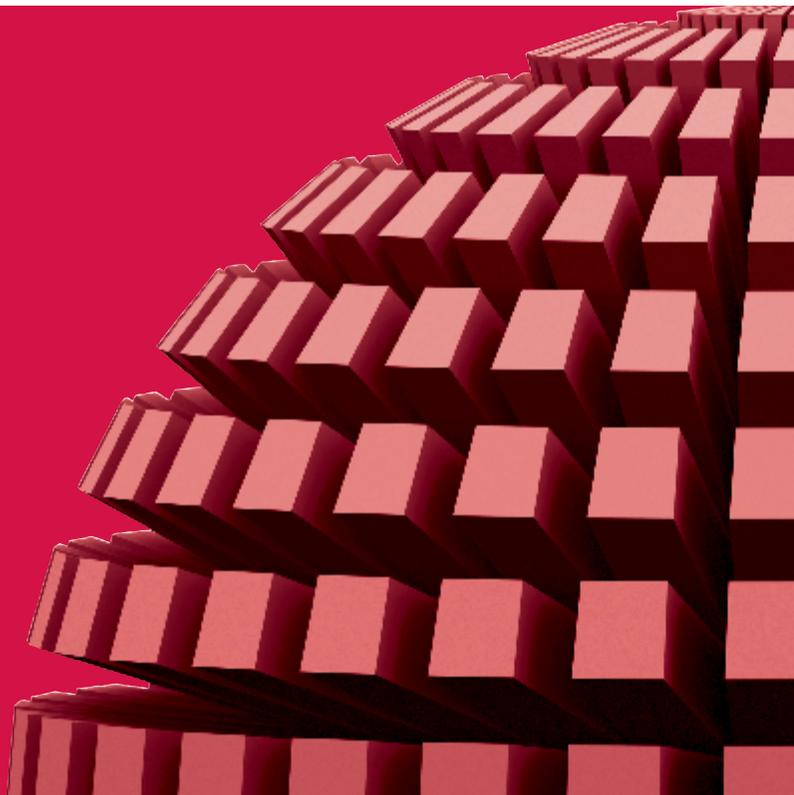




Normes d'Évaluation de la RICS – Normes professionnelles Janvier 2014

Intégrant les Normes Internationales d'Évaluation de l'IVSC



Publié par la Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS)

Parliament Square

Londres

SW1P 3AD

Royaume-Uni

www.rics.org

La présente édition des ***Normes d'Évaluation de la RICS – Normes professionnelles, Janvier 2014, Intégrant les Normes Internationales d'Évaluation de l'IVSC*** est la traduction de la version anglaise publiée par la RICS. Elle contient des recommandations sur les meilleures pratiques à appliquer et ne doit pas être interprétée sans demander un avis professionnel indépendant. L'auteur et le Directeur de la Publication n'acceptent aucune responsabilité pour les pertes ou dommages encourus par quiconque ayant agi en fonction des enseignements développés dans cette publication.

Produit par le Groupe Professionnel Évaluation de la Royal Institution of Chartered Surveyors.

ISBN 978 1 78321 025 1

© RICS 2013. La RICS conserve la totalité des droits de reproduction de cette publication. Toute reproduction ou utilisation sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, notamment par des moyens graphiques, électroniques ou mécaniques, y compris de photocopies, d'enregistrement ou de distribution Web, ou conformément aux règles d'une licence existante, est interdite sans l'autorisation écrite de la RICS.

Traduction : Technicis Finance SARL (www.technicis.fr).

Mise en page : Multilingual Resources Group S.L. sous l'enseigne de Real Estate Translations [RET] (www.realestatetranslations.com).

Préface

Janvier 2014

La présente édition des *Normes d'Évaluation de la RICS – Normes professionnelles*, plus connues sous le nom de « Red Book », est l'aboutissement d'une révision complète du contenu, du cadre et du format des éditions 2012 et antérieures. Elle contient également de nouvelles parties relatives à l'évaluation d'entreprises et d'actifs incorporels.

La présente édition 2014 adopte et est pleinement conforme aux Normes Internationales d'Évaluation (IVS), lesquelles sont reproduites dans leur intégralité en annexe, dans les versions papier et numérique. La RICS ne se contente pas d'adhérer à ces principes élevés d'évaluation, elle encourage également l'adoption et la mise en œuvre de ces normes globales sur le plan mondial. Même si le « Red Book » de la RICS continue à couvrir de manière très détaillée l'évaluation des actifs sous forme de *biens immobiliers* (terrains, constructions et intérêts y afférents), sa couverture s'étend désormais à tous les types d'actifs, y compris aux passifs connexes, le cas échéant.

La présente édition intègre plusieurs modifications et mises à jour importantes, y compris au niveau de sa mise en page et de son format, afin de la rendre plus claire et plus facile à utiliser, et de fournir un cadre solide de cohérence et de meilleures pratiques applicables à la réalisation et la fourniture des évaluations.

Les informations préalablement fournies dans les différentes parties de l'édition 2012 ont été regroupées pour plus de clarté et afin d'éviter toute répétition.

Les Normes d'évaluation VS1–6 de l'édition 2012, ainsi que leurs Annexes, ont été révisées et intégrées aux sections Normes professionnelles globales [PS] et Pratiques professionnelles globales en matière d'évaluation [VPS]. Tous les membres fournissant une évaluation écrite sont tenus de se conformer à ces Normes et ces Pratiques professionnelles en matière d'évaluation – en d'autres termes, sauf disposition contraire, celles-ci ont force **obligatoire**.

Les recommandations particulières incluses dans l'édition 2012 ont également été révisées et mises à jour et sont désormais intégrées à la section Recommandations globales sur les pratiques d'évaluation – Applications [VPGA] de la RICS. Ces Applications mettent particulièrement l'accent sur la pertinence et la mise en œuvre des normes et pratiques professionnelles en matière d'évaluation dans certaines situations spécifiques, que ce soit pour un objectif particulier ou un type de bien ou d'actif précis. Bien que les recommandations fournies en matière d'application soient de nature principalement **facultative**, tous les membres sont tenus de connaître leur contenu.

Parallèlement à cette nouvelle édition du « Red Book », un travail est entrepris pour s'assurer que les biens immobiliers du monde entier sont évalués de manière uniforme. La RICS est ainsi membre d'une coalition internationale, initialement composée de 20 organisations fondatrices, dont le but est d'établir des Normes internationales de mesurage des biens immobiliers (IPMS), dont la première version est attendue pour 2014. Lesