter financiero, macroeconómico, jurídico, político o incluso a causa de desastres naturales. Si la *fecha de valoración* coincide con ese acontecimiento o es inmediatamente posterior al mismo, cabe la posibilidad de que se le otorgue un nivel de certeza menor a la valoración, si se considera que los datos empíricos empleados

son incoherentes o inexistentes, o si el valorador tiene que hacer frente a una serie de circunstancias sin precedentes en las que deba basar su juicio de valor. En tales situaciones, el nivel de exigencia impuesto a los valoradores puede ser excepcionalmente duro. Aunque los valoradores sean capaces de emitir un juicio de valor en esos casos, es importante poner de relieve el contexto en el que se ha emitido ese juicio de valor.

3 Presentación de informes

3.1 La DBPV 3, Informes de valoración, exige que el informe de valoración no conduzca a engaño ni cree falsas impresiones. El valorador debe señalar y comentar cualquier problema que afecte al grado de certeza del informe. El alcance de dicho comentario puede variar en función de la finalidad de la valoración y del formato del informe acordado con el cliente.

3.2 En su caso, el valorador debe también considerar la inclusión de *supuestos especiales* y de análisis de sensibilidad, así como proporcionar una relación completa y clara de por qué se incluyen estos elementos:

- Empleo de *supuestos especiales*: En aquellos casos en los que el valorador pueda prever de forma razonable que se darán valores distintos en función de las diferentes circunstancias, deberá comentar con el cliente la posibilidad de que considere otras tipos alternativos de valoración, esto es, utilizando *supuestos especiales* que reflejen esas diferentes circunstancias. Sin embargo, conviene señalar que los requisitos que establece la **DBPV 4 párrafo 3.3, Bases de valoración, supuestos y supuestos especiales**, la cual dicta que los *supuestos especiales* sólo pueden establecerse si pueden calificarse de realistas, pertinentes y válidos en relación con las circunstancias de la valoración.
- Análisis de sensibilidad: Cuando se hayan identificado temas que puedan incidir de forma sustancial en la certeza de una valoración, puede resultar conveniente realizar un análisis de sensibilidad para demostrar la repercusión que los cambios de esas variables pueden tener sobre la valoración realizada.

3.3 Por lo general no se suele considerar aceptable que un informe de valoración contenga cláusulas tipo de advertencias que traten las cuestiones relativas a la certeza de la valoración. La medida en que una opinión sea incierta será exclusiva de cada valoración y el empleo de cláusulas tipo puede devaluar o poner en tela de juicio el prestigio del asesoramiento prestado por el valorador. Se trata fundamentalmente de prestar asesoramiento profesional acreditado y fidedigno en el informe. Deben señalarse en el informe aquellas cuestiones que afecten al grado de certeza de la valoración.

3.4 A menos que así se solicite específicamente, no es recomendable indicar en una valoración valores dentro de un rango determinado. En la mayoría de los casos, el valorador debe facilitar una única cifra. El empleo de calificativos tales como “en torno a” por lo general no resulta adecuado o apropiado al objeto de transmitir una incertidumbre material sin un comentario explícito adicional. Si surgen valores distintos en función de las diferentes circunstancias, resultará preferible expresarlos mediante *supuestos especiales*.

3.5 Si se incluye en algún informe una medida matemática de incertidumbre, resultará fundamental que el método o modelo utilizado sea explicado adecuadamente y que se destaquen asimismo las posibles limitaciones.

7 Resumen de las modificaciones realizadas a las normas de valoración globales, los apéndices y las notas orientativas de 2012

1 Los cambios realizados en el texto pretenden esclarecer la aplicación de las normas [y más concretamente, dilucidar qué se considera obligatorio y qué no]. El objetivo ha sido eliminar la duplicación/separación de texto y reunirlo en una estructura revisada, en lugar de realizar cambios fundamentales en las normas ya existentes.

2 Los cambios de texto detallados no han sido mencionados de forma individual. No obstante, las modificaciones más importantes a la edición de 2012 del Libro Rojo quedan resumidas a continuación.

Referencia a la edición de 2012 del LR	Modificaciones realizadas – referencia a la edición de 2014 del LR
Introducción	Se ha añadido texto nuevo a fin de explicar el propósito general, el alcance y la interacción con las Normas Internacionales de Valoración
NV 1	NP 1 y NP 2
NV 1.1	La aplicación de las normas recogidas en la NP 1.1 con texto nuevo – La NP 1.6 hace referencia a las excepciones. La NP 1.3 confirma el cumplimiento de las NIV
NV 1.2	Se ha añadido texto nuevo. Cumplimiento [NP 1–4]; Desviaciones [NP 1.7]; Normativa [NP 1.8]
NV 1.3	NP 1.5
NV 1.4	NP 2.6
NV 1.5	NP 2.3
NV 1.6	NP 2.3
NV 1.7	NP 2.4
NV 1.8	NP 2.4
NV 1.9	NP 2.7
Apéndice 1	Incluida en la NP 2.4
NV 2	DBPV 1, DBPV 2, DBPV 4 y NP 2

NV 2.1	DBPV 1 – se ha añadido nuevo texto al objeto de alinear la norma RICS con la NIV 101, Ámbito de trabajo y de incorporar una referencia concreta a las NIV
NV 2.2	DBPV 4.3 – incorpora material nuevo en la DBPV 4.5 sobre los supuestos especiales relativos a las valoraciones prospectivas
NV 2.3	DBPV 4.4
NV 2.4	DBPV 1.2
NV 2.5	DBPV 2.11
NV 2.6	NP 2.8
Apéndice 2	Incluido en la DBPV 1.9
Apéndice 3	Incluida en la DBPV 4
Apéndice 4	Incluida en la DBPV 4
Apéndice 5	OBPVA 2
NV 3	DBPV 4
NV 3.1	DBPV 4.1 alineación del material con el Marco de las NIV
NV 3.2	DBPV 4.1.2
NV 3.3	DBPV 4.1.3
NV 3.4	DBPV 4.1.4
NV 3.5	DBPV 4.1.5
NV 4	OBPVA 1 y OBPVA 2
NV 4.1	OBPVA 1
NV 4.2	OBPVA 2
NV 4.3	OBPVA 1
NV 5	DBPV 2
NV 5.1	DBPV 2
NV 5.2	DBPV 2.9
NV 6	DBPV 3
NV 6	DBPV 3 – se ha añadido nuevo texto al objeto de alinear la norma RICS con la NIV 103 Informes y de confirmar que incorpora todas las exigencias establecidas en la NIV 103
NV 6.1	DBPV 3.7
NV 6.2	DBPV 3.6
NV 6.3	DBPV 3.7 [e]
NV 6.4	DBPV 4.33 – incorpora material nuevo en la DBPV 4.5 sobre los supuestos especiales relativos a las valoraciones prospectivas
NV 6.5	NVRU 1.16.1
NV 6.6	NVRU 1.16.2

7 Resumen de las modificaciones realizadas a las normas de valoración globales, los apéndices y las notas orientativas de 2012

NV 6.7	NVRU 1.16.2
NV 6.8	DBPV 3.7[m]
NV 6.9	DBPV 3.7[d]
NV 6.10	DBPV 3.7[a]
NV 6.11	DBPV 3.5
NV 6.12	DBPV 3.7[j]
Apéndice 6	Incluida en la DBPV 3
Apéndice 7	Apéndice 6 del Reino Unido
Apéndice 8	Documento de la Federación Europea de Hipotecas (European Mortgage Federation) sobre el valor del crédito hipotecario: ya no viene reproducido en el Libro Rojo
Apéndice 9	DBPV 1-DBPV 4 incluyen ahora referencias pormenorizadas a la NIV OBPVA 9.
NO 1	OBPVA 9
NO 2	OBPVA 4
NO 3	OBPVA 8

Resumen de las modificaciones realizadas a la versión de 2012 de las normas de valoración globales, los apéndices y las notas orientativas

NO 4	OBPVA 7
NO 5	OBPVA 5
NO 6	NORU 2
Apéndice de NO 6	NORU 2

Otras publicaciones de RICS

Otras publicaciones de RICS que pueden ser pertinentes a las valoraciones pueden ser consultadas en la página web de RICS www.rics.org/guidance. Incluyen la siguiente directriz de buena praxis obligatoria, las siguientes *notas orientativas* y los siguientes documentos informativos en materia de valoración.

Directriz de buena praxis (obligatoria)

Surveyors que actúan en calidad de testigos periciales [Surveyors acting as expert witnesses], 3ª edición [2008]

Notas orientativas

El amianto y sus implicaciones para los miembros y sus clientes [Asbestos and its implications for members and their clients] [2011]

Subastadores que venden bienes raíces [Auctioneers selling real estate] [2013]

Límites [Boundaries] [2009]

Valoración del capital y del alquiler de edificaciones públicas, bares, restaurantes y discotecas de Inglaterra y Gales [Capital and rental valuation of public houses, bars, restaurants and nightclubs in England and Wales] [2010]

Previsión del flujo de caja [Cash flow forecasting] [Edición global] [2012]

Conflictos de interés [Conflicts of interest] [2012]

Contaminación, medio ambiente y sostenibilidad: implicaciones para los valoradores y sus clientes [Contamination, the environment and sustainability: implications for chartered surveyors and their clients] [2010]

Flujo de caja descontado para inversiones inmobiliarias comerciales [Discounted cash flow for commercial property investments] [2010]

Viabilidad financiera en la planificación [Financial viability in planning] [2012]

La reforma del régimen de alquiler en Inglaterra y Gales [Leasehold reform in England and Wales], 2ª edición [2011];

Terrenos que contienen minerales y emplazamientos para la gestión de residuos [Mineral-bearing land and waste management sites] [2011];

Normas de las agencias inmobiliarias y de mediación [Real Estate Agency and Brokerage Standards] [2011];

Surveying seguro [Surveying safely] [2011]

Sostenibilidad y valoración de inmuebles comerciales [Sustainability and commercial property valuation] [2013]

Valoración de centros de datos [Valuation of data centres] [2011]

Valoraciones para estados financieros con arreglo a UK GAAP [Valuations for financial statements under UK GAAP] [2011]

Valoración de inmuebles de nueva construcción individuales [Valuation of individual new-build homes] [2012]

Valoración de suelo para la promoción de viviendas protegidas [Valuation of land for affordable housing] [2010]

Valoración de suelo para la promoción de viviendas protegidas – Escocia [Valuation of land for affordable housing – Scotland] [2013]

Valoración de centros médicos y quirúrgicos [Valuation of medical centre and surgery premises] [2010]

Valoración de inmuebles rústicos [Valuation of rural property] [2011]

Valoración de árboles en áreas verdes y de usos no madereros [Valuation of trees for amenity and related non-timber uses] [2010]

Valoración de bosques [Valuation of woodlands] [2010]

Documentos informativos

Valoración del capital y del alquiler de estaciones de servicio [Capital and rental valuation of fuel stations] [2012];

Valoración del capital y del alquiler de hoteles en el Reino Unido [Capital and rental valuation of hotels in the UK] [2012];

Los comparables en la valoración de inmuebles [Comparable evidence in property valuation] [2012]

Valoración del inventario de granjas [Farm stocktaking valuations] [2012]

La Fallopija japonesa y los inmuebles residenciales [Japanese Knotweed and residential property] [2012]

Valoración de instalaciones de energía renovable [Valuation of renewable energy installations] [2012]

Valoración de inmuebles sanitarios independientes en el Reino Unido [Valuation of independent healthcare properties in the UK] [2012]

Documentos informativos en materia de valoración [todos son actualmente objeto de revisión]

DIV 3: *Valoración del capital y del alquiler de estaciones de servicio en Inglaterra, Gales y Escocia [The Capital and Rental Valuation of Petrol Filling Stations in England, Wales and Scotland]* (2003)

DIV 12: *Valoración de suelo urbanizable [Valuation of development land]* (2008)

Publicaciones europeas

NOUE 1: *Directivas y normativas de la Unión Europea European pertinentes a las valoraciones [European Union directives and regulations relevant to valuation]* (2013)

International Valuation Standards

2013



International Valuation Standards Council

Copyright © 2013 International Valuation Standards Council.

All rights reserved.

No part of this publication may be translated, reprinted or reproduced or utilised in any form either in whole or in part or by any electronic, mechanical or other means, now known or hereafter invented, including photocopying and recording, or in any information storage and retrieval system, without the prior permission in writing of the International Valuation Standards Council.

Please address publication and copyright matters to the International Valuation Standards Council:

1 King Street, London EC2V 8AU, United Kingdom, Email: contact@ivsc.org

ISBN: 978-0-9569313-6-8

The International Valuation Standards Council, the authors and the publishers do not accept responsibility for loss caused to any person who acts or refrains from acting in reliance on the material in this publication, whether such loss is caused by negligence or otherwise.

Typeset and printed by Page Bros, Norwich



Contents

Introduction	1
Summary of Principal Changes	5
IVS Definitions	7
IVS Framework	11
General Standards	27
IVS 101 Scope of Work	27
IVS 102 Implementation	32
IVS 103 Reporting	35
Asset Standards	39
IVS 200 Businesses and Business Interests	39
IVS 210 Intangible Assets	47
IVS 220 Plant and Equipment	56
IVS 230 Real Property Interests	61
IVS 233 Investment Property under Construction	69
IVS 250 Financial Instruments	76
Valuation Applications	89
IVS 300 Valuations for Financial Reporting	89
IVS 310 Valuations of Real Property Interests for Secured Lending	106
Index	113

Introduction

Valuations are widely used and relied upon in financial and other markets, whether for inclusion in financial statements, for regulatory compliance or to support secured lending and transactional activity. The International Valuation Standards Council (IVSC) is an independent, not-for-profit, private sector organisation that has a remit to serve the public interest. The IVSC's objective is to build confidence and public trust in the valuation process by creating a framework for the delivery of credible valuation opinions by suitably trained valuation professionals acting in an ethical manner.

The International Valuation Standards (IVSs) contain procedures for undertaking valuation assignments using generally recognised concepts and principles, with supporting guidance to assist the consistent application of those principles. The IVSC also promotes standards for the conduct and competency of professional valuers. These are the responsibility of the IVSC Professional Board and are produced and issued independently of the IVSs.

The IVSC Standards Board is the body responsible for setting the IVSs. The Board has autonomy in the development of its agenda and approval of its publications. In developing the IVSs the Board:

- follows established due process in the development of any new standard or related pronouncement, including consultation with providers and users of valuation services and public exposure of all new standards or material alterations to existing standards,
- liaises with other bodies that have a standard-setting function in the financial markets,
- conducts outreach activities including round table discussions with invited constituents and targeted discussions with specific users or user groups.

The objective of the IVSs is to increase the confidence and trust of users of valuation services by establishing transparent and consistent valuation procedures. A standard will do one or more of the following:

- identify or develop globally accepted principles and definitions,
- identify and promulgate procedures for the undertaking of valuation assignments and the reporting of valuations,
- identify specific matters that require consideration and methods commonly used for valuing different types of asset or liability,
- identify appropriate valuation procedures for the major purposes for which valuations are required,

The IVSs contain either:

1. Requirements that have to be followed in order to produce a valuation that is compliant with the standards.
2. Information or guidance that does not direct or mandate any particular course of action but which is intended to assist the development of better and more consistent valuation practice or that helps users better understand a valuation on which they intend to rely.

The IVSs are arranged as follows:

The IVS Framework

This serves as a preamble to all the other IVS standards. The IVS Framework sets forth generally accepted valuation principles and concepts that are to be followed when applying the other standards. The IVS Framework does not include any procedural requirements.

IVS General Standards

These set forth requirements for the conduct of all valuation assignments, except as modified by an Asset Standard or a Valuation Application. They are designed to be applicable to valuations of all types of assets and for any valuation purpose to which the standards are applied.

IVS Asset Standards

The Asset Standards include requirements and a commentary. The requirements set forth any additions to or modifications of the requirements in the General Standards together with illustrations of how the principles in the General Standards are generally applied to that class of asset. The commentary provides background information on the characteristics of each asset type that influence value and identifies the common valuation approaches and methods used.

IVS Valuation Applications

Valuation Applications address common purposes for which valuations are required. Each includes requirements and a guidance section. The requirements set forth any additions to or modifications of the requirements in the General Standards together with illustrations of how the principles in the General Standards and Asset Standards apply when undertaking valuations for that purpose. The guidance section provides information on:

- the valuation requirements of internationally applicable regulations or standards issued by other bodies, eg International Financial Reporting Standards,
- other commonly accepted requirements for valuations for that purpose,
- appropriate valuation procedures to meet these requirements.

Technical Information Papers

Technical Information Papers (TIPs) support the application of the requirements in other standards. A TIP will do one or more of the following:

- Provide information on the characteristics of different types of asset that are relevant to value.
- Provide information on appropriate valuation methods and their application.
- Provide additional detail on matters identified in another standard.
- Provide information to support the judgement required in reaching a valuation conclusion in different situations.

A TIP may provide guidance on approaches that may be suitable but will not prescribe or mandate the use of a particular approach in any specific situation. The intent is to provide information to assist an experienced valuer decide which is the most appropriate course of action to take.

A TIP is not intended to provide training or instruction for readers unfamiliar with the subject and will be primarily focussed on practical applications. A TIP is not a text book or an academic discussion on its subject, and neither will it endorse or reference such texts.

Application of these Standards

When a statement is made that a valuation will be, or has been, undertaken in accordance with the IVSs it is implicit that all relevant standards are complied with and due account taken of any supporting guidance issued by the IVSC. Where a departure is necessary to comply with any legislative or regulatory requirements, this should be clearly explained, see IVS 101 2(k) and IVS 103 5(k).

Assets and Liabilities

The standards can be applied to the valuation of both assets and liabilities. To assist the legibility of these standards, the words asset or assets are deemed to include liability or liabilities, except where it is expressly stated otherwise, or is clear from the context that liabilities are excluded.

Effective Dates

The effective date for each standard is shown in the standard. Because TIPs do not require any specific actions to be taken or avoided they have no effective date.

What is in this book?

This book includes the IVS Framework, the IVS General Standards, the IVS Asset Standards and the IVS Applications approved by the IVSC Standards Board as at 1 July 2013. TIPs are available as separate booklets.

Future changes to these standards

The IVSC Standards Board intends to review all published standards for necessary updating or clarification once every two years. The Board has continuing projects that may result in additional standards being introduced or amendments made to the standards in this publication at any time. News on current projects and any impending or approved changes can be found on the IVSC website at www.ivsc.org.

Summary of Principal Changes

Clarifying the applicability of the Standards to valuation reviews:

It is common for a review to be commissioned of a valuation prepared by another party. Depending on the jurisdiction and local practice this may include the reviewer's own opinion of value, or may be confined to commenting on certain aspects of the valuation, eg the inputs used, investigations undertaken, compliance with standards etc. Clearly if a review contains a valuation then the IVSs are applicable, but it was unclear whether they could be applicable when no valuation opinion is provided. The Board considered that even though a review assignment may not require the reviewer to provide their own opinion of value, it is still in the public interest that the process of reviewing and then reporting on another valuation should be subject to similar principles of transparency and disclosure. Various amendments have been made to IVS 101 *Scope of Work*, IVS 102 *Implementation* and IVS 103 *Reporting* to make it clear that most of the requirements are equally applicable to a review when no valuation opinion is provided as they are to other types of valuation assignment.

Strengthening the requirements on the use of information provided by others.

The Board's attention had been drawn to concern caused by some valuers agreeing to use information provided by others, including the commissioning party, without consideration of its credibility or reliability. Clearly there are many times when a valuer will be asked to rely on information provided by others, such as specialist consultants, when that information can reasonably be accepted as reliable without further question or investigation by the valuer. However, there are cases where unquestioning acceptance of information can produce an unreliable valuation. This is of particular concern if the valuation is to be relied upon by third parties who may not be aware of limitations on the valuer's duty to investigate that may have been agreed with the commissioning party. The Board has agreed amendments to IVS 101 *Scope of Work* that require the extent of any investigation into information to be relied upon during the valuation process to be considered and recorded in the scope of work. It

has also amended IVS 102 Implementation to require further consideration be given to the credibility and reliability of that information during the valuation process and then included a requirement in IVS 103 Reporting for appropriate disclosures to be made in the report.

Updating and cross referencing.

Various other minor amendments have been made to various standards to reflect changes since they were published, to ensure consistency with more recent IVS publications and to ensure that references to other material are current.

Retirement of the Annexes to IVS 230 and IVS 300

The Board agreed the retirement of the Annexe to IVS 230, *Historic Property*. The Board noted that the current annexe does not impose any additional requirements to those in IVS 230. It also is the only guidance on a subset of one of the main asset classes included within the standards and the Board was concerned that this could be seen as setting a precedent for that could lead to many other annexes, eg to IVS 200 for particular types of business or to IVS 220 for particular types of machinery and equipment. Although the Board has projects for specific asset types, these involve the development of guidance on how the principles in the standards are applied and are being issued as Technical Information Papers. The information in the Annexe will still be available on the IVSC website as a standalone paper.

The Annexe to IVS 300, *Property Plant and Equipment in the Public Sector* extensively references the International Public Sector Accounting Standards (IPSAS) requirements. The IPSAS Board is currently undertaking a significant project to develop a Conceptual Framework which includes the appropriate measurement basis for assets held by public sector entities. The IPSAS measurement requirements are therefore liable to change in the near future. The current Annexe is already outdated and contains incorrect information. Also, it has been brought to the Board's attention that there are many different Financial Reporting Standards currently in use in the public sector around the world and the measurement and valuation requirements can vary significantly. IVS 300 is applicable to all valuations for financial reporting regardless of the financial reporting standards that are applicable. It therefore already covers valuations of property plant and equipment under any applicable public sector accounting standards and to have an annexe that just references one set is potentially confusing. For these reasons the Board considered it inappropriate to continue with this Annexe in the standards.

IVS Definitions

The definitions below are of words or phrases used in the *IVS Framework*, the General Standards or in more than one Asset Standard or Valuation Application that have a specific or limited meaning. These terms are italicised in the text of each standard.

Basis of value – a statement of the fundamental measurement assumptions of a valuation.

Cost approach – provides an indication of value using the economic principle that a buyer will pay no more for an asset than the cost to obtain an asset of equal utility, whether by purchase or by construction.

Fair value – the estimated price for the transfer of an asset or liability between identified knowledgeable and willing parties that reflects the respective interests of those parties.¹

Goodwill – any future economic benefit arising from a business, an interest in a business or from the use of a group of assets which is not separable.

Income approach – provides an indication of value by converting future cash flows to a single current capital value.

Intangible asset – a non-monetary asset that manifests itself by its economic properties. It does not have physical substance but grants rights and economic benefits to its owner.

Investment property – property that is land or a building, or part of a building, or both, held by the owner to earn rentals or for capital appreciation, or both, rather than for:

- (a) use in the production or supply of goods or services or for administrative purposes, or
- (b) sale in the ordinary course of business.

¹ This does not apply to valuations for financial reporting – see IVS 300.

Investment value – the value of an asset to the owner or a prospective owner for individual investment or operational objectives.

Market approach – provides an indication of value by comparing the subject asset with identical or similar assets for which price information is available.

Market rent – the estimated amount for which an interest in real property should be leased on the *valuation date* between a willing lessor and a willing lessee on appropriate lease terms in an arm's length transaction, after proper marketing and where the parties had each acted knowledgeably, prudently and without compulsion.

Market value – the estimated amount for which an asset or liability should exchange on the *valuation date* between a willing buyer and a willing seller in an arm's length transaction, after proper marketing and where the parties had each acted knowledgeably, prudently and without compulsion.

Real estate – land and all things that are a natural part of the land, eg trees, minerals and things that have been attached to the land, eg buildings and site improvements and all permanent building attachments, eg mechanical and electrical plant providing services to a building, that are both below and above the ground.

Real property – all rights, interests and benefits related to the ownership of *real estate*.

Special assumption – an assumption that either assumes facts that differ from the actual facts existing at the *valuation date* or that would not be made by a typical market participant in a transaction on the *valuation date*.

Special purchaser – a particular buyer for whom a particular asset has *special value* because of advantages arising from its ownership that would not be available to other buyers in a market.

Special value – an amount that reflects particular attributes of an asset that are only of value to a *special purchaser*.

Synergistic value – an additional element of value created by the combination of two or more assets or interests where the combined value is more than the sum of the separate values.

Trade related property – any type of *real property* designed for a specific type of business where the property value reflects the trading potential for that business.

Valuation date – the date on which the opinion of value applies. The valuation date shall also include the time at which it applies if the value of the type of asset can change materially in the course of a single day.

Valuation Review – The act or process of considering and reporting on a valuation undertaken by another party, which may or may not require the reviewer to provide their own valuation opinion.

IVS Framework

Contents	Paragraphs
Valuation and Judgement	1
Objectivity	2–3
Competence	4–5
Price, Cost and Value	6–9
The Market	10–14
Market Activity	15–17
Market Participants	18–19
Entity Specific Factors	20–22
Aggregation	23–24
Basis of Value	25–28
Market Value	29–34
Transaction Costs	35
Investment Value	36–37
Fair Value	38–42
Special Value	43–46
Synergistic Value	47
Assumptions	48–51
Forced Sales	52–54
Valuation Approaches	55
Market Approach	56–57
Income Approach	58–61
Cost Approach	62–63
Methods of Application	64
Valuation Inputs	65–72

The IVS Framework includes generally accepted valuation concepts, principles and definitions upon which the International Valuation Standards are based. This framework should be considered and applied when following the individual standards and valuation applications.

Valuation and Judgement

1. Applying the principles in these standards to specific situations will require the exercise of judgement. That judgement must be applied objectively and should not be used to overstate or understate the valuation result. Judgement shall be exercised having regard to the purpose of the valuation, the *basis of value* and any other assumptions applicable to the valuation.

Objectivity

2. The process of valuation requires the valuer to make impartial judgements as to the reliance to be given to different factual data or assumptions in arriving at a conclusion. For a valuation to be credible, it is important that those judgements can be seen to have been made in an environment that promotes transparency and minimises the influence of any subjective factors on the process.
3. It is a fundamental expectation that when applying these standards appropriate controls and procedures are in place to ensure the necessary degree of objectivity in the valuation process so that the results can be seen to be free from bias. The *IVSC Code of Ethical Principles for Professional Valuers* provides an example of an appropriate framework of conduct rules. Where the purpose of the valuation requires the valuer to have a specific status or disclosures confirming the valuer's status to be made, the requirements are set out in the appropriate standard. Matters relating to the conduct and ethical behaviour are for Valuation Professional Organisations or other bodies that have a role in regulating or licencing individual valuers.

Competence

4. Because valuation requires the exercise of skill and judgement, it is a fundamental expectation that valuations are prepared by an individual or firm having the appropriate technical skills, experience and knowledge of the subject of the valuation, the market in which it trades and the purpose of the valuation.
5. For complex or large multi-asset valuations, it is acceptable for the valuer to seek assistance from specialists in certain aspects of the overall assignment, providing this is disclosed in the scope of work (see IVS 101 *Scope of Work*).

Price, Cost and Value

6. Price is the amount asked, offered or paid for an asset. Because of the financial capabilities, motivations or special interests of a given buyer or seller, the price paid may be different from the value which might be ascribed to the asset by others.
7. Cost is the amount required to acquire or create the asset. When that asset has been acquired or created, its cost is a fact. Price is related to cost because the price paid for an asset becomes its cost to the buyer.
8. Value is not a fact but an opinion of either:
 - (a) the most probable price to be paid for an asset in an exchange, or
 - (b) the economic benefits of owning an asset.

A value in exchange is a hypothetical price and the hypothesis on which the value is estimated is determined by the purpose of the valuation. A value to the owner is an estimate of the benefits that would accrue to a particular party from ownership.

9. The word “valuation” can be used to refer to the estimated value (the valuation conclusion) or to refer to the preparation of the estimated value (the act of valuing). In these standards it should generally be clear from the context which meaning is intended. Where there is potential for confusion or a need to make a clear distinction between the alternative meanings, additional words are used.

The Market

10. A market is the environment in which goods and services trade between buyers and sellers through a price mechanism. The concept of a market implies that goods or services may be traded among buyers and sellers without undue restriction on their activities. Each party will respond to supply-demand relationships and other price-setting factors as well as to their own understanding of the relative utility of the goods or services and individual needs and desires.
11. In order to estimate the most probable price that would be paid for an asset, it is of fundamental importance to understand the extent of the market in which that asset would trade. This is because the price that can be obtained will depend upon the number of buyers and sellers in the particular market on the *valuation date*. To have an effect on price, buyers and sellers must have access to that market. A market can be defined by various criteria. These include:

- (a) the goods or services that are traded, eg the market for motor vehicles is distinct from the market for gold,
- (b) scale or distribution restraints, eg a manufacturer of goods may not have the distribution or marketing infrastructure to sell to end users and the end users may not require the goods in the volume at which they are produced by the manufacturer,
- (c) geography, eg the market for similar goods or services may be local, regional, national or international.

12. However, although at any point in time a market may be self-contained and be little influenced by activity in other markets, over a period of time markets will influence each other. For example, on any given date the price of an asset in one state may be higher than could be obtained for an identical asset in another. If any possible distorting effects caused by government trading restrictions or fiscal policies are ignored, suppliers would, over time, increase the supply of the asset to the state where it could obtain the higher price and reduce the supply to the state where the price was lower, thus bringing about a convergence of prices.

13. Unless otherwise clear from the context, references in IVS to the market mean the market in which the asset or liability being valued is normally exchanged on the *valuation date* and to which most participants in that market, including the current owner, normally have access.

14. Markets rarely operate perfectly with constant equilibrium between supply and demand and an even level of activity, due to various imperfections. Common market imperfections include disruptions of supply, sudden increases or decreases in demand or asymmetry of knowledge between market participants. Because market participants react to these imperfections, at a given time a market is likely to be adjusting to any change that has caused disequilibrium. A valuation that has the objective of estimating the most probable price in the market has to reflect the conditions in the relevant market on the *valuation date*, not an adjusted or smoothed price based on a supposed restoration of equilibrium.

Market Activity

15. The degree of activity in any market will fluctuate. Although it may be possible to identify a normal level of activity over an extended period, in most markets there will be periods when activity is significantly higher or lower than this norm. Activity levels can only be expressed in relative terms, eg the market is more or less active than it was on a previous date. There is no clearly defined line between a market that is active or inactive.

16. When demand is high in relation to supply, prices would be expected to rise which tends to attract more sellers to enter the market and therefore increased activity. The converse is the case when demand is low and prices are falling. However, different levels of activity may be a response to price movements rather than the cause of them. Transactions can and do take place in markets that are currently less active than normal and, just as importantly, prospective buyers are likely to have in mind a price at which they would be prepared to enter the market.
17. Price information from an inactive market may still be evidence of *market value*. A period of falling prices is likely to see both decreased levels of activity and an increase in sales that can be termed “forced” (see paras 52 to 54 below). However, there are sellers in falling markets that are not acting under duress and to dismiss the evidence of prices realised by such sellers would be to ignore the realities of the market.

Market Participants

18. References in IVS to market participants are to the whole body of individuals, companies or other entities that are involved in actual transactions or who are contemplating entering into a transaction for a particular type of asset. The willingness to trade and any views attributed to market participants are typical of those of buyers and sellers, or prospective buyers and sellers, active in a market on the *valuation date*, not to those of any particular individual or entity.
19. In undertaking a market-based valuation, matters that are specific to the current owner or to one particular potential buyer are not relevant because both the willing seller and the willing buyer are hypothetical individuals or entities with the attributes of a typical market participant. These attributes are discussed in the conceptual framework for *market value* (see paras 30(d) and 30(e)). The conceptual framework also requires the exclusion of any element of *special value* or any element of value that would not be available to market participants generally (see paras 30(a) and 30(f)).

Entity Specific Factors

20. The factors that are specific to a particular buyer or seller and not available to market participants generally are excluded from the inputs used in a market-based valuation. Examples of entity specific factors that may not be available to market participants include the following:
- (a) additional value derived from the creation of a portfolio of similar assets,

- (b) unique synergies between the asset and other assets owned by the entity,
- (c) legal rights or restrictions,
- (d) tax benefits or tax burdens,
- (e) an ability to exploit an asset that is unique to that entity.

21. Whether such factors are specific to the entity or would be available to others in the market generally is determined on a case-by-case basis. For example, an asset may not normally be transacted as a stand-alone item but as part of a group. Any synergies with related assets would transfer to market participants along with the transfer of the group and therefore are not entity specific.

22. If the objective of the valuation is to determine the value to a specific owner, entity specific factors are reflected in the valuation of the asset. Situations in which the value to a specific owner may be required include the following examples:

- (a) supporting investment decisions,
- (b) reviewing the performance of an asset.

Aggregation

23. The value of an individual asset is often dependent upon its association with other related assets. Examples include:

- (a) offsetting assets and liabilities in a portfolio of financial instruments,
- (b) a portfolio of properties that complement each other by providing a prospective buyer with either a critical mass or a presence in strategic locations,
- (c) a group of machines in a production line, or the software required to operate a machine or machines,
- (d) recipes and patents that support a brand,
- (e) interdependent land, buildings, plant and other equipment employed in a business enterprise.

24. Where a valuation is required of assets that are held in conjunction with other complementary or related assets, it is important to clearly define whether it is the group or portfolio of assets that is to be valued or each of the assets individually. If the latter, it is also important to establish whether each asset is assumed to be valued:

- (a) as an individual item but assuming that the other assets are available to a buyer, or

- (b) as an individual item but assuming that the other assets are not available to a buyer.

Basis of Value

- 25. A *basis of value* is a statement of the fundamental measurement assumptions of a valuation.
- 26. It describes the fundamental assumptions on which the reported value will be based, eg the nature of the hypothetical transaction, the relationship and motivation of the parties and the extent to which the asset is exposed to the market. The appropriate basis will vary depending on the purpose of the valuation. A *basis of value* should be clearly distinguished from:
 - (a) the approach or method used to provide an indication of value,
 - (b) the type of asset being valued,
 - (c) the actual or assumed state of an asset at the point of valuation,
 - (d) any additional assumptions or *special assumptions* that modify the fundamental assumptions in specific circumstances.
- 27. A *basis of valuation* can fall into one of three principal categories:
 - (a) The first is to indicate the most probable price that would be achieved in a hypothetical exchange in a free and open market. *Market value* as defined in these standards falls into this category.
 - (b) The second is to indicate the benefits that a person or an entity enjoys from ownership of an asset. The value is specific to that person or entity, and may have no relevance to market participants in general. *Investment value* and *special value* as defined in these standards fall into this category.
 - (c) The third is to indicate the price that would be reasonably agreed between two specific parties for the exchange of an asset. Although the parties may be unconnected and negotiating at arm's length, the asset is not necessarily exposed in the market and the price agreed may be one that reflects the specific advantages or disadvantages of ownership to the parties involved rather than the market at large. *Fair value* as defined in these standards falls into this category.
- 28. Valuations may require the use of different *bases of value* that are defined by statute, regulation, private contract or other document. Although such bases may appear similar to the *bases of value* defined in these standards, unless unequivocal reference is made to IVS in the relevant document, their application may require a different approach from that described in IVS. Such bases have to

be interpreted and applied in accordance with the provisions of the source document. Examples of *bases of value* that are defined in other regulations are the various valuation measurement bases found in International Financial Reporting Standards (IFRS) and other accounting standards.

Market Value

29. *Market value* is the estimated amount for which an asset or liability should exchange on the *valuation date* between a willing buyer and a willing seller in an arm's length transaction, after proper marketing and where the parties had each acted knowledgeably, prudently and without compulsion.
30. The definition of *market value* shall be applied in accordance with the following conceptual framework:
- (a) "the estimated amount" refers to a price expressed in terms of money payable for the asset in an arm's length market transaction. *Market value* is the most probable price reasonably obtainable in the market on the *valuation date* in keeping with the *market value* definition. It is the best price reasonably obtainable by the seller and the most advantageous price reasonably obtainable by the buyer. This estimate specifically excludes an estimated price inflated or deflated by special terms or circumstances such as atypical financing, sale and leaseback arrangements, special considerations or concessions granted by anyone associated with the sale, or any element of *special value*;
 - (b) "an asset should exchange" refers to the fact that the value of an asset is an estimated amount rather than a predetermined amount or actual sale price. It is the price in a transaction that meets all the elements of the market value definition at the *valuation date*;
 - (c) "on the *valuation date*" requires that the value is time-specific as of a given date. Because markets and market conditions may change, the estimated value may be incorrect or inappropriate at another time. The valuation amount will reflect the market state and circumstances as at the *valuation date*, not those at any other date;
 - (d) "between a willing buyer" refers to one who is motivated, but not compelled to buy. This buyer is neither over eager nor determined to buy at any price. This buyer is also one who purchases in accordance with the realities of the current market and with current market expectations, rather than in relation to an imaginary or hypothetical market that cannot be demonstrated or anticipated to exist. The assumed buyer would not pay a higher price than the market requires. The present owner is included among those who constitute "the market";

- (e) “and a willing seller” is neither an over eager nor a forced seller prepared to sell at any price, nor one prepared to hold out for a price not considered reasonable in the current market. The willing seller is motivated to sell the asset at market terms for the best price attainable in the open market after proper marketing, whatever that price may be. The factual circumstances of the actual owner are not a part of this consideration because the willing seller is a hypothetical owner;
- (f) “in an arm’s length transaction” is one between parties who do not have a particular or special relationship, eg parent and subsidiary companies or landlord and tenant, that may make the price level uncharacteristic of the market or inflated because of an element of *special value*. The *market value* transaction is presumed to be between unrelated parties, each acting independently;
- (g) “after proper marketing” means that the asset would be exposed to the market in the most appropriate manner to effect its disposal at the best price reasonably obtainable in accordance with the *market value* definition. The method of sale is deemed to be that most appropriate to obtain the best price in the market to which the seller has access. The length of exposure time is not a fixed period but will vary according to the type of asset and market conditions. The only criterion is that there must have been sufficient time to allow the asset to be brought to the attention of an adequate number of market participants. The exposure period occurs prior to the *valuation date*;
- (h) “where the parties had each acted knowledgeably, prudently” presumes that both the willing buyer and the willing seller are reasonably informed about the nature and characteristics of the asset, its actual and potential uses and the state of the market as of the *valuation date*. Each is further presumed to use that knowledge prudently to seek the price that is most favourable for their respective positions in the transaction. Prudence is assessed by referring to the state of the market at the *valuation date*, not with benefit of hindsight at some later date. For example, it is not necessarily imprudent for a seller to sell assets in a market with falling prices at a price that is lower than previous market levels. In such cases, as is true for other exchanges in markets with changing prices, the prudent buyer or seller will act in accordance with the best market information available at the time;
- (i) “and without compulsion” establishes that each party is motivated to undertake the transaction, but neither is forced or unduly coerced to complete it.

31. The concept of *market value* presumes a price negotiated in an open and competitive market where the participants are acting freely. The market for an asset could be an international market or a local market. The market could consist of numerous buyers and sellers, or could be one characterised by a limited number of market participants. The market in which the asset is exposed for sale is the one in which the asset being exchanged is normally exchanged (see paras 15 to 19 above).
32. The *market value* of an asset will reflect its highest and best use. The highest and best use is the use of an asset that maximises its potential and that is possible, legally permissible and financially feasible. The highest and best use may be for continuation of an asset's existing use or for some alternative use. This is determined by the use that a market participant would have in mind for the asset when formulating the price that it would be willing to bid.
33. The highest and best use of an asset valued on a stand-alone basis may be different from its *highest and best use* as part of a group, when its contribution to the overall value of the group must be considered.
34. The determination of the highest and best use involves consideration of the following:
- (a) to establish whether a use is possible, regard will be had to what would be considered reasonable by market participants,
 - (b) to reflect the requirement to be legally permissible, any legal restrictions on the use of the asset, eg zoning designations, need to be taken into account,
 - (e) the requirement that the use be financially feasible takes into account whether an alternative use that is physically possible and legally permissible will generate sufficient return to a typical market participant, after taking into account the costs of conversion to that use, over and above the return on the existing use.

Transaction Costs

35. *Market value* is the estimated exchange price of an asset without regard to the seller's costs of sale or the buyer's costs of purchase and without adjustment for any taxes payable by either party as a direct result of the transaction.

Investment Value

36. *Investment value* is the value of an asset to the owner or a prospective owner for individual investment or operational objectives.

37. This is an entity-specific *basis of value*. Although the value of an asset to the owner may be the same as the amount that could be realised from its sale to another party, this *basis of value* reflects the benefits received by an entity from holding the asset and, therefore, does not necessarily involve a hypothetical exchange. *Investment value* reflects the circumstances and financial objectives of the entity for which the valuation is being produced. It is often used for measuring investment performance. Differences between the *investment value* of an asset and its *market value* provide the motivation for buyers or sellers to enter the marketplace.

Fair Value

38. *Fair value* is the estimated price for the transfer of an asset or liability between identified knowledgeable and willing parties that reflects the respective interests of those parties.
39. The definition of fair value in IFRS is different from the above. The IVSB considers that the definitions of fair value in IFRS are generally consistent with *market value*. The definition and application of fair value under IFRS are discussed in IVS 300 *Valuations for Financial Reporting*.
40. For purposes other than use in financial statements, *fair value* can be distinguished from *market value*. *Fair value* requires the assessment of the price that is fair between two identified parties taking into account the respective advantages or disadvantages that each will gain from the transaction. It is commonly applied in judicial contexts. In contrast, *market value* requires any advantages that would not be available to market participants generally to be disregarded.
41. *Fair value* is a broader concept than *market value*. Although in many cases the price that is fair between two parties will equate to that obtainable in the market, there will be cases where the assessment of *fair value* will involve taking into account matters that have to be disregarded in the assessment of *market value*, such as any element of *special value* arising because of the combination of the interests.
42. Examples of the use of *fair value* include:
- (a) determination of a price that is fair for a shareholding in a non-quoted business, where the holdings of two specific parties may mean that the price that is fair between them is different from the price that might be obtainable in the market,
 - (b) determination of a price that would be fair between a lessor and a lessee for either the permanent transfer of the leased asset or the cancellation of the lease liability.

Special Value

43. *Special value* is an amount that reflects particular attributes of an asset that are only of value to a *special purchaser*.
44. A *special purchaser* is a particular buyer for whom a particular asset has *special value* because of advantages arising from its ownership that would not be available to other buyers in the market.
45. *Special value* can arise where an asset has attributes that make it more attractive to a particular buyer than to any other buyers in a market. These attributes can include the physical, geographic, economic or legal characteristics of an asset. *Market value* requires the disregard of any element of *special value* because at any given date it is only assumed that there is a willing buyer, not a particular willing buyer.
46. When *special value* is identified, it should be reported and clearly distinguished from *market value*.

Synergistic Value

47. *Synergistic value* is an additional element of value created by the combination of two or more assets or interests where the combined value is more than the sum of the separate values. If the synergies are only available to one specific buyer then it is an example of *special value*.

Assumptions

48. In addition to stating the *basis of value*, it is often necessary to make an assumption or multiple assumptions to clarify either the state of the asset in the hypothetical exchange or the circumstances under which the asset is assumed to be exchanged. Such assumptions can have a significant impact on value.
49. Examples of additional assumptions in common use include, without limitation:
- an assumption that a business is transferred as a complete operational entity,
 - an assumption that assets employed in a business are transferred without the business, either individually or as a group,
 - an assumption that an individually valued asset is transferred together with other complementary assets (see paras 23 and 24 above),
 - an assumption that a holding of shares is transferred either as a block or individually,
 - an assumption that a property that is owner-occupied is vacant in the hypothetical transfer.

50. Where an assumption is made that assumes facts that differ from those existing at the *date of valuation*, it becomes a *special assumption* (see IVS 101 *Scope of Work*). *Special assumptions* are often used to illustrate the effect of possible changes on the value of an asset. They are designated as “special” so as to highlight to a valuation user that the valuation conclusion is contingent upon a change in the current circumstances or that it reflects a view that would not be taken by market participants generally on the *valuation date*.
51. Assumptions and *special assumptions* must be reasonable and relevant having regard to the purpose for which the valuation is required.

Forced Sales

52. The term “forced sale” is often used in circumstances where a seller is under compulsion to sell and that, as consequence, a proper marketing period is not possible. The price that could be obtained in these circumstances will depend upon the nature of the pressure on the seller and the reasons why proper marketing cannot be undertaken. It may also reflect the consequences for the seller of failing to sell within the period available. Unless the nature of and the reason for the constraints on the seller are known, the price obtainable in a forced sale cannot be realistically estimated. The price that a seller will accept in a forced sale will reflect its particular circumstances rather than those of the hypothetical willing seller in the *market value* definition. The price obtainable in a forced sale has only a coincidental relationship to *market value* or any of the other bases defined in this standard. A “forced sale” is a description of the situation under which the exchange takes place, not a distinct *basis of value*.
53. If an indication of the price obtainable under forced sale circumstances is required, it will be necessary to clearly identify the reasons for the constraint on the seller including the consequences of failing to sell in the specified period by setting out appropriate assumptions. If these circumstances do not exist at the *valuation date*, these must be clearly identified as *special assumptions*.
54. Sales in an inactive or falling market are not automatically “forced sales” simply because a seller might hope for a better price if conditions improved. Unless the seller is compelled to sell by a deadline that prevents proper marketing, the seller will be a willing seller within the definition of *market value* (see paras 17 and 30(e)) above).

Valuation Approaches

55. One or more valuation approaches may be used in order to arrive at the valuation defined by the appropriate *basis of value* (see paras

25 to 28 above). The three approaches described and defined in this Framework are the main approaches used in valuation. They all are based on the economic principles of price equilibrium, anticipation of benefits or substitution. Using more than one valuation approach or method is especially recommended where there are insufficient factual or observable inputs for a single method to produce a reliable conclusion.

Market Approach

56. The *market approach* provides an indication of value by comparing the subject asset with identical or similar assets for which price information is available.
57. Under this approach the first step is to consider the prices for transactions of identical or similar assets that have occurred recently in the market. If few recent transactions have occurred, it may also be appropriate to consider the prices of identical or similar assets that are listed or offered for sale provided the relevance of this information is clearly established and critically analysed. It may be necessary to adjust the price information from other transactions to reflect any differences in the terms of the actual transaction and the *basis of value* and any assumptions to be adopted in the valuation being undertaken. There may also be differences in the legal, economic or physical characteristics of the assets in other transactions and the asset being valued.

Income Approach

58. The *income approach* provides an indication of value by converting future cash flows to a single current capital value.
59. This approach considers the income that an asset will generate over its useful life and indicates value through a capitalisation process. Capitalisation involves the conversion of income into a capital sum through the application of an appropriate discount rate. The income stream may be derived under a contract or contracts, or be non-contractual, eg the anticipated profit generated from either the use of or holding of the asset.
60. Methods that fall under the *income approach* include:
- income capitalisation, where an all-risks or overall capitalisation rate is applied to a representative single period income,
 - discounted cash flow where a discount rate is applied to a series of cash flows for future periods to discount them to a present value,
 - various option pricing models.

61. The *income approach* can be applied to liabilities by considering the cash flows required to service a liability until it is discharged.

Cost Approach

62. The *cost approach* provides an indication of value using the economic principle that a buyer will pay no more for an asset than the cost to obtain an asset of equal utility, whether by purchase or by construction.
63. This approach is based on the principle that the price that a buyer in the market would pay for the asset being valued would, unless undue time, inconvenience, risk or other factors are involved, be not more than the cost to purchase or construct an equivalent asset. Often the asset being valued will be less attractive than the alternative that could be purchased or constructed because of age or obsolescence. Where this is the case, adjustments may need to be made to the cost of the alternative asset depending on the required *basis of value*.

Methods of Application

64. Each of these principal valuation approaches includes different detailed methods of application. Various methods that are commonly used for different asset classes are discussed in the Asset Standards.

Valuation Inputs

65. Valuation inputs refer to the data and other information that are used in any of the valuation approaches described in this standard. These inputs may be actual or assumed.
66. Examples of actual inputs include:
- prices achieved for identical or similar assets,
 - actual cash flows generated by the asset,
 - the actual cost of identical or similar assets.
67. Examples of assumed inputs include:
- estimated or projected cash flows,
 - the estimated cost of a hypothetical asset,
 - market participants' perceived attitude to risk.
68. Greater reliance will normally be placed on actual inputs; however, where these are less relevant, eg where the evidence of actual transactions is dated, historic cash flows are not indicative of future cash flows or the actual cost information is historic, assumed inputs will be more relevant.

69. A valuation will normally be more certain where multiple inputs are available. Where only limited inputs are available particular caution is required in investigating and verifying the data.
70. Where the input involves evidence of a transaction, care should be taken to verify whether the terms of that transaction were in accord with those of the required *basis of value*.
71. The nature and source of the valuation inputs should reflect the *basis of value*, which in turn depends on the valuation purpose. For example, various approaches and methods may be used to indicate *market value* providing they use market derived data. The *market approach* will by definition use market derived inputs. To indicate *market value* the *income approach* should be applied using inputs and assumptions that would be adopted by market participants. To indicate *market value* using the *cost approach*, the cost of an asset of equal utility and the appropriate depreciation should be determined by analysis of market-based costs and depreciation. The data available and the circumstances relating to the market for the asset being valued will determine which valuation method or methods are most relevant and appropriate. If based on appropriately analysed market derived data each approach or method used should provide an indication of *market value*.
72. Valuation approaches and methods are generally common to many types of valuation. However, valuation of different types of assets involves different sources of data that must reflect the market in which the assets are to be valued. For example, the underlying investment of *real estate* owned by a company will be valued in the context of the relevant *real estate* market in which the *real estate* trades, whereas the shares of the company itself will be valued in the context of the market in which the shares trade.

General Standards

IVS 101 Scope of Work

Contents	Paragraphs
General Principle	1
Requirements	2
Changes to Scope of Work	3
Effective Date	4

General Principle

1. There are many different types and levels of valuation advice that may be provided. The IVSs are designed to apply to a wide spectrum of valuation assignments including a *valuation review* where the reviewer may not be required to provide their own opinion of value. All valuation advice and the work undertaken in its preparation must be appropriate for the intended purpose. It is also important that the intended recipient of the valuation advice understands what is to be provided and any limitations on its use before it is finalised and reported.

Requirements

2. A scope of work shall be prepared and confirmed in writing that addresses the matters set out below. For certain asset classes or applications there may be variations from this standard or additional matters to be included or considered in preparing the scope of work. These are found in the relevant Asset Standard or Valuation Application. In the following list of requirements references to a valuer include a valuation reviewer and to a valuation assignment include a *valuation review*.

(a) Identification and status of the valuer

A statement confirming:

- (i) the identity of the valuer. The valuer may be an individual or firm;
- (ii) that the valuer is in a position to provide an objective and unbiased valuation;
- (iii) whether the valuer has any material connection or involvement with the subject of the valuation assignment or the party commissioning the assignment;
- (iv) that the valuer is competent to undertake the valuation assignment. If the valuer needs to seek material assistance from others in relation to any aspect of the assignment, the nature of such assistance and the extent of reliance shall be agreed and recorded.

(b) Identification of the client and any other intended users

Confirmation of those for whom the valuation assignment is being produced is important when determining the form and content of the report to ensure that it contains information relevant to their needs.

Any restriction on those who may rely upon the valuation assignment shall be agreed and recorded.

(c) Purpose of the valuation

The purpose for which the valuation assignment is being prepared shall be clearly stated, eg the valuation is required for loan security, to support a share transfer or to support an issue of shares. The purpose of a valuation will determine the *basis of value*.

It is important that valuation advice is not used out of context or for purposes for which it is not intended.

(d) Identification of the asset or liability to be valued

Clarification may be needed to distinguish between an asset and an interest in or right of use of that asset.

If the valuation is of an asset that is utilised in conjunction with other assets, it will be necessary to clarify whether those assets are included in the valuation assignment, excluded but assumed to be available or excluded and assumed not to be available (see *IVS Framework* paras 23 and 24).

(e) Basis of value

The valuation basis must be appropriate for the purpose. The source of the definition of any *basis of value* used shall be cited or the basis explained. This requirement is not applicable to a *valuation review* where no opinion of value is to be provided or no comment is required on the basis of value used.

The valuation bases recognised by IVS are defined and discussed in the *IVS Framework*, but other bases may be used. It may also be necessary to clarify the currency in which the valuation will be reported.

(f) Valuation date

The *valuation date* may be different from the date on which the valuation report is to be issued or the date on which investigations are to be undertaken or completed. Where appropriate these dates should be clearly distinguished.

(g) Extent of investigation

Any limitations or restrictions on the inspection, inquiry and analysis for the purpose of the valuation assignment shall be set out in the scope of work.

If relevant information is not available because the conditions of the assignment restrict the investigation, if the assignment is accepted these restrictions and any necessary assumptions or *special assumptions* made as a result of the restriction shall be recorded in the scope of work.

(h) Nature and source of the information to be relied upon

The nature and source of any relevant information that is to be relied upon and the extent of any verification to be undertaken during the valuation process shall be agreed and recorded.

(i) Assumptions and special assumptions

All assumptions and any *special assumptions* that are to be made in the conduct and reporting of the valuation assignment shall be recorded.

Assumptions are matters that are reasonable to accept as fact in the context of the valuation assignment without specific investigation or verification. They are matters that, once stated, are to be accepted in understanding the valuation or other advice provided.

A *special assumption* is an assumption that either assumes facts that differ from the actual facts existing at the *valuation*

date or that would not be made by a typical market participant in a transaction on the *valuation date*.

Special assumptions are often used to illustrate the effect of changed circumstances on value. Examples of *special assumptions* include:

- that a proposed building had actually been completed on the *valuation date*,
- that a specific contract was in existence on the *valuation date* which had not actually been completed,
- that a financial instrument is valued using a yield curve that is different from that which would be used by a market participant.

Only assumptions and *special assumptions* that are reasonable and relevant having regard to the purpose for which the valuation assignment is required shall be made.

(j) Restrictions on use, distribution or publication

Where it is necessary or desirable to restrict the use of the valuation advice or those relying upon it, this shall be recorded. If matters are identified that are likely to cause the valuation advice to be qualified, this shall also be recorded.

(k) Confirmation that the valuation will be undertaken in accordance with the IVS

While confirmation of conformity with IVS is required, there may be occasions where the purpose of the valuation assignment requires a departure from IVS. Any such departure shall be identified together with justification for that departure. A departure would not be justified if it results in a valuation that is misleading.

(l) Description of report

Confirmation of the format of the report to be provided shall be agreed and recorded. Reference shall be made to any of the report contents specified in IVS 103 *Reporting* that are to be excluded.

Changes to Scope of Work

3. Some of the above matters may not be capable of determination until the valuation assignment is in progress, or changes to the scope may become necessary during the course of the assignment, eg additional information may become available or a matter emerge that requires further investigation. The scope of work requirements can be contained in a single document issued at

the outset or in a series of documents prepared throughout the course of the assignment providing all matters are recorded before the assignment is completed and the valuation report is issued.

Effective Date

4. The effective date of this standard is 1 January 2014, although earlier adoption is encouraged.

IVS 102 Implementation

Contents	Paragraphs
General Principle	1
Investigations	2–5
Valuation Approaches	6–8
Valuation Record	9
Effective Date	10

General Principle

1. Valuation assignments, including *valuation reviews*, shall be conducted in accordance with the principles set out in the IVS Framework that are appropriate for the intended purpose for which the assignment is required and the terms and conditions set out in the scope of work.

Investigations

2. Investigations made during the course of a valuation assignment must be adequate having regard to the purpose for which the valuation is required and the *basis of value* to be reported. References to a valuation or valuation assignment in this standard shall include a *valuation review*.
3. Sufficient evidence shall be assembled by means such as inspection, inquiry, computation and analysis to ensure that the valuation is properly supported. When determining the extent of evidence necessary, professional judgement is required to ensure the information to be obtained is adequate having regard to the purpose of the valuation. As a matter of practical expediency, it is normal for limits to be agreed on the extent of the valuer's investigations. Any such limits shall be recorded in the scope of work.
4. When a valuation assignment involves reliance on information supplied by a party other than the valuer, consideration shall be given as to whether the information is credible or that the information may otherwise be relied upon without adversely affecting the credibility of the valuation opinion. In cases where the valuer has reason to doubt the credibility or reliability of information supplied, such information shall either not be used or the valuer's concerns made known to the commissioning party. In considering the credibility and reliability of information provided account shall be taken of matters such as:
 - the purpose of the valuation,
 - the materiality of the information to the valuation conclusion,

- the expertise of the source in relation to the subject matter,
 - the expertise of the valuer in relation to the subject matter,
 - whether the source is independent of either the subject or the recipient of the valuation,
 - the extent to which the information is in the public domain and
 - the limits on the duty to investigate included in the scope of work
5. The purpose of the valuation, the *basis of value*, the extent and limits on the investigations and any sources of information that may be relied upon are recorded in the scope of work, see IVS 101 *Scope of Work*. If during the course of an assignment it becomes clear that the investigations included in the scope of work will not result in a credible valuation or information to be provided by third parties is either unavailable or inadequate, an appropriate revision to the scope of work shall be made.

Valuation Approaches

6. Consideration shall be given as to the relevant and appropriate valuation approaches. The principal valuation approaches are described in the IVS *Framework* and methods that are commonly used to apply these approaches to different asset types are discussed in the commentaries to the Asset Standards.
7. The most appropriate valuation approach or method will depend upon consideration of the following:
- the adopted *basis of value*, determined by the purpose of the valuation,
 - the availability of valuation inputs and data,
 - the approaches or methods used by participants in the relevant market.
8. More than one valuation approach or method may be used to arrive at an indication of value, especially where there are insufficient factual or observable inputs for a single method to produce a reliable conclusion. Where more than one approach and method is used, the resulting indications of value should be analysed and reconciled to reach a valuation conclusion.

Valuation Record

9. A record shall be kept of the work done during the valuation process for a reasonable period having regard to any relevant legal or regulatory requirements. Subject to any such requirements this record shall include the key inputs, all calculations, investigations

and analyses relevant to the final conclusion, and a copy of any draft or final report provided to the client.

Effective Date

10. The effective date of this standard is 1 January 2014, although earlier adoption is encouraged.

IVS 103 Reporting

Contents	Paragraphs
General Principle	1–3
Report Contents	4–5
Effective Date	6

General Principle

1. The final step in the valuation process is communicating the results of the assignment to the commissioning party and any other intended users. It is essential that the report communicates the information necessary for proper understanding of the valuation or *valuation review*. A report shall not be ambiguous or misleading and shall provide the intended reader with a clear understanding of the valuation or other advice provided.
2. To provide comparability, relevance and credibility, the report shall set out a clear and accurate description of the scope of the assignment, its purpose and intended use and disclosure of any assumptions, *special assumptions*, material uncertainty or limiting conditions that directly affect the valuation.
3. This standard applies to all valuation reports or reports on the outcome of a *valuation review* whether printed on paper or transmitted electronically. For certain asset classes or applications there may be variations from this standard or additional requirements to be reported upon. These are found in the relevant Asset Standard or Valuation Application.

Report Contents

4. The purpose of the valuation, the complexity of the asset being valued and the users' requirements will determine the level of detail appropriate to the valuation report. The format of the report and any exclusion from the content requirements of this standard should have been agreed and recorded in the scope of work.
5. All reports shall include reference to the matters listed below. Items (a) to (k) in this list relate to matters that should be recorded in the scope of work (see IVS 101 Scope of Work). It is recommended that the scope of work be referred to in the report. In the following list of requirements references to a valuer include a valuation reviewer and references to a valuation assignment include a *valuation review*.

(a) Identification and status of the valuer

The valuer can be an individual or a firm. A statement confirming that the valuer is in a position to provide an objective and unbiased valuation and is competent to undertake the valuation assignment shall be included.

The report shall include the signature of the individual or firm responsible for the valuation assignment.

If the valuer has obtained material assistance from others in relation to any aspect of the assignment, the nature of such assistance and the extent of reliance shall be referenced in the report.

(b) Identification of the client and any other intended users

The party commissioning the valuation assignment shall be identified together with any other parties whom it is intended may rely on the results of the assignment (see also (j) below).

(c) Purpose of the valuation

The purpose of the valuation assignment shall be clearly stated.

(d) Identification of the asset or liability to be valued

Clarification may be needed to distinguish between an asset and an interest in or right of use of that asset.

If the valuation is of an asset that is utilised in conjunction with other assets, it will be necessary to clarify whether those assets are included in the valuation assignment, excluded but assumed to be available or excluded and assumed not to be available (see *IVS Framework* paras 23 and 24).

(e) Basis of value

This shall be appropriate for the purpose. The source of the definition of any *basis of value* used shall be cited or the basis explained. Some common valuation bases are defined and discussed in the *IVS Framework*.

This requirement is not applicable to a *valuation review* where no opinion of value is to be provided or no comment is required on the basis of value used.

(f) Valuation date

The *valuation date* may be different from the date on which the valuation report is issued or the date on which investigations

are to be undertaken or completed. Where appropriate these dates shall be clearly distinguished in the report.

This requirement does not apply to a *valuation review* unless the reviewer is required to comment on the *valuation date* used in the valuation under review.

(g) Extent of investigation

The extent of the investigations undertaken, including the limitations on those investigations set out in the scope of work, shall be disclosed in the report.

(h) Nature and source of the information relied upon

The nature and source of any relevant information relied upon in the valuation process and the extent of any steps taken to verify that information shall be disclosed. To the extent that information provided by the commissioning party or another party has not been verified by the valuer, this should be clearly stated with reference, as appropriate, to any representation from that party.

(i) Assumptions and special assumptions

All assumptions and any *special assumptions* made shall be clearly stated.

(j) Restrictions on use, distribution or publication

Where it is necessary or desirable to restrict the use of the valuation or those relying upon it, this shall be stated.

(k) Confirmation that the assignment has been undertaken in accordance with the IVS

While confirmation of conformity with IVS is required, there may be occasions where the purpose of the valuation assignment requires a departure from the IVS. Any such departure shall be identified, together with justification for that departure. A departure would not be justified if it results in a valuation that is misleading.

(l) Valuation approach and reasoning

To understand the valuation figure in context, the report shall make reference to the approach or approaches adopted, the key inputs used and the principal reasons for the conclusions reached.

Where the report is of the results of a *valuation review* it shall state the reviewer's conclusions about the work under review, including supporting reasons.

This requirement does not apply if it has been specifically agreed and recorded in the scope of work that a report shall be provided without reasons or other supporting information.

(m) Amount of the valuation or valuations

This shall be expressed in the applicable currency.

This requirement does not apply to a *valuation review* if the valuer is not required to provide their own valuation opinion.

(n) Date of the valuation report

The date on which the report is issued shall be included. This may be different from the *valuation date* (see (f) above).

Effective Date

6. The effective date of this standard is 1 January 2014, although earlier adoption is encouraged.

Asset Standards

IVS 200 Businesses and Business Interests

Contents	Paragraphs
REQUIREMENTS	1
Scope of Work	2–3
Implementation	4
Reporting	5
Effective Date	6
COMMENTARY	
Definitions	C1
Businesses	C2–C4
Ownership Rights	C5–C7
Business Information	C8–C12
Valuation Approaches	C13–C14
Market Approach	C15–C21
Income Approach	C22–C30

REQUIREMENTS

1. The principles contained in the General Standards apply to valuations of businesses and business interests. This standard only includes modifications, additional requirements or specific examples of how the General Standards apply for valuations to which this standard applies.

Scope of Work (IVS 101)

2. To comply with the requirement to identify the asset or liability to be valued in IVS 101 para 2(d), the specific interest in the business to

be valued shall be recorded. This will include items such as specifying the legal structure of the business, whether it is a whole or partial interest, whether it is confined to or excludes certain assets or liabilities and the class or classes of shares involved.

3. Typical assumptions or *special assumptions* that may need to be stated to comply with IVS 101 para 2(i) when valuing a business or business interest include:
 - in the case of a partial interest, an assumption clarifying whether the owner or owners of the remaining interest(s) are either intending to sell or retain their holdings,
 - whether certain assets or liabilities owned by the business are to be disregarded.

Implementation (IVS 102)

4. If the valuation is of an interest that has the ability to liquidate the assets of the business, consideration shall be given as to whether the total value of the assets sold individually following liquidation would exceed their combined value as a going concern.

Reporting (IVS 103)

5. There are no additional requirements for businesses and business interests other than inclusion of appropriate references to matters addressed in the scope of work in accordance with paras 2 and 3 above.

Effective Date

6. The effective date of this standard is 1 January 2014, although earlier adoption is encouraged.

COMMENTARY**Definitions**

- C1. In the context of this Commentary, the following definitions apply.
- (a) Enterprise value – the total value of the equity in a business plus the value of its debt or debt-related liabilities, minus any cash or cash equivalents available to meet those liabilities.
 - (b) Equity value – the value of a business to all of its shareholders.

Businesses

- C2. A business is a commercial, industrial, service or investment activity. A valuation of a business may either comprise the whole of the activity of an entity or a part of the activity. It is important to distinguish between the value of a business entity and the value of the individual assets or liabilities of that entity. If the purpose of the valuation requires individual assets or liabilities to be valued and those assets are separable from the business and capable of being transferred independently, those assets or liabilities should be valued in isolation and not by apportionment of the value of the entire business. Before undertaking a valuation of a business, it is important to establish whether the valuation is of the entire entity, shares or a shareholding in the entity, a specific business activity of the entity or of specific assets or liabilities.
- C3. Valuations of businesses are required for different purposes including acquisitions, mergers and sales of businesses, taxation, litigation, insolvency proceedings and financial reporting.
- C4. The following matters may require consideration depending on the context and purpose of the valuation and the nature of the business or the business interest being valued.

Ownership Rights

- C5. The rights, privileges or conditions that attach to the ownership interest, whether held in proprietorship, corporate or partnership form, require consideration in the valuation process. Ownership rights are usually defined within a jurisdiction by legal documents such as articles of association, clauses in the memorandum of the business, articles of incorporation, bylaws, partnership agreements and shareholder agreements. Ownership interests may be of part, or share, of a business or of the entire business. In some situations it may also be necessary to distinguish between legal and beneficial ownership. Care should be taken to distinguish between rights and obligations inherent to the interest and those that may be contained in an agreement between current shareholders.

- C6. The documents may contain restrictions on the transfer of the interest and may contain provisions governing the *basis of valuation* that has to be adopted in the event of transfer of the interest. For example, the documents may stipulate that the interest should be valued as a pro rata fraction of the entire issued share capital regardless of whether it is a controlling or minority interest. In each case, the rights of the interest being valued and the rights attaching to any other class of interest needs to be considered at the outset.
- C7. A non-controlling interest may have a lower value than a controlling interest. A majority interest is not necessarily a controlling interest. The voting and other rights attaching to the interest will be determined by the legal framework under which the entity is established. There are often different classes of equity in business, each having different rights. Where this is the case it is therefore possible that a minority interest may still have control or an effective veto over certain actions.

Business Information

- C8. The valuation of a business entity or interest frequently requires reliance upon information received from management, representatives of the management or other experts. Significant care should be taken to specify what information can be relied upon and which has to be verified, and the extent of verification required, during the valuation process when settling the scope of work, see IVS 101 *Scope of Work* para 2(g).
- C9. Although the value on a given date reflects the anticipated benefits of future ownership, the history of a business is useful in that it may give guidance as to the expectations for the future.
- C10. Awareness of relevant economic developments and specific industry trends is essential for business valuation. Matters such as political outlook, government policy, exchange rates, inflation, interest rates and market activity may affect businesses that operate in different sectors of the economy quite differently.
- C11. The valuation of an ownership interest in a business is only relevant in the context of the financial position of the business at a point in time. It is important to understand the nature of assets and liabilities of the business and to determine which items are required for use in the income-producing process and which ones are redundant to the business at the *valuation date*.
- C12. Businesses may have unrecorded assets or liabilities that are not reflected on the balance sheet. Such assets could include patents, trademarks, copyrights, brands, know-how and proprietary

databases. *Goodwill* is a residual value after all tangible and identifiable intangible assets have been taken into account. The valuation of intangible assets is addressed in IVS 210 *Intangible Assets*.

Valuation Approaches

- C13. The market and the income approaches described in the IVS *Framework* can be applied to the valuation of a business or business interest. The *cost approach* cannot normally be applied except in the case of early stage or start-up businesses where profits and/or cash flow cannot be reliably determined and adequate market information is available on the entity's assets.
- C14. The value of certain types of businesses, eg an investment or holding business, can be derived from a summation of the assets and liabilities. This is sometimes called the "net asset approach" or "asset approach". This is not a valuation approach in its own right as the values of the individual assets and liabilities are derived using one or more of the principal valuation approaches described in the IVS *Framework* before being aggregated.

Market Approach

- C15. The *market approach* compares the subject business to similar businesses, business ownership interests and securities that have been exchanged in the market and any relevant transactions of shares in the same business. Prior transactions or offers for any component of the business may be also indicative of value.
- C16. The three most common sources of data used in the *market approach* are public stock markets in which ownership interests of similar businesses are traded, the acquisition market in which entire businesses are bought and sold, and prior transactions in shares or offers for the ownership of the subject business.
- C17. There needs to be a reasonable basis for comparison with and reliance upon similar businesses in the *market approach*. These similar businesses should be in the same industry as the subject business or in an industry that responds to the same economic variables. Factors to be considered in whether a reasonable basis for comparison exists include the following:
- similarity to the subject business in terms of qualitative and quantitative business characteristics,
 - amount and verifiability of data on the similar business,
 - whether the price of the similar business represents an arm's length transaction.

- C18. A comparative analysis of qualitative and quantitative similarities and differences between similar businesses and the subject business should be made.
- C19. Through analysis of the publicly traded businesses or actual transactions, valuation ratios, usually price divided by some measure of income or net assets, are calculated. In calculating and selecting these ratios, consideration is given to the following matters:
- (a) the ratio should provide meaningful information about the value of the business,
 - (b) adjustments may need to be made to render the ratio appropriate for the subject business. Examples include adjustments for differences in risk and expectations of the similar businesses and the subject business,
 - (c) adjustments may be required for differences in the subject ownership interest and interests in the similar businesses with regard to the degree of control, marketability, or the size of the holding.
- C20. Anecdotal valuation benchmarks are frequently used by market commentators as a short-cut *market approach*. However, value indications derived from the use of such rules should not be given substantial weight, ie importance, unless it can be shown that buyers and sellers place significant reliance on them. Even where this is the case, a cross check should be undertaken using at least one other method.
- C21. The market prices of publicly traded stocks or partnership interests, acquisition prices for business interests or businesses engaged in the same or similar lines of business are also used as a reasonableness check on the business valuation conclusion derived under another approach.

Income Approach

- C22. Various methods are used to indicate value under the *income approach*. Those methods include the capitalised cash flow or earnings method and the discounted cash flow method.
- C23. Income and cash flow can be measured under a variety of definitions. The income or cash flow measured can be pre-tax or post-tax, although the latter is more usual. The capitalisation or discount rate applied must be consistent with the definition of income or cash flow used.

- C24. The *income approach* requires the estimation of a capitalisation rate when capitalising income or cash flow and a discount rate when discounting cash flow. In estimating the appropriate rate, factors such as the level of interest rates, rates of return expected by market participants for similar investments and the risk inherent in the anticipated benefit stream are considered.
- C25. In methods that employ discounting, expected growth may be explicitly considered in the forecasted income or cash flow. In capitalisation methods that do not employ discounting, expected growth is normally reflected in the capitalisation rate. If a forecasted cash flow is expressed in nominal terms, a discount rate that takes into account the expectation of future price changes due to inflation or deflation should be used. If a forecasted cash flow is expressed in real terms, a discount rate that takes no account of expected price changes due to inflation or deflation should be used.²
- C26. Enterprise value is typically derived through the capitalisation of profits or cash flows through the application of a capitalisation rate or discount rate before debt servicing costs. The capitalisation or discount rate applied is the weighted average cost of capital of an appropriate mix of debt and equity. The *market value* of the interest bearing debt is deducted from the enterprise value to determine the overall equity value. Alternatively, the equity value may be determined by measuring the equity cash flow directly. Redundant, ie non-operating, assets need to be considered when calculating enterprise or equity value.
- C27. Under the *income approach*, the historical financial statements of a business entity are often used as guide to estimate the future income or cash flow of the business. Determining the historical trends over time through ratio analysis may help provide the necessary information to assess the risks inherent in the business operations in the context of the industry and the prospects for future performance.
- C28. Adjustments may be appropriate to reflect differences between the actual historic cash flows and those that would be experienced by a buyer of the business interest on the *valuation date*. Examples include:
- (a) to adjust revenues and expenses to levels that are reasonably representative of expected continuing operations,
 - (b) to present financial data of the subject business and comparison businesses on a consistent basis,
 - (c) to adjust non-arm's length transactions to commercial rates,

² For further information see TIP1 *Discounted Cash Flow* – published by IVSC IBSN 978-0-9569313-4-4.

- (d) to adjust the cost of labour or of items leased or otherwise contracted from related parties to reflect market prices or rates,
- (e) to reflect the impact of non-recurring events from historic revenue and expense items. Examples of non-recurring events include losses caused by strikes, new plant start-up and weather phenomena. However, the forecast cash flows should reflect any non-recurring revenues or expenses that can be reasonably anticipated and past occurrences may be indicative of similar events in the future,
- (f) to adjust the reported depreciation and tax basis to an estimate that compares to depreciation used in similar businesses,
- (g) to adjust the inventory accounting to compare to similar businesses, whose accounts may be kept on a different basis from the subject business, or to more accurately reflect economic reality.

Inventory adjustments may be different when considering the income statement and when considering the balance sheet. For example, a first-in-first-out method of costing inventory may most accurately represent the value of the inventory when constructing a *market value* balance sheet. When examining the income statement, a last-in-first-out method of costing inventory may more accurately represent the income level in times of inflation or deflation.

- C29. When using an *income approach* it may also be necessary to make adjustments to the valuation to reflect matters that are not captured in either the cash flow forecasts or the discount rate adopted. Examples may include adjustments for the marketability of the interest being valued or whether the interest being valued is a controlling or non-controlling interest in the business.
- C30. Small and medium-sized businesses are often transferred as an asset sale rather than by transfer of the equity interest. In such cases it is common for items such as debtors, creditors and working capital to be excluded and for the value of the assets to be determined by applying an appropriate valuation multiple to the earnings before interest, tax and depreciation. Care should be taken to ensure that the multiple used is based on analysis of other similar asset sales.

IVS 210 Intangible Assets

Contents	Paragraphs
REQUIREMENTS	1
Scope of Work	2–4
Implementation	5
Reporting	6
Effective Date	7
COMMENTARY	
Principal Types of Intangible Assets	C1–C10
Goodwill	C11–C13
Characteristics of Intangible Assets	C14–C15
Valuation Approaches	C16–C17
Market Approach	C18–C21
Income Approach	C22–C23
Relief-from-Royalty Method	C24–C27
Premium Profits Method	C28–C30
Excess Earnings Method	C31–C34
Tax Amortisation Benefit	C35
Cost Approach	C36–C38
Multiple Approaches	C39
Additional Information	C40

REQUIREMENTS

1. The principles contained in the General Standards apply to valuations of *intangible assets*. This standard only includes modifications, additional requirements or specific examples of how the General Standards apply for valuations to which this standard applies.

Scope of Work (IVS 101)

2. To comply with the requirement in IVS 101 para 2(d) to identify the asset or liability to be valued, the *intangible asset* shall be clearly defined by reference to its type and the legal right or interest in that asset. The main types of *intangible asset* and their typical characteristics are discussed in paras C1 to C13 of the Commentary to this standard.

3. The scope of work should identify any contributory assets and confirm whether or not these are to be included in the valuation. A contributory asset is one that is used in conjunction with the subject asset to generate the cash flows associated with the subject asset. If contributory assets are to be excluded, it will be necessary to clarify whether the subject *intangible asset* is to be valued on the assumption that the contributory assets are available to a buyer or on the assumption that they are not, ie the subject asset is valued on a stand-alone basis.
4. Common examples of assumptions or *special assumptions* that arise when valuing *intangible assets* and that are required to be referred to by IVS 101 para 2(i) include that a patent has been granted when none exists at the *valuation date* or that a competing product had entered or had left the market.

Implementation (IVS 102)

5. There are no additional requirements for *intangible assets*.

Reporting (IVS 103)

6. There are no additional requirements for *intangible assets* other than inclusion of appropriate references to matters addressed in the scope of work in accordance with paras 2 to 4 above.

Effective Date

7. The effective date of this standard is 1 January 2012, although earlier adoption is encouraged.

COMMENTARY**Principal Types of Intangible Assets**

- C1. An *intangible asset* is a non-monetary asset that manifests itself by its economic properties. It does not have physical substance but grants rights and economic benefits to its owner.
- C2. Valuations of *intangible assets* are required for many different purposes including acquisitions, mergers and sales of businesses or parts of businesses, purchases and sales of *intangible assets*, reporting to tax authorities, litigation and insolvency proceedings, and financial reporting.
- C3. An *intangible asset* can be either identifiable or unidentifiable. An *intangible asset* is identifiable if it either:
- (a) is separable, ie capable of being separated or divided from the entity and sold, transferred, licensed, rented or exchanged, either individually or together with a related contract, identifiable asset or liability, regardless of whether the entity intends to do so, or
 - (b) arises from contractual or other legal rights, regardless of whether those rights are transferable or separable from the entity or from other rights and obligations.
- C4. Any unidentifiable *intangible asset* associated with a business or group of assets is generally termed *goodwill*.
- C5. The principal classes of identifiable *intangible assets* are as follows:
- marketing related,
 - customer or supplier related,
 - technology related,
 - artistic related.
- C6. Within each class, assets may be either contractual or non-contractual.
- C7. Marketing related *intangible assets* are used primarily in the marketing or promotion of products or services. Examples include trademarks, trade names, unique trade design, internet domain names and non-compete agreements.
- C8. Customer or supplier related *intangible assets* arise from relationships with or knowledge of customers or suppliers. Examples include service or supply agreements, licensing or royalty agreements, order books, employment agreements and customer relationships.

- C9. Technology related *intangible assets* arise from contractual or non-contractual rights to use patented technology, unpatented technology, databases, formulae, designs, software, processes or recipes.
- C10. Artistic related *intangible assets* arise from the right to benefits such as royalties from artistic works such as plays, books, films and music and from non-contractual copyright protection.

Goodwill

- C11. *Goodwill* is any future economic benefit arising from a business, an interest in a business or from the use of a group of assets which is not separable. It should be noted that different definitions of *goodwill* apply under specific financial reporting or tax regimes; these may need to be reflected where valuations are being undertaken for these purposes.
- C12. Examples of benefits that are reflected in *goodwill* include:
- company specific synergies following a business combination, eg a reduction in operating costs or economies of scale not reflected in the value of other assets,
 - growth opportunities, eg expansion into different markets,
 - organisational capital, eg the benefits accruing from an assembled network.
- C13. In general terms, the value of *goodwill* is the residual amount remaining after the values of all identifiable tangible, intangible and monetary assets, adjusted for actual or potential liabilities, have been deducted from the value of a business.

Characteristics of Intangible Assets

- C14. Specific *intangible assets* are defined and described by characteristics such as their ownership, function, market position and image. These characteristics differentiate *intangible assets* from one another. The differentiating characteristics are illustrated in the following examples:
- confectionery brands may be differentiated through differing taste, source of ingredients and quality,
 - computer software products will typically be differentiated by reference to their functional specifications.
- C15. Although similar *intangible assets* within the same class will share some characteristics with one another, they will also have differentiating characteristics that will vary according to the type of *intangible asset*.

Valuation Approaches

- C16. The three principal valuation approaches described in IVS *Framework* can all be applied to the valuation of *intangible assets*.
- C17. All methods of valuing *intangible assets* require an estimate of the remaining useful life. For some assets, this may be a finite period limited by either contract or typical life cycles in the sector. Other assets may effectively have an indefinite life. Estimating the remaining useful life will include consideration of legal, technological, functional and economic factors. As an example, an asset comprising a drug patent may have a remaining legal life of five years before expiry of the patent, but a competitor drug with expected improved efficacy may be expected to reach the market in three years. This might cause the remaining useful life of the first product to be assessed as only three years.

Market Approach

- C18. Under the *market approach*, the value of an *intangible asset* is determined by reference to market activity, eg transaction bids or offers involving identical or similar assets.
- C19. The heterogeneous nature of *intangible assets* means that it is rarely possible to find market evidence of transactions involving identical assets. If there is market evidence at all it is usually in respect of assets that are similar, but not identical. As an alternative, or in addition to, comparison with the prices in any relevant transactions involving identical or similar assets through analysis of sale transactions may provide evidence of valuation multiples, eg it may be possible to determine a typical price to earnings ratio or rate of return for a class of similar *intangible assets*.
- C20. Where evidence of either prices or valuation multiples is available, it will often be necessary to make adjustments to these to reflect differences between the subject asset and those involved in the transactions.
- C21. These adjustments are necessary to reflect the differentiating characteristics of the subject *intangible asset* and the assets involved in the transactions. Such adjustments may only be determinable at a qualitative, rather than quantitative, level. Situations giving rise to qualitative adjustments include the following examples:
- the brand being valued may be considered to command a more dominant position in the market than those involved in the transactions,

- a drug patent being valued may have greater efficacy and fewer side effects than those involved in the transactions.

Income Approach

- C22. Under the *income approach*, the value of an *intangible asset* is determined by reference to the present value of income, cash flows or cost savings generated by the *intangible asset*. The principal valuation methods under the *income approach* used in the valuation of *intangible assets* are:
- relief-from-royalty method, sometimes referred to as royalty savings method,
 - premium profits method, sometimes referred to as incremental income method,
 - excess earnings method.
- C23. Each of these methods involve the converting of forecast cash flows to an indication of value using either discounted cash flow techniques or, in simple cases, the application of a capitalisation multiple to a representative single period cash flow.

Relief-from-Royalty Method

- C24. Under the relief-from-royalty method, the value of an *intangible asset* is determined by reference to the value of the hypothetical royalty payments that would be saved through owning the asset, as compared with licensing the *intangible asset* from a third party. The hypothetical royalty payments over the life of the *intangible asset* are adjusted for tax and discounted to present value at the *valuation date*. In some cases, royalty payments may include an initial payment in addition to periodic amounts based on a percentage of the revenues or some other financial parameter.
- C25. Two methods can be used to derive a hypothetical royalty rate. The first is based on market royalty rates for comparable or similar transactions. A prerequisite for this method is the existence of comparable intangible assets that are licensed at arm's length on a regular basis. The second method is based on a split of profits that would hypothetically be paid in an arm's length transaction by a willing licensee to a willing licensor for the rights to use the subject *intangible asset*.
- C26. Some or all of the following valuation inputs are considered in the relief-from-royalty method:
- projections for the financial parameter, eg revenues that the royalty rate would be applied to over the life of the *intangible asset* together with an estimate of the life of the *intangible asset*,

- rate at which tax relief would be obtainable on hypothetical royalty payments;
- the cost of marketing and any other costs that would be borne by a licensee in utilising the asset;
- an appropriate discount rate or capitalisation rate to convert the asset's hypothetical royalty payments to a present value.

Where it is possible to use both methods it is common to apply both as a cross-check to each other.

- C27. Royalty rates can often vary significantly in the market for apparently similar assets. It is therefore prudent to benchmark the assumed royalty input by reference to the operating margin that a typical operator would require from sales generated from use of the asset.

Premium Profits Method

- C28. The premium profits method involves comparing the forecasted profits or cash flows that would be earned by a business using the *intangible asset* with those that would be earned by a business that does not use the *intangible asset*. It is often used when market-based royalty rates are not available or are unreliable.
- C29. Having established the difference in the profits that will be generated, an appropriate discount rate is applied to convert forecasted incremental periodic profits or cash flows to a present value or a capitalisation multiple to capitalise constant incremental profits or cash flows.
- C30. The premium profits method can be used to value both *intangible assets* whose use will save costs and those whose use will generate additional profits or cash flows.

Excess Earnings Method

- C31. The excess earnings method determines the value of an *intangible asset* as the present value of the cash flows attributable to the subject *intangible asset* after excluding the proportion of the cash flows that are attributable to contributory assets. The excess earnings method is typically used in the valuation of customer contracts, customer relationships and in-process research and development projects.
- C32. The excess earnings method can either be applied using a single period of forecast cash flows, referred to as the "single period excess earnings method", or using several periods of forecast cash flows, referred to as the "multi period excess earnings method". The multi period excess earnings method is more commonly used as

intangible assets normally bring monetary benefits over an extended period.

- C33. The excess earnings method involves allocating the expected cash flows to the smallest business or group of assets of the entity that includes all the income derivable from the subject asset.
- C34. From this forecast of cash flows, a deduction is made in respect of the share of the cash flows attributable to contributory tangible, intangible and financial assets. This is done by calculating an appropriate charge or economic rent for the contributory assets and deducting this from the cash flows. To arrive at a reliable valuation of the subject asset, it may also be appropriate to make an additional deduction to reflect any additional value attributable to the fact that all the assets are utilised together as a going concern. This typically reflects the benefit of the cash flows attributable to the asset of an assembled workforce which would not be available to a buyer of the individual asset.

Tax Amortisation Benefit

- C35. In many tax regimes, the amortisation of an *intangible asset* can be treated as an expense in calculating taxable income. This “tax amortisation benefit” can have a positive impact on the value of the asset. When an *income approach* is used, it will be necessary to consider the impact of any available tax benefit to buyers and make an appropriate adjustment to the cash flows.

Cost Approach

- C36. The *cost approach* is mainly used for internally generated *intangible assets* that have no identifiable income streams. Under the *cost approach*, the replacement cost of either a similar asset or one providing similar service potential or utility is estimated.
- C37. Examples of *intangible assets* for which the *cost approach* may be used include the following:
- self-developed software, as the price of software with the same or similar service capacity can sometimes be obtained in the market,
 - websites, as it may be possible to estimate the cost of constructing the website,
 - an assembled workforce through determining the cost of building up the workforce.

- C38. The inputs that are considered when applying the *cost approach* include the following:
- the cost of developing or purchasing an identical asset,
 - the cost of developing or purchasing an asset offering the same utility or service potential,
 - any adjustments required to the cost of developing or purchasing to reflect the specific characteristics of the subject asset, such as economic or functional obsolescence,
 - any opportunity cost incurred by the developer of the asset.

Multiple Approaches

- C39. Because of the heterogeneous nature of many *intangible assets* there is often a greater need to consider the use of multiple methods and approaches to derive value than for other asset classes.

Additional Information

- C40. Further information and guidance can be found in Technical Information Paper 3 *The Valuation of Intangible Assets*.³

³ Published by IVSC – ISBN 978-0-9569313-2-0.

IVS 220 Plant and Equipment

Contents	Paragraphs
REQUIREMENTS	1
Scope of Work	2–4
Implementation	5
Reporting	6
Effective Date	7
COMMENTARY	
Plant and Equipment	C1–C2
Intangible Assets	C3
Financing Arrangements	C4–C5
Forced Sale	C6–C7
Valuation Approaches	C8–C12

REQUIREMENTS

- The principles contained in the General Standards apply to valuations of plant and equipment. This standard only includes modifications, additional requirements or specific examples of how the General Standards apply for valuations to which this standard applies.

Scope of Work (IVS 101)

- To comply with the requirement to identify the asset or liability to be valued in IVS 101 para 2(d), consideration shall be given to the degree to which the item of plant and equipment is attached to or integrated with other assets. For example:
 - assets may be permanently attached to the land and could not be removed without substantial demolition of either the asset or any surrounding structure or building,
 - an individual machine may be part of an integrated production line where its functionality is dependent upon other assets.

In such cases it will be necessary to clearly define what is to be included or excluded from the valuation. Any necessary assumptions or *special assumptions* relating to the availability of any complementary assets shall also be stated, see also para 4 below.

- Plant and equipment connected with the supply or provision of services to a building are often integrated within the building and once installed are not separable from it. These items will normally form part of the *real property* interest. Examples include plant with

the primary function of supplying electricity, gas, heating, cooling or ventilation to a building and equipment such as elevators. If the purpose of the valuation requires these items to be valued separately the scope of work shall include a statement to the effect that the value of these items would normally be included in the *real property* interest and may not be separately realisable. When different valuation assignments are undertaken to carry out valuations of the *real property* interest and plant and equipment assets at the same location, care is necessary to avoid either omissions or double counting.

4. Because of the diverse nature and transportability of many items of plant and equipment, additional assumptions will normally be required to describe the state and circumstances in which the assets are valued. In order to comply with IVS 101 para 2(i) these must be considered and included in the scope of work. Examples of assumptions that may be appropriate in different circumstances include:
- that the plant and equipment assets are valued as a whole, in place and as part of the business, considered as a going concern,
 - that the plant and equipment assets are valued as a whole, in place but on the assumption that the business is closed,
 - that the plant and equipment assets are valued as individual items for removal from their current location.

In some circumstances, it may be appropriate to report on more than one set of assumptions, eg in order to illustrate the effect of business closure or cessation of operations on the value of plant and equipment.

Implementation (IVS 102)

5. There are no additional requirements for plant and equipment.

Reporting (IVS 103)

6. In addition to the minimum requirements in IVS 103 *Reporting*, a valuation report on plant and equipment shall include appropriate references to matters addressed in the scope of work in accordance with paras 2 to 4 above. The report shall also include comment on the effect on the reported value of any associated tangible or *intangible assets* excluded from the valuation, eg operating software for a machine or a continued right to occupy the land on which the item is situated.

Effective Date

7. This standard is effective from 1 January 2012, although earlier adoption is encouraged.

COMMENTARY**Plant and Equipment**

C1. Items of plant and equipment are tangible assets that are held by an entity for use in the production or supply of goods or services, for rental by others or for administrative purposes and that are expected to be used over a period of time. The following assets are not classed as plant and equipment

- *real property,*
- mineral or natural resources,
- raw materials and consumables,
- stock and inventory,
- consumables,
- agricultural assets (eg plants, livestock, etc),
- personal property such as artwork, jewellery and collectibles.

C2. A valuation of plant and equipment will normally require consideration of a range of factors relating to the asset itself, its environment and its economic potential. Examples of factors that may need to be considered under each of these headings include the following:

Asset related:

- the asset's technical specification,
- the remaining physical life,
- the asset's condition, including maintenance history,
- if the asset is not valued in its current location, the costs of decommissioning and removal,
- any potential loss of a complementary asset, eg the operational life of a machine may be curtailed by the length of lease on the building in which it is located.

Environment related:

- the location in relation to source of raw material and market for product. The suitability of a location may also have a limited life, eg where raw materials are finite or where demand is transitory,
- the impact of any environmental or other legislation that either restricts utilisation or imposes additional operating or decommissioning costs.

Economic related:

- the actual or potential profitability of the asset based on comparison of running costs with earnings or potential earnings,

- the demand for the product from the plant and equipment with regard to both macro and micro economic factors that could impact on demand,
- the potential for the asset to be put to a more valuable use than the current use.

Intangible Assets

- C3. *Intangible assets* fall outside the classification of plant and equipment assets. However, an *intangible asset* may have an impact on the value of plant and equipment assets. For example, the value of patterns and dies is often inextricably linked to associated intellectual property rights. Operating software, technical data, production records and patents are further examples of *intangible assets* that can have an impact on the value of plant and equipment assets, depending on whether or not they are included in the valuation. In such cases, the valuation process will involve consideration of the inclusion of *intangible assets* and their impact on the valuation of the plant and equipment assets.

Financing Arrangements

- C4. An item of plant and equipment may be subject to a financing arrangement. Accordingly, the asset cannot be sold without the lender or lessor being paid any balance outstanding under the financing arrangement. This payment may or may not exceed the unencumbered value of the item. Depending upon the purpose of the valuation it may be appropriate to identify any encumbered assets and to report their values separately from the unencumbered assets.
- C5. Items of plant and equipment that are subject to operating leases are the property of third parties and therefore not included in a valuation of the assets of the lessee. However, such assets may need to be recorded as their presence may impact on the value of owned assets used in association.

Forced Sale

- C6. Plant and equipment assets can be particularly susceptible to forced sale conditions, see the *IVS Framework* paras 53 to 55. A common example is where the assets have to be removed from a property in a timeframe that precludes proper marketing because a lease of the property is being terminated.
- C7. The impact of such circumstances on value needs careful consideration. In order to advise on the value likely to be realised it will be necessary to consider any alternatives to a sale from the current location, such as the practicality and cost of removing the items to another location for disposal within the available time limit.

Valuation Approaches

- C8. The three principal valuation approaches described in the *IVS Framework* can all be applied to the valuation of plant and equipment assets.
- C9. For classes of plant and equipment that are homogenous, eg motor vehicles and certain types of office equipment or industrial machinery, the *market approach* is commonly used as there is sufficient data of recent sales of similar assets. However, many types of plant and equipment are specialised and direct sales evidence for such items will not be available, necessitating the use of either the *income approach* or the *cost approach*.
- C10. The *income approach* to the valuation of plant and equipment can be used where specific cash flows can be identified for the asset or a group of complementary assets, eg where a group of assets forming a process plant is operating to produce a marketable product.⁴ However some of the cash flows may be attributable to *intangible assets* and difficult to separate from the cash flow contribution of the plant and equipment. Use of the *income approach* is not normally practical for many individual items of plant or equipment.
- C11. The *cost approach* is commonly adopted for plant and equipment particularly in the case of individual assets that are specialised. This is done by calculating the depreciated replacement cost⁵ of the asset. The cost to a market participant of replacing the subject asset is estimated. The replacement cost is the cost of obtaining an alternative asset of equivalent utility; this can either be a modern equivalent providing the same functionality or the cost of reproducing an exact replica of the subject asset. The latter is only appropriate where the cost of a replica would be less than the cost of a modern equivalent or where the utility offered by the subject asset could only be provided by a replica rather than a modern equivalent.
- C12. Having established the replacement cost, deductions are then made to reflect the physical, functional and economic obsolescence of the subject asset when compared to the alternative asset that could be acquired at the replacement cost.

⁴ Additional guidance is contained in TIP 1 *Discounted Cash Flow* – published by IVSC ISBN 978-0-9569313-4-4.

⁵ Additional guidance is contained TIP 2 *The Cost Approach for Tangible Assets* published by IVSC ISBN 978-0-9569313-1-3.

IVS 230 Real Property Interests

Contents	Paragraphs
REQUIREMENTS	1
Scope of Work	2–4
Implementation	5
Reporting	6
Effective Date	7
COMMENTARY	
Types of Real Property Interest	C1–C3
The Hierarchy of Interests	C4–C7
Rent	C8–C11
Valuation Approaches	C12
Market Approach	C13–C15
Income Approach	C16–C21
Cost Approach	C22–C24

REQUIREMENTS

1. The principles contained in the General Standards apply to valuations of *real property* interests. This standard only includes modifications, additional requirements or specific examples of how the General Standards apply for valuations to which this standard applies.

Scope of Work (IVS 101)

2. To comply with the requirement to identify the asset to be valued in IVS 101 para 2(d) the following matters shall be included:
 - a description of the *real property* interest to be valued,
 - identification of any superior or subordinate interests that affect the interest to be valued.
3. To comply with the requirements to state the extent of the investigation and the nature and source of the information to be relied upon in IVS 101 para 2(g) and (h) respectively the following matters shall be considered:
 - the evidence required to verify the *real property* interest and any relevant related interests,
 - the extent of any inspection,

- responsibility for information on the site area and any building floor areas,
 - responsibility for confirming the specification and condition of any building,
 - the extent of investigation into the nature, specification and adequacy of services,
 - the existence of any information on ground and foundation conditions,
 - responsibility for the identification of actual or potential environmental risks,
 - legal permissions or restrictions on the use of the property and any buildings.
4. Typical examples of *special assumptions* that may need to be agreed and confirmed in order to comply with IVS 101 para 2(i) include:
- that a defined physical change had occurred, eg a proposed building is valued as if complete at the *valuation date*,
 - that there had been a change in the status of the property, eg a vacant building had been leased or a leased building had become vacant at the *valuation date*.

Implementation (IVS 102)

5. There are no additional requirements for *real property* interests.

Reporting (IVS 103)

6. There are no additional requirements for *real property* interests other than inclusion of appropriate references to matters addressed in the scope of work in accordance with paras 2 to 4 above.

Effective Date

7. The effective date of this standard is 1 January 2014, although earlier adoption is encouraged.

COMMENTARY**Types of Real Property Interest**

- C1. A *real property* interest is a right of ownership, control, use or occupation of land and buildings. There are three basic types of interest:
- (a) the superior interest in any defined area of land. The owner of this interest has an absolute right of possession and control of the land and any buildings upon it in perpetuity subject only to any subordinate interests and any statutory constraints;
 - (b) a subordinate interest that gives the holder rights of exclusive possession and control of a defined area of land or buildings for a defined period, eg under the terms of a lease contract;
 - (c) a right to use land or buildings but without a right of exclusive possession or control, eg a right to pass over land or to use it only for a specified activity.
- C2. Interests in *real property* may be held jointly, where a number of parties have the right to the share the whole interest, or severally, where each party has a defined proportion of the whole interest.
- C3. Although different words and terms are used to describe these types of *real property* interest in different states, the concepts of an unlimited absolute right of ownership, an exclusive interest for a limited period or a non-exclusive right for a specified purpose are common to most jurisdictions. The immovability of land and buildings means that it is the right that a party holds that is transferred in an exchange, not the physical land and buildings. The value, therefore, attaches to the property interest rather than to the physical land and buildings.

The Hierarchy of Interests

- C4. The different types of *real property* interest are not mutually exclusive. A superior interest may be subject to one or more subordinate interests. The owner of the absolute interest may grant a lease interest in respect of part or all of his interest. Lease interests granted directly by the owner of the absolute interest are “head lease” interests. Unless prohibited by the terms of the lease contract, the holder of a head lease interest can grant a lease of part or all of that interest to a third party, which is known as a sub-lease interest. A sub-lease interest will always be shorter than the head lease out of which it is created, even if only by one day.

- C5. These property interests will have their own characteristics, as illustrated in the following examples:
- Although an absolute interest provides outright ownership in perpetuity, it may be subject to the effect of subordinate interests. These subordinate interests could include leases, restrictions imposed by a previous owner or restriction imposed by statute.
 - A lease interest will be for a defined period, at the end of which the property reverts to the holder of the superior interest out of which it was created. The lease contract will normally impose obligations on the lessee, eg the payment of rent and other expenses. It may also impose conditions or restrictions, such as in the way the property may be used or on any transfer of the interest to a third party.
 - A right of use may be held in perpetuity or may be for a defined period. The right may be dependent on the holder making payments or complying with certain other conditions.
- C6. When valuing a *real property* interest it is therefore necessary to identify the nature of the rights accruing to the holder of that interest and reflect any constraints or encumbrances imposed by the existence of other interests in the same property. The sum of the individual values of various different interests in the same property will frequently differ from the value of the unencumbered superior interest.
- C7. Property interests are normally defined by state law and often regulated by national or local legislation. Before undertaking a valuation of a *real property* interest, an understanding of the relevant legal framework that affects the interest being valued is essential.

Rent

- C8. When valuing either a superior interest that is subject to a lease or an interest created by a lease, it is necessary to consider the contract rent and, in cases where it is different, the *market rent*.
- C9. *Market rent* is the estimated amount for which an interest in real property should be leased on the *valuation date* between a willing lessor and a willing lessee on appropriate lease terms in an arm's length transaction, after proper marketing and where the parties had each acted knowledgeably, prudently and without compulsion.
- C10. The commentary given for the similar definition of *market value* in the IVS *Framework* can be applied to assist in the interpretation of *market rent*. In particular, the estimated amount excludes a rent

inflated or deflated by special terms, considerations or concessions. The “appropriate lease terms” are terms that would typically be agreed in the market for the type of property on the *valuation date* between market participants. A valuation of *market rent* should only be provided in conjunction with an indication of the principal lease terms that have been assumed.

- C11. The contract rent is the rent payable under the terms of an actual lease. It may be fixed for the duration of the lease or variable. The frequency and basis of calculating variations in the rent will be set out in the lease and must be identified and understood in order to establish the total benefits accruing to the lessor and the liability of the lessee.

Valuation Approaches

- C12. The three principal valuation approaches described in the *IVS Framework* can all be applicable for the valuation of a *real property* interest.

Market Approach

- C13. Property interests are not homogeneous. Even if the land and buildings to which the interest being valued relates have identical physical characteristics to others being exchanged in the market, the location will be different. Notwithstanding these dissimilarities, the *market approach* is commonly applied for the valuation of *real property* interests.
- C14. In order to compare the subject of the valuation with the price of other *real property* interests that have been recently exchanged or that may be currently available in the market, it is usual to adopt a suitable unit of comparison. Units of comparison that are commonly used include analysing sale prices by calculating the price per square metre of a building or per hectare for land. Other units used for price comparison where there is sufficient homogeneity between the physical characteristics include a price per room or a price per unit of output, eg crop yields. A unit of comparison is only useful when it is consistently selected and applied to the subject property and the comparable properties in each analysis. To the extent possible any unit of comparison used should be one commonly used by participants in the relevant market.
- C15. The reliance that can be applied to any comparable price data in the valuation process is determined by comparing various characteristics of the property and transaction from which the data was derived with the property being valued. Differences between the following should be considered:

- the interest providing the price evidence and the interest being valued,
- the respective locations,
- the respective quality of the land or the age and specification of the buildings,
- the permitted use or zoning at each property,
- the circumstances under which the price was determined and the *basis of value* required,
- the effective date of the price evidence and the required *valuation date*.

Income Approach

- C16. Various methods are used to indicate value under the general heading of the *income approach*, all of which share the common characteristic that the value is based upon an actual or estimated income that either is or could be generated by an owner of the interest. In the case of an *investment property*, that income could be in the form of rent; in an owner-occupied building, it could be an assumed rent (or rent saved) based on what it would cost the owner to lease equivalent space. Where a building is suitable for only a particular type of trading activity, the income is often related to the actual or potential cash flows that would accrue to the owner of that building from the trading activity. The use of a property's trading potential to indicate its value is often referred to as the "profits method".
- C17. The income stream identified is then used to indicate the value by a process of capitalisation. An income stream that is likely to remain constant can be capitalised using a single multiplier, often known as the capitalisation rate. This figure represents the return, or "yield", that an investor, or the notional return in the case of an owner-occupier, would expect to reflect the time cost of money and the risks and rewards of ownership. This method, often known as the all risks yield method, is quick and simple but cannot be reliably used where the income is expected to change in future periods to an extent greater than that generally expected in the market or where a more sophisticated analysis of risk is required.
- C18. In such cases, various forms of discounted cash flow models can be used. These vary significantly in detail but share the basic characteristic that the net income for a defined future period is adjusted to a present day value using a discount rate. The sum of the present day values for the individual periods represents the capital value. As in the case of the all risks yield method, the discount rate in a discounted cash flow model will be based on the time cost of money and the risks and rewards attaching to the income stream in question.

- C19. The yield or discount rate discussed above will be determined by the objective of the valuation. If this is to establish the value to a particular owner or potential owner based on their own investment criteria, the rate used may reflect their required rate of return or the weighted average cost of capital. If it is to establish the *market value*, the rate will be derived from observation of the returns implicit in the price paid for *real property* interests traded in the market between market participants.
- C20. The appropriate discount rate should be determined from analysis of the rates implicit in transactions in the market. Where this is not possible, an appropriate discount rate may be built up from a typical “risk free“ return adjusted for the additional risks and opportunities specific to the particular *real property* interest.
- C21. The appropriate yield or discount rate will also depend on whether the income inputs or cash flows used are based on current levels or whether projections have been made to reflect anticipated future inflation or deflation.⁴

Cost Approach

- C22. This approach is generally applied to the valuation of *real property* interests through the depreciated replacement cost method.⁵ It is normally used when there is either no evidence of transaction prices for similar property or no identifiable actual or notional income stream that would accrue to the owner of the relevant interest. It is principally used for the valuation of specialised property, which is property that is rarely if ever sold in the market, except by way of sale of the business or entity of which it is part.
- C23. The first step requires a replacement cost to be calculated. This is normally the cost of replacing the property with a modern equivalent at the relevant *valuation date*. An exception is where an equivalent property would need to be a replica of the subject property in order to provide a market participant with the same utility, in which case the replacement cost would be that of reproducing or replicating the subject building rather than replacing it with a modern equivalent. The replacement cost needs to reflect all incidental costs such as the value of the land, infrastructure, design fees and finance costs that would be incurred by a market participant in creating an equivalent asset.

⁶ Additional guidance is contained in TIP 1 *Discounted Cash Flow* – published by IVSC IBSN 978-0-9569313-4-4.

⁷ Additional guidance is contained TIP 2 *The Cost Approach for Tangible Assets* – published by IVSC IBSN 978-0-9569313-1-3.

- C24. The cost of the modern equivalent is then subject to adjustment for obsolescence. The objective of the adjustment for obsolescence is to estimate how much less valuable the subject property would be to a potential buyer than the modern equivalent. Obsolescence considers the physical condition, functionality and economic utility of the subject property compared to the modern equivalent.

IVS 233 Investment Property under Construction

Contents	Paragraphs
REQUIREMENTS	1
Scope of Work	2–3
Implementation	4
Reporting	5
Effective Date	6
COMMENTARY	
Investment Property	C1–C3
Valuation Approaches	C4–C10
Valuation Inputs	C11
Special Considerations for Financial Reporting	C12
Special Considerations for Secured Lending Valuations	C13

REQUIREMENTS

1. The principles contained in the General Standards and in IVS 230 *Real Property Interests* apply to valuations of *investment property* under construction. This standard only includes modifications, additional requirements or specific examples of how the General Standards apply for valuations to which this standard applies.

Scope of Work (IVS 101)

2. To comply with the requirements to state the extent of investigations and nature and source of the information to be relied upon in IVS 101 para 2(g) and (h) respectively the following matters shall be commented upon:
 - the source of information on the proposed building, eg identifying the plans and specification which will be used to indicate the value of the completed project,
 - the source of information on the construction and other costs required to complete the project.
3. Typical examples of assumptions or *special assumptions* that may need to be agreed and confirmed in order to comply with IVS 101 para 2(i) include:
 - that the building will be completed in accordance with the identified plans and specification,

- that any preconditions required for agreed leases of the completed building would be met or complied with.

Implementation (IVS 102)

4. There are no additional requirements for *investment property* under construction.

Reporting (IVS 103)

5. In addition to the requirements of IVS 103 *Reporting* and IVS 230 *Real Property Interests* a valuation report on *investment property* under construction shall include appropriate references to matters addressed in the scope of work in accordance with paras 2 and 3 above. The report shall also include comment on such of the following matters as is relevant to the purpose of the valuation:
 - a statement that the project is under construction,
 - a description of the project,
 - a description of the stage of development reached, the estimated cost to complete and the source of that estimate,
 - identification of and, where possible, quantification of the remaining risks associated with the project, distinguishing between the risks in respect of generating rental income and construction risks,
 - a description of how the risks have been reflected in the valuation,
 - the key inputs to the valuation and the assumptions made in determining those inputs,
 - a summary of the status of any outstanding major contracts, if relevant.

Effective Date

6. The effective date of this standard is 1 January 2014, although earlier adoption is encouraged.

COMMENTARY**Investment Property**

C1. *Investment property* is property that is land or a building, or part of a building, or both, held by the owner to earn rentals or for capital appreciation, or both, rather than for:

- (a) use in the production or supply of goods or services or for administrative purposes, or
- (b) sale in the ordinary course of business.

C2. The owner may hold a superior or subordinate interest in *investment property*. For the descriptions of the types of property interest and the principles to be applied in valuing them, see IVS 230 *Real Property Interests*. This standard is concerned with the situation where an *investment property* is in the course of construction on the *valuation date*.

C3. Valuations of partially completed *investment property* may be required for different purposes including:

- acquisitions, mergers and sales of businesses or parts of businesses,
- loan security,
- litigation,
- financial reporting.

Valuation Approaches

C4. This standard provides principles that should be observed in estimating the *market value* of *investment property* under construction. *Market value* is discussed in detail in the IVS *Framework* but in summary the objective is to estimate the price that would be paid and received in a hypothetical exchange of the partially completed property in the market as of the *valuation date*.

C5. In practice, few investment properties are transferred between market participants in a partially completed state, except as either part of a transfer of the owning entity or where the seller is either insolvent or facing insolvency and therefore unable to complete the project. Even in the unlikely event of there being evidence of a transfer of another partially completed *investment property* close to the *valuation date*, the degree to which work has been completed would almost certainly differ, even if the properties were otherwise similar.

C6. In the absence of directly comparable sales evidence, the value has to be estimated using one or more market-based valuation

approaches. Such approaches may use information from a variety of sources, including:

- sales evidence of comparable properties in different locations or in a different condition with adjustments made to account for such differences,
- sales evidence of comparable properties transacted in different economic conditions with adjustments made to account for such differences,
- discounted cash flow projections or income capitalisation supported by comparable market data on construction costs, lease terms, operating costs, growth assumptions, discount and capitalisation rates and other key inputs.

C7. The *market value* of a partially completed *investment property* will reflect the expectations of market participants of the value of the property when complete, less deductions for the costs required to complete the project and appropriate adjustments for profit and risk. The valuation and all key assumptions used in the valuation should reflect market conditions at the *valuation date*.

C8. It is inappropriate to estimate the *market value* of a partially completed *investment property* solely by reference to the project plan or feasibility study produced at the commencement of the project. Once the project has commenced, this is not a reliable tool for measuring value as the inputs will be historic. An approach based on estimating the percentage of the project that has been completed prior to the *valuation date* is therefore unlikely to be relevant in determining the current *market value*.

C9. If the time required from the *valuation date* to complete construction of a new *investment property* is such that the anticipated cash flows will occur over a period of time, and if the time cost of money is likely to be a significant factor, it would be appropriate to use a discounted cash flow method that reflects the probable timing of those cash flows.

C10. A valuation of *investment property* under construction may be undertaken using either a nominal or a real cash flow model⁸. In either model, the objective is to estimate the value on the special assumption that the property is complete, from which appropriate deductions are then made in order to estimate the value of the property in its present condition. The more appropriate of these alternatives will be the one prevailing in the market for the class of property on the *valuation date*. Inputs from one model should not be

⁸ For additional information and guidance see TIP1 *Discounted Cash Flow* – published by IVSC ISBN 978-0-9569313-4-4.

used in the other, and the report should make clear which approach is being adopted.

Valuation Inputs

C11. The exact valuation inputs used will vary with the valuation model being used but will normally include those listed in this section. The inputs will also vary depending on whether nominal or real cash flow inputs are being used, see para C10 above. Typical inputs include:

(a) Completed property

The value of the completed property may be based on current values on the *special assumption* that on the *valuation date* it had already been completed in accordance with the current specification or the projected value of the property upon completion, ie the expected value of the property on the date when it is anticipated to be complete. Care must be taken to ensure that the discount rate used is commensurate with the valuation approach and assumptions used.

(b) Leasing

If lessees for the property after completion have still to be identified, allowance will need to be taken of the time and costs that it would be realistic to allow for stabilised occupancy to be reached, ie the period required to reach realistic long-term occupancy levels. The costs during this period could include fees, marketing, incentives, maintenance and unrecoverable service charges. If there are leasing agreements in place that are conditional on the project, or a relevant part, being completed, these should be reflected in the valuation.

(c) Construction costs

The benefit of any work carried out prior to the *valuation date* will be reflected in the value, but will not determine that value. Similarly, previous payments under the actual building contract prior to the *valuation date* are not relevant to current value. In contrast, the sums remaining to be paid under any binding construction contract in existence at the *valuation date* are often the best evidence of the construction costs required to complete. However, if there is a material risk that the contract may not be fulfilled, eg due to a dispute or insolvency of one of the parties, it may be more appropriate to reflect the cost of engaging a new contractor to complete the outstanding work. If there is no fixed price contract in place then it may be appropriate to use prospective cost, ie reflecting the reasonable expectation of market participants on the *valuation date* of costs on the dates when they are likely to be incurred.

(d) Finance costs

These represent the cost of finance for the project from acquisition through to the anticipated repayment of the loan. As the lender may perceive the risks during construction to differ substantially from the risks following completion of construction, the finance cost during each period should be considered separately. Even if the entity is self-funding the project, appropriate market rates of interest should be allowed to reflect those which would be obtainable by a typical buyer of the property in the market at the date of valuation.

(e) Other costs

These will include legal and professional costs that would be reasonably incurred by a buyer in completing the construction and in letting the *investment property*. Except where there are leasing agreements in place, allowance will also need to be made for the reasonable costs of marketing. However, any costs that would be incurred in an actual transfer of the property on the *valuation date* should be ignored.

(f) Buyers profit and risk

Allowance should be made for the return that would be required by a buyer of the partially completed *investment property* in the marketplace. This should reflect the risks associated with the completion of the construction programme and in achieving the anticipated income or capital value on the *valuation date*. The buyer's return can be expressed as a target profit, either a lump sum or a percentage return on cost or value.

All significant risks should be identified and evaluated. Typical risks associated with any partially completed construction project will include variations in the remaining construction cost, finance costs and the construction programme. Additional risks associated with *investment property* under construction include fluctuations in the value of the completed project between inception and completion, and the time that will be required to secure lessees and a stabilised income. The risks associated with generating income from the property after completion should be identified and evaluated separately from the risks associated with completing construction. If the valuation inputs reflect current values and costs the risk of these changing between the *valuation date* and the anticipated completion date should be considered. If the valuation inputs are based on prospective values and costs, the risk of those projections proving to be inaccurate should be considered.

Alternatively, if a discounted cash flow method is used to produce the valuation, the discount rate may be the minimum rate of return that would be required by a typical buyer in the market.

The profit anticipated by the entity at the commencement of the development project is irrelevant to the valuation of its interest in the project once construction has commenced. The valuation should reflect those risks remaining at the *valuation date* and the discount or return that a buyer of the partially completed project would require for bringing it to a successful conclusion.

(g) Other considerations

In situations where there has been a change in the market since a project was originally conceived, the project under construction may no longer represent the highest and best use of the land. In such cases, the costs to complete the project originally proposed may be irrelevant as a buyer in the market would either demolish any partially completed structures or adapt them for an alternative project. The value of the *investment property* under construction would need to reflect the current value of the alternative project and the costs and risks associated with completing that project.

Special Considerations for Financial Reporting

- C12. Financial statements are normally produced on the assumption that the entity is a going concern, see IVS 300 *Valuations for Financial Reporting* para 4. It is therefore normally appropriate to assume that any contracts, eg for the construction or letting of the property on completion, would pass to the buyer in the hypothetical exchange, even if those contracts may not be assignable in an actual exchange. An exception would be if there was evidence of an abnormal risk of default by a contracted party on the *valuation date*.

Special Considerations for Secured Lending Valuations

- C13. As indicated in IVS 310 *Valuations of Property Interests for Secured Lending*, the appropriate *basis of valuation* for secured lending is market value. However, in considering the value of any property that is under construction as security, regard should be had to the fact that many contracts either become void or voidable in the event of one of the parties becoming subject to formal insolvency proceedings. Therefore, it may not be appropriate to make an assumption that a buyer of the partially completed project would have the benefit of existing building contracts and any associated warranties and guarantees. Similarly with an agreement to lease, care should be taken in assuming that the benefit of any agreement entered into by the borrower acting as lessor would be transferable to a buyer.

IVS 250 Financial Instruments

Contents	Paragraphs
REQUIREMENTS	1
Scope of Work	2–3
Implementation	4
Reporting	5–6
Effective Date	7
COMMENTARY	
Introduction	C1–C4
Markets for Financial Instruments	C5–C8
Credit Risk	C9–C10
Own Credit Risk	C11–C12
Liquidity and Market Activity	C13–C15
Valuation Inputs	C16–C19
Valuation Approaches	C20–C22
Market Approach	C23–C25
Income Approach	C26–C29
Cost Approach	C30
Additional Guidance	C31
Control Environment	C32–C36

REQUIREMENTS

1. The principles contained in the General Standards apply to valuations of financial instruments. This standard only includes modifications, additional requirements or specific examples of how the General Standards apply for valuations to which this standard applies.

Scope of Work (IVS 101)

2. When valuations are being undertaken by the holding entity that are intended for use by external investors, regulatory authorities or other entities, to comply with the requirement to confirm the identity and status of the valuer in IVS 101 para 2(a), reference shall be made to the control environment in place, see Commentary paras C31 to C35 below.

3. To comply with the requirement to identify the asset or liability to be valued as in IVS 101 para 2(d) the following matters shall be addressed:
- the class or classes of instrument to be valued,
 - whether the valuation is to be of individual instruments, a portfolio of identical instruments or a whole portfolio of assets.

Implementation (IVS 102)

4. There are no additional requirements for financial instruments.

Reporting (IVS 103)

5. To comply with the requirement to disclose the valuation approach and reasoning in IVS 103 para 5(l), consideration shall be given to the appropriate degree of reporting detail. This will differ for different categories of financial instrument. Sufficient information should be provided to allow users to understand the nature of each class of instrument valued and the primary factors influencing the values. Information that adds little to a users' understanding as to the nature of the asset or that obscures the primary factors influencing value shall be avoided. In determining the level of disclosure that is appropriate, regard shall be had to the following:

- **Materiality**

The value of an instrument or class of instruments in relation to the total value of the holding entity's assets and liabilities or the portfolio that is valued.

- **Uncertainty**

The value of the instrument may be subject to material uncertainty on the *valuation date* due to the nature of the instrument, the model or inputs used or to market abnormalities. Disclosure of the cause and nature of any material uncertainty should be made.

- **Complexity**

For complex instruments a more detailed description of the nature of the instrument and the factors influencing value is normally appropriate.

- **Comparability**

The instruments that are of particular interest to users may differ with the passage of time. The usefulness of the valuation report, or any other reference to the valuation, is enhanced if it reflects the information demands of users as market conditions change, although to be meaningful the information presented should allow comparison with previous periods.

- Underlying assets

If the cash flows of an instrument are generated from or secured by specific underlying assets, information about matters affecting the current value of those assets will help users to understand the reported value of the instrument.

6. When financial instruments are valued for inclusion in a financial report prepared under IFRS, IFRS 7 requires specific disclosures depending upon where the instrument is classified within the hierarchy of valuation inputs, see IVS 300 *Valuations for Financial Reporting*.

Effective Date

7. This effective date of this standard is 1 January 2012, although earlier adoption is encouraged.

COMMENTARY**Introduction**

- C1. A financial instrument is a contract that creates rights or obligations between specified parties to receive or pay cash or other financial consideration, or an equity instrument. The contract may require the receipt or payment to be made on or before a specific date or be triggered by a specified event. An equity instrument is any contract that creates a residual interest in the assets of an entity after deducting all of its liabilities.
- C2. Valuations of financial instruments are required for many different purposes including, but not limited to:
- acquisitions, mergers and sales of businesses or parts of businesses,
 - financial reporting,
 - regulatory requirements, in particular banking solvency requirements,
 - internal risk and compliance procedures,
 - establishing the net asset value of insurance company funds,
 - pricing and performance measurement of investment funds.
- C3. Financial instruments can be broadly divided into either “cash instruments”, which include loans, deposits, securities and bonds, or “derivative instruments”, which derive a return from one or more underlying assets.
- C4. A thorough understanding of the instrument being valued is required to identify and evaluate the relevant market information available for identical or similar instruments. Such information includes prices from recent transactions in the same or a similar instrument, quotes from dealer brokers or pricing services, indices or any other inputs to the valuation process, such as the appropriate interest rate curve, or pricing volatility.

Markets for Financial Instruments

- C5. Liquid instruments, such as stock in a major company, a government bond or a futures contract for a recognised commodity, are traded on major exchanges and real time prices are readily available, both to active market participants and through various media outlets. Some liquid derivative instruments, eg forward stock options or commodity futures, are also traded on exchanges.
- C6. Many types of instruments, including many types of derivatives or non-liquid cash instruments, are not traded on public exchanges

and have varying degrees of illiquidity. Trades of these instruments are negotiated in what is termed the over the counter (OTC) market.

- C7. Although the overall size of the market for OTC traded instruments is many times greater than that for instruments traded on public exchanges, the volume of trades varies significantly. Some common or “vanilla” swaps are traded daily in large volumes whereas for some bespoke swaps, there is often no trade at all after the initial deal is struck, either because the terms of the contract prohibit assignment or because there is no market for that class of instrument.
- C8. Valuation techniques are most likely to be required for instruments that are traded in the OTC markets or that are normally traded on a public exchange but where that market has become inactive. It is these situations that are the main focus of this standard.

Credit Risk

- C9. Understanding the credit risk is an important aspect of valuing any debt instrument. Some of the common factors that need to be considered in establishing and measuring credit risk include the following:
- Counterparty risk
The financial strength of the issuer or any credit support providers will involve consideration of not only the trading history and profitability of the relevant entity but also consideration of performance and prospects for the industry sector generally.⁹
 - Subordination
Establishing the priority of an instrument is critical in assessing the default risk. Other instruments may have priority over an issuer’s assets or the cash flows that support the instrument.
 - Leverage
The amount of debt used to fund the assets from which an instrument’s return is derived affects the volatility of returns to the issuer and can affect credit risk.
 - Collateral asset quality
The assets to which the holder of an instrument has recourse in the event of default must be considered. In particular, it needs to be understood whether recourse is to all the assets of the

⁹ The IVSC has a current project to produce guidance on credit and debit valuation adjustments with an Exposure Draft expected in 2013. More information is available at www.ivsc.org.

issuer or only to specified assets. The greater the value and quality of the assets to which an entity has recourse in the event of default, the lower the credit risk of the instrument.

- Netting agreements

Where derivative instruments are held between counterparties, credit risk may be reduced by a netting or offset agreement that limits the obligations to the net value of the transactions, ie if one party becomes insolvent, the other party has the right to offset sums owed to the insolvent party against sums due under other instruments.

- Default protection

Many instruments contain some form of protection to reduce the risk of non-payment to the holder. Protection might take the form of a guarantee by a third party, an insurance contract, a credit default swap or more assets to support the instrument than are needed to make the payments. The default risk is also reduced if subordinated instruments take the first losses on the underlying assets and therefore reduce the risk to more senior instruments. When protection is in the form of a guarantee, an insurance contract or a credit default swap, it is necessary to identify the party providing the protection and assess that party's creditworthiness. Considering the credit worthiness of a third party involves not only the current position but also the possible effect of other guarantees or insurance contracts that it might have written. If the provider of a guarantee has also guaranteed many correlated debt securities, the risk of its non-performance might increase significantly.

- C10. For parties for which limited information is available, it might be necessary to look to information available for entities with similar risk characteristics. Credit indices are published that may assist this process. If secondary trading in structured debt exists, there might be sufficient market data to provide evidence of the appropriate risk adjustment. The varying sensitivities of different liabilities to credit risk should be taken into account in evaluating which source of credit data provides the most relevant information. The risk adjustment or credit spread applied is based on the amount a market participant would require for the particular instrument.

Own Credit Risk

- C11. Because the credit risk associated with a liability is important to its value, it might appear to follow that when valuing the interest of the issuer of a liability, the credit risk of the issuer is relevant to its value in any transfer of that liability. Where it is necessary to assume a transfer of the liability regardless of any actual constraints on the

ability of the counterparties to do so, eg in order to comply with financial reporting requirements, there are various potential sources for reflecting own credit risk in the valuation of liabilities. These include the yield curve for the entity's own bonds or other debt issued and credit default swap spreads or by reference to the value of the corresponding asset. However, in many cases the issuer of a liability will not have the ability to transfer it but can only settle the liability with the counterparty.

- C12. When adjusting for own credit risk, it is also important to consider the nature of the collateral available for the liabilities being valued. Collateral that is legally separated from the issuer normally reduces the credit risk. If liabilities are subject to a daily collateralisation process, there might not be a material own credit risk adjustment because the counterparty is protected from loss in the event of default. However, collateral provided to one counterparty is not available to other counterparties. Thus, although some collateralised liabilities might not be subject to significant credit risk, the existence of that collateral might affect the credit risk of other liabilities.¹⁰

Liquidity and Market Activity

- C13. Financial instruments range from those that are normally regularly traded on public exchanges in high volumes to bespoke instruments agreed between two parties that are incapable of assignment to a third party. This range of instrument types means that consideration of the liquidity of an instrument or the current level of market activity is important in determining the most appropriate valuation approach.
- C14. Liquidity and market activity can be distinguished. The liquidity of an asset is a measure of how easily and quickly it can be transferred in return for cash or a cash equivalent. Market activity is a measure of the volume of trading at any given time, and is a relative rather than an absolute measure; see the *IVS Framework*.
- C15. Although separate concepts, illiquidity or low levels of market activity pose valuation challenges through a lack of relevant market data, ie data that is either current at the *valuation date* or that relates to a sufficiently similar asset to be reliable. The lower the liquidity or market activity, the greater the reliance that will be needed on valuation approaches that use techniques to adjust or weight the inputs based on the evidence of other transactions to reflect either market changes or differing characteristics of the asset.

¹⁰ Further guidance on own credit risk is being considered in the credit and debit valuation adjustments project referenced previously.

Valuation Inputs

- C16. Except for liquid instruments that are traded on public exchanges, where current prices are both observable and accessible to all market participants, valuation inputs or sources of data may come from different sources. Commonly used input sources are broker dealer quotations and consensus pricing services.
- C17. Although not as reliable as the evidence of a contemporary and relevant trade, where such information is not available, broker dealer quotations can provide the next best evidence of how market participants would price the asset. However, problems associated with broker dealer quotations that can affect their reliability as a valuation input include the following:
- Broker dealers will normally only be willing to make markets and provide bids in respect of more popular instruments and may not extend coverage to less liquid issues. Because liquidity often reduces with time, quotations may be harder to find for older instruments.
 - A dealer's prime interest is in dealing, not supporting valuation, and they have little incentive to research a quotation provided for a valuation as thoroughly as they would for an actual buy or sell enquiry. This can impact on the quality of the information.
 - There is an inherent conflict of interest where the broker dealers are the counterparty to an instrument.
 - Broker dealers have an incentive to weight advice to buyer clients in a way that favourably reflects the holding.
- C18. Consensus pricing services operate by collecting price information about an instrument from several participating subscribers. They reflect a pool of quotations from different sources, with or without statistical adjustment to reflect standard deviations or the distribution of the quotations.
- C19. Consensus pricing services overcome the conflict of interest problems associated with single broker dealers. However, the coverage of such services is at least as limited as that for single broker dealer quotations. As with any data set used as a valuation input, understanding the sources and how these are statistically adjusted by the provider is essential to understanding the reliance that should be given to it in the valuation process.

Valuation Approaches

- C20. Many types of instruments, particularly those that are traded on exchanges, are routinely valued using computer-based automated valuation models that use algorithms to analyse market transactions

and produce valuations on the required asset. These models are often linked to proprietary trading platforms. It is beyond the scope of these standards to examine such models in detail, although as with other semi- or non-automated valuation models or approaches, these standards set a context for their use and the reporting of the results.

- C21. Whether automated or manual, the various valuation methods used in financial markets are mostly based on variations of either the *market approach*, the *income approach* or the *cost approach* described in the *IVS Framework*. This standard describes the commonly used methods and matters that need to be considered or the inputs needed when applying these methods.
- C22. It is important when using a particular valuation method or model to ensure that it is calibrated with observable market information on a regular basis. This ensures that the model reflects current market conditions and identifies any potential deficiencies. As market conditions change, it might become necessary either to change the model(s) used or to make additional adjustments to the valuations. Those adjustments should be made to ensure that the outcome most closely results in the required valuation objective.

Market Approach

- C23. A price obtained from trading on a recognised exchange platform on or very close to the time or date of valuation is normally the best indication of the *market value* of a holding of the identical instrument. In cases where there have not been recent relevant trades, the evidence of quoted or offered prices may also be relevant.
- C24. Although there will be no need for adjustment of the price information if the instrument is identical, the information recent enough to be relevant and the holding similar, some adjustments may be necessary where this is not the case. Examples of where adjustment or weighting of the evidence of traded prices may be required are:
- where the instrument being valued has different characteristics to the ones for which prices are available,
 - where there are differences in the size or volume of the reported trade to the holding being valued,
 - where the trade was not between willing parties acting independently,
 - the timing of the trade, which may be accentuated by the closure of exchanges.

- C25. A further factor that can create a difference between an exchange traded price and the instruments to be valued can arise where transfer of the holding results in either the creation of a controlling interest or prospect of a change of control.

Income Approach

- C26. The value of a financial instrument may be determined using a discounted cash flow method. The cash flows may be fixed for the life of the instrument or variable. The terms of an instrument determine, or allow estimation of, the undiscounted cash flows. The terms of a financial instrument typically set out:
- the timing of the cash flows, ie when the entity expects to realise the cash flows related to the instrument,
 - the calculation of the cash flows, eg for a debt instrument, the interest rate that applies, ie the coupon, or for a derivative instrument, how the cash flows are calculated in relation to the underlying instrument or index (or indices),
 - the timing and conditions for any options in the contract, eg put or call, prepayment, extension or conversion options,
 - protection of the rights of the parties to the instrument, eg terms relating to credit risk in debt instruments or the priority over or subordination to other instruments held.
- C27. In establishing the appropriate discount rate, it is necessary to assess the return that would be required on the instrument to compensate for the time cost of money and risks related to:
- the terms and conditions of the instrument, eg subordination,
 - the credit risk, ie uncertainty about the ability of the counterparty to make payments when due,
 - the liquidity and marketability of the instrument,
 - the risk of changes to the regulatory or legal environment,
 - the tax status of the instrument.
- C28. Where future cash flows are not based on fixed contracted amounts, estimates of the probable income will need to be made in order to provide the necessary inputs. The determination of the discount rate will also require assumptions about the risks. The discount rate also needs to be consistent with the cash flows, eg if the cash flows are gross of tax then the discount rate should be derived from other gross of tax instruments.
- C29. Depending upon the purpose of the valuation, the inputs and assumptions made into the cash flow model will need to reflect

either those that would be made by market participants, or those that would be based on the holder's current expectations or targets. For example, if the purpose of the valuation is to determine *market value*, or fair value as defined in IFRS, the assumptions should reflect those of market participants. If the purpose is to measure performance of an asset against management determined benchmarks, eg a target internal rate of return, then alternative assumptions may be appropriate.

Cost Approach

- C30. The substitution principle inherent in the *cost approach* is applied to the valuation of financial instruments through the use of the replication method. This method provides an indication of the current value of an instrument or portfolio by reproducing or "replicating" its risks and cash flows in a hypothetical, or synthetic, alternative. This alternative is based on a combination of securities and/or simple derivatives in order to estimate the cost of offsetting, or hedging, the position at the *valuation date*. Portfolio replication is often used to simplify the procedures applied to value a portfolio of complex financial instruments (eg expected insurance claims or structured products) by substituting a replicating portfolio of assets that are easier to value and therefore more efficiently risk managed on a daily basis.

Additional Guidance

- C31. The IVSC has projects to produce additional guidance on the valuation of different types of derivatives and first Exposure Draft on the Valuation of Equity Derivatives was published for public comment in July 2013. Current information on these projects can be obtained from www.ivsc.org.

Control Environment

- C32. Compared with other asset classes, the volume of financial instruments in circulation is vast but the number of active market participants relatively few. The nature and volume of instruments and their frequency of valuation means that valuation is often undertaken using computer-based models linked to trading platforms. As a consequence of these factors, many instruments are routinely valued by the holding entity, even where the valuation is to be relied upon by external parties, eg investors or regulatory authorities. The incidence of valuation by independent third party experts is less common than for other asset classes.
- C33. Valuation by the holding entity creates a significant risk to the perceived objectivity of valuations. Where valuations are for external consumption, steps should be taken to ensure that an adequate control environment exists to minimise threats to the independence of the valuation.

- C34. The control environment consists of the internal governance and control procedures that are in place with the objective of increasing the confidence of those who may rely on the valuation in the valuation process and conclusion.
- C35. As a general principle, valuations produced by an entity's "front office" brokerage and market making activities that are to be included in financial statements or otherwise relied on by third parties should be subject to "back office" scrutiny and approval. Ultimate authority for such valuations should be separate from, and fully independent of, the risk taking functions. The practical means of achieving a separation of the function will vary according to the nature of the entity, the type of instrument being valued and the materiality of the value of the particular class of instrument to the overall objective. The appropriate protocols and controls should be determined by careful consideration of the threats to objectivity that would be perceived by a third party relying on the valuation.
- C36. Examples of typical components of the control environment include:
- establishing a governance group responsible for valuation policies and procedures and for oversight of the entity's valuation process, including some members external to the entity,
 - a protocol for the frequency and methods for calibration and testing of valuation models,
 - criteria for verification of certain valuations by different internal or external experts,
 - identifying thresholds or events that trigger more thorough investigation or secondary approval requirements,
 - identifying procedures for establishing significant inputs that are not directly observable in the market, eg by establishing pricing or audit committees.



Valuation Applications

IVS 300 Valuations for Financial Reporting

Contents	Paragraphs
Introduction	
Definitions	
REQUIREMENTS	1
Scope of Work	2–7
Implementation	8
Reporting	9–12
Effective Date	13
APPLICATION GUIDANCE	
Fair Value	G1–G2
Aggregation	G3
Valuation Inputs and Fair Value Hierarchy	G4–G5
Liabilities	G6–G7
Depreciation	G8–G11
Depreciation: Land and Buildings	G12–G14
Depreciation: Plant and Equipment	G15
Depreciation: Componentisation	G16–G17
Leases	G18–G19
Lease Classification	G20–G23
Classification of Property Leases	G24–G28
Leased Investment Property	G29–G32
Valuing Lease Asset or Liability	G33–G37

Purchase Price Allocation	G38–G40
Impairment Testing	G41–G42
Impairment Testing – Recoverable Amount	G43
Impairment Testing – Value in Use	G44–G49
Impairment Testing – Fair Value less Costs to Sell	G50–G51

INTRODUCTION

Valuations are required for different accounting purposes in the preparation of the financial reports or statements of companies and other entities. Examples of different accounting purposes include measurement of the value of an asset or liability for inclusion on the statement of financial position, allocation of the purchase price of an acquired business, impairment testing, lease classification and valuation inputs to the calculation of depreciation charges in the profit and loss account.

The Guidance section of this Application makes references to various requirements under the International Financial Reporting Standards (IFRSs). Although the IFRSs are the most widely adopted *Financial Reporting Standards* globally, national standards are also extensively used. Although it is impractical to make reference to national accounting standards in an international guidance document, many are similar to or converging with IFRSs. The guidance given may therefore be relevant for valuations for use in Financial Reporting Standards other than IFRSs.

DEFINITIONS

In this Application the following definitions apply:

Financial Reporting Standards: any recognised or adopted standards for the preparation of periodic statements of an entity's financial position. These may also be referred to as accounting standards.

International Financial Reporting Standards (IFRS): standards and interpretations adopted by the International Accounting Standards Board (IASB). They comprise:

- (a) International Financial Reporting Standards,
- (b) International Accounting Standards, and
- (c) Interpretations developed by the International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) or the former Standing Interpretations Committee (SIC).

Unit of Account: the level at which an asset to be valued is aggregated or disaggregated with other assets.

REQUIREMENTS

1. Valuations undertaken for inclusion in a financial statement shall be provided to meet the requirements of the Financial Reporting Standards that are applicable. The principles contained in the General Standards (IVS 101, 102 and 103) also apply except as specifically modified by a requirement of the relevant accounting standard or by this standard.

Scope of Work (IVS 101)

2. To comply with the requirement to confirm the purpose of the valuation in IVS 101 para 2(c) the scope of work shall include identification of the applicable Financial Reporting Standards including the specific accounting purpose for which the valuation is required. The accounting purpose is the use for which the valuation is required in the financial statements, eg measuring the carrying amount, undertaking an allocation of the purchase price following a business combination, impairment testing, lease classification or for calculating the depreciation charge for an asset.
3. In addition to the requirement to identify the asset to be valued in IVS 101 para 2(d) the scope of work shall include confirmation of how that asset is used or classified by the reporting entity. The required accounting treatment for identical or similar assets or liabilities can differ according to how they are used by an entity. For example:
 - the treatment of *real property* owned by an entity may differ depending on whether it is occupied for the purpose of the entity's business, is held as an investment, is surplus to requirements or, in the case of a development company, is treated as stock in trade,
 - financial instruments that are held to collect contractual cash flows that consist solely of payments of the principal and interest may be treated differently to other forms of instruments,
 - *intangible assets* acquired by a business merger or acquisition may be treated differently from similar assets already owned by an entity.

Where an asset is utilised in conjunction with other separately identifiable assets the unit of account shall be identified. The relevant Financial Reporting Standard may stipulate how the unit of account, or degree of aggregation, is to be determined for different asset types or for different accounting purposes.

To comply with IVS 101 para 2(e) the specific *basis of value* shall be clearly identified. Examples of bases required in accounting standards include fair value, net realisable value and recoverable

amount. The definition will be provided in the relevant accounting standard.

4. To comply with IVS 101 para 2(i) any assumptions to be made shall be stated. The appropriate assumptions will vary depending on how an asset is held or classified. Most Financial Reporting Standards provide that financial statements are produced on the assumption that the entity is a going concern unless management either intends to liquidate the entity or cease trading or has no realistic alternative but to do so. Except in the case of financial instruments it is therefore normally appropriate to include an assumption that the asset or assets will continue to be used as part of the business of which they form part. This assumption does not apply in cases where it is clear that there is either an intention to liquidate the entity, to dispose of a particular asset or that there is a requirement to consider the sum that could be recovered from disposal or retirement of the asset.
5. It will also be necessary to state the assumptions that will be made to define the unit of account, eg whether the asset is to be valued on a stand-alone basis or in combination with other assets. The relevant accounting standard may have stipulations as to the assumptions, or valuation premise that can be made.
6. It would not normally be appropriate for a valuation prepared for inclusion in a financial statement to be made on the basis of a *special assumption*.
7. In considering any restrictions referred to under IVS 101 para 2(j) consideration shall be given to:
 - (a) the extent and form of any references to the valuation that may appear in the published financial statements,
 - (b) the extent of the valuers' duty to respond to any questions on the valuation raised by the entity's auditor.

Appropriate references to these matters shall be included in the scope of work.

Implementation (IVS 102)

8. There are no additional requirements when undertaking valuations for financial reporting.

Reporting (IVS 103)

9. In addition to the minimum requirements in IVS 103 *Reporting*, a valuation report for use in a financial statement shall include appropriate references to matters addressed in the scope of work in accordance with paras 2 to 7 above.
10. The report shall also contain any information that the reporting entity is required to disclose about the valuation by the relevant Financial Reporting Standards. Examples of disclosures required about fair value measurements include methods and significant assumptions used in the measurement and, or whether, the measurement was determined by reference to observable prices or recent market transactions. Some standards also require information about the sensitivity of the measurement to changes in significant inputs.
11. Where the effect on value of any assumption made is material, the effect of that assumption shall be disclosed in the report.
12. To comply with the requirement to state restrictions on use, distribution or publication in IVS 103 para 5(j) the report shall include reference to any conditions on how it may be reproduced or referred to in the published financial statements of the entity.

Effective Date

13. This standard is effective from 1 January 2014, although earlier adoption is encouraged.

APPLICATION GUIDANCE

This section provides background information on common valuation requirements under IFRSs. IFRSs are published by the International Accounting Standards Board (IASB). The IFRS collectively comprise individually numbered standards and interpretations. Those standards originally published before 2001 are denoted IAS (International Accounting Standards). Those published subsequently are denoted IFRS. The various extracts from and references to IFRSs in this guidance are reproduced with the permission of the IFRS Foundation.

The references to IFRS and other IASB publications are to those in issue at the date on which this Valuation Application is published. IFRSs and their interpretation change over time. Accordingly references in this document are liable to become out of date. This document should not be used as substitute for referring to current IFRSs and interpretations published by IASB and IFRS Foundation. More information on IFRSs and other related publications can be obtained from www.ifrs.org.

This guidance is produced to assist valuation professionals and users understand certain valuation requirements under IFRSs. Although the guidance is intended to reflect generally accepted valuation practice at the date of publication it does not impose any mandatory requirements. References to accounting requirements are subject to the provisions of the relevant IFRS and in the event of a conflict between this guidance and the IFRS, the IFRS prevails. Although similar requirements may exist in other Financial Reporting Standards, IVSC makes no assertion as to the relevance of this guidance to such standards.

Fair Value

- G1. Fair value is either the required measurement basis or a permitted option for many types of asset or liability under IFRSs. IFRS 13 *Fair Value Measurement* contains the following definition:

“Fair Value is the price that would be received to sell an asset or paid to transfer a liability in an orderly transaction between market participants at the measurement date.”¹¹

This definition replaces earlier definitions appearing in various IFRSs. It should also be noted that this definition differs from that appearing in the *IVS Framework* and that is commonly used for purposes other than financial reporting.

- G2. This definition and the associated commentary in IFRS 13 clearly indicate that fair value under IFRS is a different concept to *fair value* as defined and discussed in the *IVS Framework*. The commentary

¹¹ © IFRS Foundation.

in IFRS 13 and, in particular, the references to market participants, an orderly transaction, the transaction taking place in the principal or the most advantageous market and to the highest and best use of an asset, make it clear that fair value under IFRSs is generally consistent with the concept of *market value* as defined and discussed in the *IVS Framework*. For most practical purposes, therefore, *market value* under IVS will meet the fair value measurement requirement under IFRS 13 subject to some specific assumptions required by the accounting standard such as stipulations as to the unit of account or ignoring restrictions on sale.

Aggregation

- G3. Fair value under IFRSs applies to the “unit of account” for an asset or liability as specified in the relevant standard. This is usually the individual asset or liability, but in some circumstances can apply to a group of related assets. IFRS 13 requires that, in the case of assets, it is necessary to determine whether the maximum value to market participants would be to use the asset in combination with other assets and liabilities as a group or to use the asset on a stand-alone basis. This requirement to state how individual assets are assumed to be aggregated with other potentially complementary assets is consistent with the requirements of IVS 101 *Scope of Work* and IVS 103 *Reporting*.

Valuation Inputs and Fair Value Hierarchy

- G4. IFRS 13 includes a “Fair Value Hierarchy” that classifies valuations according to the nature of the available inputs. In summary, the three levels of the hierarchy are as follows:
- Level 1 inputs are “quoted prices (unadjusted) in active markets for identical assets or liabilities that the entity can access on the measurement date”.
 - Level 2 inputs are “inputs other than quoted prices included within Level 1 that are observable for the asset or liability, either directly or indirectly”.
 - Level 3 inputs are “unobservable inputs for the asset or liability”.¹²

This hierarchy also appears in IFRS 7 *Financial Instruments: Disclosures*

- G5. IFRS 13 requires the level in the hierarchy of any asset or liability measured at fair value to be disclosed in the financial statements. There are additional accounting requirements in relation to valuations produced using Level 3 inputs. It is therefore appropriate

¹² © IFRS Foundation.

for a valuation report provided for use in financial statements prepared under IFRSs to include sufficient information on the valuation inputs used to enable the reporting entity to correctly categorise assets within this hierarchy.

Liabilities

- G6. IFRS 13 provides that the measurement of a liability assumes that it is transferred to a market participant on the measurement date; it is not assumed to be settled with the counterparty or otherwise extinguished. Where there is not an observable market price for the liability, it is stated that its value should be measured using the same method as the counterparty would use to measure the value of the corresponding asset. The fair value of a liability reflects the non-performance risk associated with a liability, but deems this to be the same before and after the assumed transfer. Non-performance risk includes the effect of the entity's own credit risk.
- G7. There are special provisions in IFRS 13 relating to situations where there is no corresponding asset for a liability, as is the case with many non-financial liabilities. There is also a requirement to ignore any contractual or other restrictions on an entity's ability to transfer a liability in assessing its fair value.

Depreciation

- G8. IAS 16 includes a requirement for an entity to account for the depreciation of property, plant and equipment. Depreciation in the context of financial reporting is a charge made against income in the financial statements to reflect the consumption of an asset over its useful life to the entity. There is a requirement to depreciate separately components of an asset that have a cost that is significant in relation to the whole. Components that have a similar useful life and that are depreciated in a similar manner may be grouped. In the case of property, land is not normally depreciated. Valuations are often required to support the calculation of the depreciable amount.
- G9. The term depreciation is used in different contexts in valuation and in financial reporting. In the context of valuation, depreciation is often used to refer to the adjustments made when using the *cost approach* to the cost of reproducing or replacing the asset to reflect obsolescence in order to indicate the value of the asset when there is no direct sales evidence available. In the context of financial reporting, depreciation refers to the charge made against income to reflect the systematic allocation of the depreciable amount of an asset over its useful life to the entity.

- G10. In order to assess the depreciation charge to be made, the “depreciable amount” has to be determined. This is the difference, if any, between the “carrying amount” of the asset and its “residual value”. In order to determine the “residual value”, the “useful life” of the asset has also to be determined. These terms are defined in IAS 16 as follows:
- Depreciable amount is the cost of an asset or other amount substituted for cost in the financial statements, less its residual value.
 - Carrying amount is the amount at which an asset is recognised after deducting any accumulated depreciation or amortisation and accumulated impairment losses thereon.
 - Residual value is the estimated amount that an entity would currently obtain from disposal of an asset, after deducting the estimated costs of disposal, if the asset were already of the age and in the condition expected at the end of its useful life.
 - Useful life is (a) the period over which an asset is expected to be available for use by an entity, or (b) the number of production or similar units expected to be obtained from the asset by an entity.
- G11. It should be noted that the carrying amount may be based on either historic cost or fair value, less accumulated depreciation (amortisation) and accumulated impairment losses. The residual value and the useful life have to be reviewed at least at every financial year end.

Depreciation: Land and Buildings

- G12. IAS 16 recognises that land normally has an unlimited useful life, which means that it should be accounted for separately and not depreciated. The first step in establishing the depreciable amount attributable to a property, or a part of a property, is therefore to establish the value of the land component. This is normally done by establishing the value of the land at the date of the relevant financial statement and then deducting this from the carrying amount for the property interest, ie the land and buildings combined, in order to establish the element that can be attributed to the buildings. This is a notional value as it would not be capable of being realised as buildings usually cannot be sold without the land on which they sit.
- G13. Having established the notional value for the building component, the residual value of the building needs to be estimated. In order to do this, the useful life needs to be established. It is important to note that this may not be the same as the remaining economic life as would be recognised by a typical market participant. Under IAS 16 the useful life is specific to the entity. If the property would not be

available to the entity for the whole of its life or if the entity determines that the building will be surplus to its requirements in a shorter period, this will be the useful life.

- G14. The residual value is a value current as of the date of the financial statement but on the assumption that the asset was already at the end of its useful life and in a condition commensurate with that assumption. Buildings may have an economic life that extends beyond the period for which they will be available to or required by the entity and therefore may have a significant residual value.

Depreciation: Plant and Equipment

- G15. The useful life of an item of plant or equipment is more likely to coincide with the economic life of the item as rates of obsolescence are generally higher than for buildings, with the result that economic lives are shorter. However, the distinction between the useful life to the entity and remaining economic life should still be considered.

Depreciation: Componentisation

- G16. Where the carrying amount is based on historic cost, the cost of those components that both have a significant cost in relation to the total and that have a materially different useful life should be readily identifiable.
- G17. Where the carrying amount is based on the fair value of the item, an allocation will need to be made of the fair value of the item between the components. Although it may be possible to determine the value attributable to a component of an item of plant or equipment if there is an active market for those components, in other cases the components will not be actively traded. The latter is normally the case with components of a building, eg buildings are rarely sold without the mechanical and electrical services needed for heating, lighting and ventilation, and the installed plant could not be sold without the building. Where the value of the individual components cannot be reliably determined, the value attributable to the whole is apportioned to the components. The ratio of the cost of the item to the cost of the whole may be an appropriate basis for such an apportionment.

Leases

- G18. Under IAS 17, leases are classified for inclusion in financial statements as either operating leases or finance leases.¹³ Valuations may be required to determine how a lease is classified, and if classified as a *finance lease*, to determine the carrying

¹³ The IASB is currently reviewing the accounting treatment of leases and the initial proposals involve major changes, including removal of the current distinction between operating and finance leases.

amount of the asset and liability. These lease types are defined in IAS 17 as follows:

- A finance lease is a lease that transfers substantially all the risks and rewards incidental to ownership of an asset. Title may or may not be eventually transferred.
- An operating lease is a lease other than a finance lease.

G19. For leases of property (*real estate*) special rules apply. Other than for *investment property*, the land and buildings elements of a property interest have to be considered separately for classification as either a finance lease or an operating lease. The provisions in respect of *investment property* are described in paras G29 to G32. IAS 17 does not apply to biological assets as defined in IAS 41.

Lease Classification

G20. The classification test depends on the substance rather than the form of the contract. For example, a contract between two parties for the use of an asset in return for a payment may not be termed a lease but if the conditions set out in IAS 17 are met, then it will be necessary to account for the contract as a lease.

G21. The following examples are listed in IAS 17 as situations that could be indicative of a finance lease, either individually or in combination. These are not absolute tests but illustrations:

- (a) the lease transfers ownership of the asset to the lessee by the end of the lease term,
- (b) the lessee has the option to purchase the asset at a price that is expected to be sufficiently lower than the fair value¹⁴ at the date the option becomes exercisable for it to be reasonably certain, at the inception of the lease, that the option will be exercised,
- (c) the lease term is for the major part of the economic life of the asset even if title is not transferred,
- (d) at the inception of the lease, the present value of the minimum lease payments amounts to at least substantially all of the fair value of the leased asset,
- (e) the leased assets are of such a specialised nature that only the lessee can use them without major modifications,
- (f) if the lessee can cancel the lease, the lessor's losses associated with the cancellation are borne by the lessee,
- (g) gains or losses from the fluctuation in the fair value of the residual accrue to the lessee,

¹⁴ See para G33.

(h) the lessee has the ability to continue the lease for a secondary period at a rent that is substantially lower than market rent.¹⁵

- G22. IAS 17 emphasises that the criteria listed are examples and indicators and may not be conclusive. If it is clear from other features that the lease does not transfer substantially all risks and rewards incidental to ownership, the lease is classified as an operating lease. For example, this may be the case if ownership of the asset transfers at the end of the lease for a variable payment equal to its then value, or if there are regular reviews of the rent, to the then market level or by reference to an inflation index.
- G23. Lease classification is made at the inception of the lease. Classification involves an assessment of the degree to which economic benefits are transferred by a lease. In many cases a qualitative assessment of the lease terms will quickly indicate the correct classification without the need for a valuation of the different lease interests. However, valuations may be required to help establish benefits accruing to the lessor and lessee respectively, eg in estimating the residual value at the end of the lease to establish if the lease is for a major part of the asset's economic life.

Classification of Property Leases

- G24. Where a lease is of land and a building or buildings together, IAS 17 requires that the two elements be considered separately for the purposes of classification. If it appears that the element of the lease attributable to the building could be a finance lease, it will be necessary to make an allocation of the initial rent based on the relative fair values of the interests in each element at the inception of the lease.
- G25. For most property leases the interest in the leased land and buildings reverts to the lessor at the end of the lease. There are also often provisions for the rent to be reviewed periodically to reflect changes in the value of the property, and frequently an obligation on the lessee to return the buildings back to the lessor in good repair. These are normally indicators that the lessor did not transfer substantially all the risks and rewards of ownership of either the buildings or the land to the lessee when the lease was granted. Consequently, many leases of land and buildings are readily identifiable as operating leases.
- G26. Finance leases of land and buildings will generally arise where the lease is clearly created as a way of funding the eventual purchase of the property by the lessee, eg by means of an option to acquire the lessor's interest for a nominal sum after the specified rental

¹⁵ © IFRS Foundation.

payments have been made. Occasionally, leases that are not clearly structured as finance agreements may meet some of the criteria of a finance lease, eg where the rental payments do not reflect the underlying value of the property. In such cases, a more detailed analysis of the value of the risks and benefits transferred from lessor to lessee may be required in order to determine the correct classification.

- G27. Where a lease is of a plot of land and a building is constructed upon it, allocating the rent to each element is a task that can be undertaken reliably where there is an active market for land for similar development in the locality. In other situations, eg where the lease is of part of a multi-let building with no identifiable land attributable to any particular lease, reliable allocation may be impossible. IAS 17 makes the proviso that where a reliable allocation cannot be made, the whole lease should be treated as a finance lease, unless it is clear that both elements are operating leases. If it were clear that both elements were operating leases from the outset, the allocation exercise would not be necessary.
- G28. In practice, leases of part of a multi-let building will normally be operating leases and the whole property will be classified as *investment property* by the lessor. In such cases, allocation will be unnecessary. In cases where the building element is clearly a finance lease, the land element is likely to be identifiable. It will be comparatively rare for the building element to meet the criteria for classification as a finance lease and for the land element not to be clearly identifiable. However, if such a case is identified, an allocation between the land and the building element should not be attempted based on unreliable criteria. In such circumstances, the whole of the leased property should be accounted for as a finance lease.

Leased Investment Property

- G29. Under IAS 17, it is not necessary to make an allocation between the land and buildings elements of an *investment property* held under a lease and accounted for using the fair value model.
- G30. *Investment property* is frequently held by an investor under a lease, eg a long lease of land on which it has developed buildings, which are then leased as an investment. Because land does not normally depreciate, a lease of land would appear to be correctly classified as an operating lease and therefore not included on the statement of financial position. However, in recognition of the fact that many substantial investment properties are held on this basis, IAS 40 provides that at initial recognition an *investment property* held under a lease shall be accounted for as though it were a *finance lease* under IAS 17.

G31. Although the foregoing provisions mean that questions of classification and allocation do not generally arise in relation to *investment property*, a potential anomaly remains. The value of the investor's interest in an *investment property* held under a lease reflects the difference between the payments under the superior lease and the receipts or potential receipts under the sub lease or leases, see IVS 230 *Real Property Interests*. However, IAS 17 provides that it is not appropriate for the liabilities for leased assets to be presented in the financial statements as a deduction from the leased assets.

G32. In order to comply with this requirement, IAS 40 provides that where a valuation of an *investment property* held under a lease is net of all payments expected to be made, it is necessary to add back any recognised lease liability to arrive at the carrying amount. It should be noted that this is an accounting adjustment only and should neither be reflected nor anticipated in the valuation of the investor's (lessor's) interest.

Valuing the Lease Asset or Liability

G33. Where a lease is identified as a finance lease, lessees are required to account for the asset and liability based on either the fair value of the leased asset or the present value of the minimum lease payments, whichever is lower, each determined as at the inception of the lease. IFRS 13 *Fair Value Measurement* does not apply to leases.

G34. In the context of IAS 17 the value of the asset is considered separately from any liability created by the lease. When accounting for a lessee's interest in a finance lease it is therefore necessary to measure the asset by assessing the value of the benefit that a market participant would accrue from the right to use the asset for the duration of the lease. When dealing with leases of property, other than *investment property*, it is important to note that this is not the same as the value of the lessee's interest created by the lease (see IVS 230 *Real Property Interests*), as the latter reflects the lease liability as well as the value of the asset.

G35. The minimum lease payments are defined in IAS 17. In summary, they are the payments over the lease term that the lessee is required to make, excluding any contingent rent, taxes and amounts paid to the lessor for services. The minimum lease payments include any residual value guaranteed by the lessee to the lessor. Since contingent rents are excluded from the calculation of the minimum lease payments and the payments should be clear from the face of the lease, valuations will not normally be required.

- G36. IAS 17 provides that the present value of the minimum lease payments should be calculated using a discount rate equivalent to the “interest rate implicit in the lease” or, if this is not practically determinable, the lessee’s “incremental borrowing rate”. The calculation of the interest rate implicit in the lease requires the fair value of the unencumbered leased asset at the date of the lease inception and its residual value at the end of the lease.
- G37. The depreciation requirements in IAS 16 also apply to leased assets and, therefore, paras G8 to G17 may also be relevant.

Purchase Price Allocation

- G38. Following a business combination, ie the acquisition of a controlling interest in one or more other businesses, IFRS 3 requires the acquirer to account for the transaction by recognising the acquiree’s separately identifiable assets acquired and liabilities assumed at fair value. Under IFRS 3 goodwill is the difference between the acquisition price paid in the transfer of the business and the fair value of the acquiree’s net identifiable assets acquired.
- G39. A business’s tangible assets are generally readily identifiable and can be separately valued. The identification and valuation of the separately identifiable *intangible assets* can be more challenging but the Commentary to IVS 210 *Intangible Assets*, includes relevant guidance.
- G40. IFRS 3 contains exceptions to the above for the recognition and/or measurement of some identifiable assets and liabilities. Particular requirements apply to contingent liabilities, income taxes, employee benefits, indemnification assets, reacquired rights, share-based payment awards and assets held for sale.

Impairment Testing

- G41. Impairment arises where the carrying amount of an asset exceeds the amount that can be recovered from either its continued use and/or the sale of the asset. Under IAS 36 *Impairment of Assets*, an entity is required to review certain categories of asset at the date of each statement of financial position to determine whether there is any indication that an asset may be impaired. Impairment might be indicated by a reduction in the value of the asset because of market or technological changes, obsolescence of the asset, asset underperformance in comparison to the expected return, or an intention to discontinue or restructure operations. Certain assets (goodwill and intangibles with an indefinite life or not yet available for use) would be tested for impairment on an annual basis.

- G42. If impairment is considered to have arisen, the carrying amount of the asset, whether derived from either historic cost or a previous valuation, should be written down to the “recoverable amount”. This is the higher of the asset’s “value in use” or its “fair value less costs to sell”.

Impairment Testing – Recoverable Amount

- G43. The recoverable amount is the higher of the value in use and fair value less costs to sell. It is not always necessary to determine both these amounts; if either exceeds the asset’s carrying amount, the asset is not impaired and it is not necessary to estimate the other amount.

Impairment Testing – Value in Use

- G44. Value in use is defined in IAS 36 as the present value of the future cash flows expected to be derived from the asset or cash-generating unit. The cash-generating unit is the smallest identifiable group of assets that generates cash inflows that are largely independent of the cash inflows from other assets or groups of assets.
- G45. Value in use is specific to the entity as it reflects the cash flows that the entity expects to obtain from continuing use of an asset over its anticipated useful life, including any proceeds from its ultimate disposal.
- G46. IAS 36 provides that the following shall be reflected in the calculation of an asset’s value in use:
- (a) an estimate of the future cash flows the entity expects to derive from the asset,
 - (b) expectations about possible variations in the amount or timing of those future cash flows,
 - (c) the time value of money, represented by the current market risk free rate of interest,
 - (d) the price for bearing the uncertainty inherent in the asset,
 - (e) other factors, such as illiquidity, that market participants would reflect in pricing the future cash flows the entity expects to derive from the asset.¹⁶
- G47. The expected cash flows have to be tested for reasonableness by ensuring that the assumptions on which the entity’s projections are based are consistent with past actual outcomes, provided the effects of subsequent events or circumstances that did not exist

¹⁶ © IFRS Foundation.

when those actual cash flows were generated make this appropriate. Cash flows are estimated for the asset in its current condition and therefore the expected cash flows should not reflect any increase due to any restructuring or reconditioning of the asset to which the entity is not currently committed.

- G48. The appropriate discount rate will reflect the return that market participants would require for an investment that would generate cash flows of amounts, timing and risk profile equivalent to those that the entity expects to derive from the asset.
- G49. IAS 36 sets out detailed considerations for assessing value in use.

Impairment Testing – Fair Value less Costs to Sell

- G50. The fair value less costs to sell of an asset or cash-generating unit is the amount obtainable from its sale in an arm's length transaction between knowledgeable, willing parties, less the costs of disposal. Except where the owning entity is compelled to sell on the *valuation date* without adequate time for exposure to the market, it is not a forced sale.
- G51. The costs to sell are the costs directly attributable to the transaction, eg legal fees, marketing costs, removal costs, unrecoverable transaction taxes and any costs directly incurred in preparing the asset or cash-generating unit for sale. They exclude consequential costs, eg those involved in reorganising the business following the disposal.

IVS 310 Valuations of Real Property Interests for Secured Lending

Contents	Paragraphs
Introduction	
REQUIREMENTS	
Scope of Work	2–5
Implementation	6
Reporting	7–8
Effective Date	9
APPLICATION GUIDANCE	
The Property Interest	G1–G2
Incentives	G3
Valuation Approaches	G4
Property Types	G5
Investment Property	G6–G9
Owner-Occupied Property	G10
Specialised Property	G11–G12
Trade Related Property	G13
Development Property	G14–G17
Wasting Assets	G18

INTRODUCTION

Loans from banks and other financial institutions are often secured by the collateral of the borrower's *real property* interests. The lending may be by way of a mortgage or other forms of fixed or floating charge. The common factor is that the lender has the power to recover the loan by taking control of the collateral in the event of default by the borrower. Different types of property may be offered as collateral.

REQUIREMENTS

1. The principles contained in the General Standards and in IVS 230 *Real Property Interests* apply to valuations for secured lending unless these are modified by this standard. This standard includes only any modifications, additional requirements or specific examples of how the General Standards apply.

Scope of Work (IVS 101)

2. To comply with the requirement to confirm the identity and status of the valuer in IVS 101 para 2(a), the scope of work shall additionally include a disclosure of any material involvement that the valuer has with either the property to be valued, the borrower or a prospective borrower. The materiality of existing or past involvement is a matter of professional judgement for the valuer but the principal criteria is whether the involvement would be likely to give rise to doubt in the mind of a reasonable person as to the ability of the valuer to provide an impartial valuation if it were discovered after the valuation had been carried out.
3. To comply with the requirement to identify the assets to be valued in IVS 101 para 2(d), the *real property* interest to be used as the collateral for securing the loans or other financing arrangements shall be clearly identified, together with the party in whom the interest is currently vested.
4. The *basis of value* to be specified in accordance with IVS 101 para 2(e) will normally be *market value*. Some lenders request valuations on the assumption of a forced sale or impose a time limit for the hypothetical disposal of the property. Because the impact on price of any constraint on the marketing period will depend upon the circumstances at the time that sale takes place, it is not realistic to speculate on the price that could be obtained without knowledge of those circumstances. A valuation may be provided on the basis of defined *special assumptions* recorded in the scope of work. In such cases, a statement should be made that the value will be valid only at the *valuation date* and may not be achievable in the event of a future default, when both market conditions and the sale circumstances may be different.
5. Valuations for secured lending are often required on the *special assumption* that there has been a change in the state or condition of the property. To comply with the requirement to state any assumption in IVS 101 para 2(i) any *special assumptions* that are necessary shall be included in the scope of work. Examples of *special assumptions* that are commonly made in secured lending valuation include:
 - (a) that a proposed building had been completed at the *valuation date*,
 - (b) that a proposed lease of the property had been completed at the *valuation date*,
 - (c) that a specified occupancy level had been reached by the *valuation date*,
 - (d) that the seller had imposed a time limit for disposal that was inadequate for proper marketing.

Implementation (IVS 102)

6. There are no additional requirements when undertaking valuations for secured lending.

Reporting (IVS 103)

7. In addition to those matters required by IVS 103 *Reporting*, a valuation report for secured lending shall include appropriate references to matters addressed in the scope of work in accordance with paras 2 to 5 above. The report shall also include comment on factors that are relevant to a lenders assessment of the performance of security over the life of the proposed loan. Examples of these factors include:
 - (a) current activity and trends in the relevant market,
 - (b) historic, current and anticipated future demand for the type of property and location,
 - (c) any potential, and likely demand for, alternative uses that exist or can be anticipated at the *valuation date*,
 - (d) the impact of any events foreseeable at the *valuation date* on the probable future value of the security during the loan period. An example would be a tenant exercising an option to break a lease,
 - (e) where the *market value* is provided subject to a *special assumption*, the report shall include:
 - (i) an explanation of the *special assumption*,
 - (ii) a comment on any material difference between *market value* and the *market value* subject to the *special assumption*,
 - (iii) a comment that such value may not be realisable at a future date unless the factual position is as described in the *special assumption*.
8. Where the proposed loan is to support a purchase of a property interest, there will normally be a sale price agreed or confirmed. Enquiries should be made to establish this price and the result of those enquiries referred to in the report. Where there is a difference between a recent or pending transaction price and the valuation, the report shall comment on the reasons for this difference.

Effective Date

9. This standard is effective from 1 January 2012, although earlier adoption is encouraged.

APPLICATION GUIDANCE

The Property Interest

- G1. The existence or creation of other interests will impact on the value of the *real property* interest offered as security. It is therefore important that all interests in the subject property are identified, together with the parties in whom those interests are vested. Where detailed information on title has not been provided or is unavailable, the assumptions that have been made concerning the *real property* interest should be clearly stated. It is also good practice to recommend that these matters be verified before any loan is finalised.
- G2. Caution is required where property offered as security is subject to a lease to a party related or connected with the borrower. If this lease has a more favourable income stream than would be obtainable in the market, it may be appropriate to disregard the existence of the lease in a valuation of the property as security.

Incentives

- G3. It is not uncommon for a seller of property, especially a property developer or trader, to offer incentives to buyers. Examples of such incentives include rental income guarantees, contributions to the buyer's removal or fitting out costs, or the supply of furnishings or equipment. *Market value* ignores any price inflated by special considerations or concessions. Where such exist, it is appropriate to comment on the effect that any incentives being offered have on the actual selling prices achieved as the incentives may not be available to the lender in the event that it had to rely on the security.

Valuation Approaches

- G4. All valuation approaches used for developing and supporting an indication of *market value* are based on market observations. Although the three approaches identified in the IVS *Framework* can be used to provide an indication of *market value* for secured lending, if the property is so specialised that there is insufficient evidence to use either the *market approach* or *income approach*, it is unlikely that the property would be regarded as suitable security. Therefore, the *cost approach* is seldom used in valuations for this purpose except as a check on the reasonableness of the value determined using another approach.

Property Types

- G5. Different types of property have different characteristics as security. It is important that the valuation of the relevant interest addresses these in order to properly provide the lender with adequate information on the suitability of the property as security and to help

the lender identify any risk factors associated with the property over the duration of the loan.

Investment Property

- G6. *Investment property* is usually valued for lending purposes on an asset-by-asset basis, although some lenders may lend against the value of a defined portfolio. In such instances, the distinction needs to be made between the value of the individual *investment property*, assuming it is sold individually, and its value as part of the portfolio.
- G7. Consideration should be given to the expected demand for and marketability of the property over the life of the loan and appropriate advice on current market conditions provided in the report. This advice should not involve predicting future events or values but should reflect current market expectations of the future performance of the investment based on current trends. However, if such information suggests a significant risk to future rent payments, the impact of this risk on the valuation should be considered and commented upon in the report.
- G8. It is normally outside the scope of the valuation assignment to advise on the ability of a tenant to meet future rent payments and other lease obligations beyond reflecting the information available on the tenant that is in the public domain and available to all market participants.
- G9. If the income from a property is critically dependent on a tenant or tenants from a single sector or industry or some other factor which could cause future income instability, the impact should be considered in the valuation process. In certain cases, an assessment of the value of the property based on an alternative use, assuming vacant possession, may be appropriate.

Owner-Occupied Property

- G10. An owner-occupied property valued for lending purposes will normally be valued on the assumption that the property is transferred unencumbered by the owner's occupancy, ie the buyer is entitled to full legal control and possession. This does not preclude consideration of the existing owner as part of the market, but it does require that any special advantage attributable to the owner's occupancy, which may be reflected in a valuation of the business, be excluded from the valuation.

Specialised Property

- G11. A *specialised property* may have significant value only as part of the business of which it is part. In valuations for secured lending, unless otherwise instructed, such properties are valued on the

special assumption that the business has ceased and therefore the underlying security will reflect the value for an alternative use. The valuation will involve consideration of the costs and risks that would be involved in achieving that use.

- G12. A valuation may be required of a *specialised property* where the property is part of a going concern business. In such circumstances, the value is dependent on the continuing profitability of the business. In such circumstances, the distinction between the value of the property as part of the business and the value of the property if the business had vacated or closed should be made.

Trade Related Property

- G13. The value of *trade related property* normally reflects its income generating potential due to the buildings or other structures only being suitable for a specific type of trade. The specialised nature of such property means that there may be a significant difference in its value as part of an operating concern and its value if there was no business in occupation. If the business had ceased, any buyer intending to trade would need time to re-establish a new business in the property and would incur start-up and other costs in equipping the property, obtaining any necessary permits and licences, etc. Where a lender is relying on the underlying value of the property interest as security, a valuation for loan security should comment on the impact on the value of the property interest of the cessation of any existing business in occupation. In some cases, the value for a potential alternative use may represent the *market value*.

Development Property

- G14. Properties held for development or sites intended for development of buildings are valued taking into account existing and potential development entitlements and permissions. Any assumptions as to zoning issues and other material factors need to be reasonable and reflect those that would be made by market participants.
- G15. The approach to the valuation of development properties will depend on the state of development of the property at the *valuation date* and may take into account the degree to which the development is pre-sold or pre-leased. Additional considerations may include, but are not limited to, the following:
- (a) estimating the development period from the date of valuation, and the need to reflect any intended phasing of the development project,
 - (b) determining the effect of additional development requirements on costs and revenues, using present value discounting where appropriate,

- (c) identifying, anticipated market trends over the period of the development,
- (d) identifying the risks associated with the development,
- (e) considering the impact of any special relationships between the parties involved in the development.

- G16. If the completed development will consist of multiple individual units the valuation method adopted should reflect the anticipated timing of both the completion of the construction of each unit and a realistic estimate of the rate at which individual sales will take place. When reporting, a clear distinction should be made between the value of the completed development to a single buyer who would assume the cost and risk of onward sales of the individual units in return for a profit margin, and the sum of the individual anticipated prices for each individual unit.
- G17. For further guidance on the value of a development property where construction has yet to commence or where construction is in progress see the Commentary to IVS 233 *Investment Property under Construction*.

Wasting Assets

- G18. Specific considerations arise in relation to the valuation of a wasting asset for secured lending, ie one which will generally depreciate in value over time. Examples include mines or quarries. The estimated life and the rate of value erosion over that life should be identified and clearly stated in the report.

Index

A	
Aggregation	16–17, 95
Assets and liabilities	4, 96, 102
Asset Standards	2
application	3
assets and liabilities	4
Businesses and Business Interests (IVS 200)	39–46
Financial Instruments (IVS 260)	76–87
Intangible Assets (IVS 210)	47–55
Investment Property under Construction (IVS 233)	69–75
Plant and Equipment (IVS 220)	56–60
Real Property Interests (IVS 230)	61–68
Assumptions	22–23, 29, 37
B	
Basis of value	7, 17–18, 29, 36
Businesses and Business Interests (IVS 200)	39–46
Business information	42–43
C	
Code of Ethical Principles	12
Competence	12
Components	
depreciation	96
Control environment	
financial instruments	86–87
Cost	13
Cost approach	7, 25
financial instruments	86
intangible assets	54–55
plant and equipment	60
real property interests	67–68
Credit risk	80–81

D	
Depreciation	96–97
componentisation	98
land and buildings	97–98
plant and equipment	98
Development property	
valuation for secured lending	111–112
E	
Effective Dates	4
Enterprise value	41
Entity specific factors	15–16
Equity value	41
Ethical Principles	12
F	
Fair value	
fair Value – general use	7, 17, 21
fair value for financial reporting	94–95
fair value less costs to sell: impairment testing	105
hierarchy: valuation inputs	95–96
Financial Instruments (IVS 250)	76–87
Financial reporting	
Financial Reporting Standards	90
International Financial Reporting Standards (IFRS)	90
investment property under construction	75
unit of account	90
Valuations for Financial Reporting (IVS 300)	89–105
Forced sales	23
plant and equipment	59
G	
General Standards	2
application	3
assets and liabilities	4
Implementation (IVS 102) <i>see</i> Implementation (IVS 102)	
Reporting (IVS 103) <i>see</i> Reporting (IVS 103)	
Scope of Work (IVS 101) <i>see</i> Scope of Work (IVS 101)	
Goodwill	7, 50
H	
Highest and best use	20
I	
Impairment testing	103–105
fair value less costs to sell	105
recoverable amount	104
value in use	104–105
Implementation (IVS 102)	32–34
businesses and business interests	40
financial instruments	77
intangible assets	48

investment property under construction	70
plant and equipment	57
real property interests	62
valuations for secured lending	108
valuations for financial reporting	92
Income approach	7, 24–25
businesses and business interests	44–46
financial instruments	85–86
intangible asset	52
excess earnings method	53–54
premium profits method	53
relief-from-royalty method	52–53
plant and equipment	60
real property interests	66–67
Intangible assets	7
Intangible Assets (IVS 210)	47–55
plant and equipment exception	59
International Financial Reporting Standards (IFRS)	90
International Valuation Standards Council (IVSC)	1, 3
IVSC Professional Board	1
IVSC Standards Board	1–4
Investigations	32
extent	29, 37
Investment property	7
Investment Property under Construction (IVS 233)	69–75
leased	101–102
valuation for secured lending	110
Investment value	8, 20
IVS Definitions	7–9
IVS Framework	2, 4, 11–26
J	
Judgement	12
L	
Land and buildings <i>see also</i> Investment property; Real estate; Real property	
depreciation	97–98
Leases	98–99
classification	99–100
property	100–101
investment property	101–102
valuing asset or liability	102–103
Liabilities <i>see</i> Assets and liabilities	
M	
Market	13–14
Market activity	14
Market approach	8, 24
businesses and business interests	43–44
financial instruments	84–85
intangible assets	51–52
investment property under construction	71, 72

plant and equipment	60
real property interests	65–66
Market participants	15
Market rent	8, 64–65
Market value	8, 18–20
Multiple approaches	
intangible assets	55
use of	23, 33
O	
Owner-occupier property	
valuation for secured lending	110
Ownership rights	
Businesses	41–42
Intangible assets	47
real property	63
P	
Plant and equipment	
depreciation	98
Plant and Equipment (IVS 220)	56–60
Price	13
Property <i>see also</i> Investment property; Land and buildings; Real estate; Real property	
Purchase price allocation	103
R	
Real estate	8
classification of leases	100–101
Real property	8
Real Property Interests (IVS 230)	61–68
Valuations for Secured Lending (IVS 310)	106–112
Rent <i>see</i> Market rent	
Reporting (IVS 103)	35–38
businesses and business interests	40
financial instruments	77–78
intangible assets	48
investment property under construction	70
plant and equipment	57
real property interests	62
valuations for secured lending	108
valuations for financial reporting	93
S	
Scope of work (IVS 101)	27–31
businesses and business interests	39–40
financial instruments	76–77
intangible assets	47–48
investment property under construction	69–70
plant and equipment	56–57
real property interests	61–62
valuations for secured lending	107

valuations for financial reporting	91–92
Secured lending valuations	
investment property under construction	75
Valuations of Real Property Interests for Secured Lending (IVS 310)	106–112
Special assumptions	8, 29–30, 37
Specialised property	
valuation for secured lending	110–111
Special purchaser	8, 22
Special value	8, 22
Synergistic value	8, 22
T	
Tax amortisation benefit	
intangible assets	54
Technical Information Papers	3
Trade related property	8
valuation for secured lending	120
Transaction costs	23
V	
Valuation Applications	3
application	3
assets and liabilities	4
Valuations for Financial Reporting (IVS 300)	89–105
Valuations of Real Property Interests for Secured Lending (IVS 310)	106–112
Valuation approaches	23–24, 33
businesses and business interests	43
financial instruments	83–84
intangible assets	51
investment property under construction	71–73
plant and equipment	60
real property interests	65
valuations for secured lending	109
Valuation date	9, 29, 36
Valuation inputs	25–26
fair value hierarchy	95–96
financial instruments	83
investment property under construction	73–75
Valuation record	33–34
Valuation report see Reporting (IVS 103)	
Value	13
W	
Wasting assets	
valuation for secured lending	112



Confianza a través de las normas profesionales

RICS promueve y procura el cumplimiento de las normas y cualificaciones profesionales más estrictas en el desarrollo y la gestión de suelo, activos inmobiliarios, construcciones e infraestructuras. El prestigio de nuestro nombre avala la constante aplicación de las normas; algo que, sin duda, aporta confianza a los mercados en los que operamos.

We accredit 118,000 professionals and any individual or Accredited a 118.000 profesionales y cualquier persona o empresa que sea miembro de RICS está sujeta a nuestra garantía de calidad. Nuestra experiencia abarca la praxis en materia de valoración e inmuebles comerciales; financiación e inversión inmobiliaria; gestión de proyectos, planificación y desarrollo; quantity surveying, así como la gestión de instalaciones [facilities management].

Desde valoraciones ambientales hasta operaciones inmobiliarias: aplicamos las mismas normas y ética profesionales siempre que nuestros miembros participan en proyectos de tal naturaleza.

Somos de la opinión que las normas son el fundamento que permite a los mercados ser eficaces. Si tenemos en cuenta que prácticamente el setenta por ciento de la riqueza mundial se concentra en suelo y activos inmobiliarios, constataremos que nuestro sector cobra mayor importancia, si cabe, para el desarrollo económico, y que contribuye a generar inversiones y crecimiento estable y sostenible en todo el mundo.

Gracias a nuestra red de oficinas que presta asistencia a los principales centros políticos y financieros del mundo gozamos de una posición idónea para incidir en las políticas e implantar las normas profesionales. Trabajamos a nivel transgubernamental para hacer valer las normas internacionales que abogan por un mercado seguro y dinámico en materia de suelo, activos inmobiliarios, construcciones e infraestructuras; y ello con el objetivo de que repercuta en beneficio de todas las partes implicadas.

Estamos muy orgullosos de nuestra reputación y la mantenemos con el fin de que los clientes que trabajan con un profesional miembro de RICS puedan confiar en la calidad y la ética de los servicios prestados.

United Kingdom RICS HQ

Parliament Square, London
SW1P 3AD United Kingdom

t +44 (0)24 7686 8555

f +44 (0)20 7334 3811

contactrics@rics.org

Media enquiries

pressoffice@rics.org

Africa

PO Box 3400,
Witkoppen 2068,
South Africa

t +27 11 467 2857

f +27 86 514 0655

ricsafrica@rics.org

North Asia

3707 Hopewell Centre,
183 Queen's Road East
Wanchai, Hong Kong

t +852 2537 7117

f +852 2537 2756

ricsasia@rics.org

Ireland

38 Merrion Square, Dublin 2,
Ireland

t +353 1 644 5500

f +353 1 661 1797

ricsireland@rics.org

Americas

One Grand Central Place,
60 East 42nd Street, Suite 2810,
New York 10165 - 2811, USA

t +1 212 847 7400

f +1 212 847 7401

ricsamericas@rics.org

ASEAN

10 Anson Road,
#06-22 International Plaza,
Singapore 079903

t +65 6635 4242

f +65 6635 4244

ricssingapore@rics.org

Europe

[excluding UK and Ireland]

Rue Ducale 67,
1000 Brussels,
Belgium

t +32 2 733 10 19

f +32 2 742 97 48

rics europe@rics.org

South America

Rua Maranhão, 584 - cj 104,
São Paulo - SP, Brasil

t +55 11 2925 0068

ricsbrasil@rics.org

Japan

Level 14 Hibiya Central Building,
1-2-9 Nishi Shimbashi Minato-Ku,
Tokyo 105-0003, Japan

t +81 3 5532 8813

f +81 3 5532 8814

ricsjapan@rics.org

Middle East

Office G14, Block 3,
Knowledge Village,
Dubai, United Arab Emirates

t +971 4 446 2808

f +971 4 427 2498

ricsmenea@rics.org

Oceania

Suite 1, Level 9,
1 Castlereagh Street,
Sydney NSW 2000, Australia

t +61 2 9216 2333

f +61 2 9232 5591

info@rics.org

South Asia

48 & 49 Centrum Plaza,
Sector Road, Sector 53,
Gurgaon - 122002, India

t +91 124 459 5400

f +91 124 459 5402

ricsindia@rics.org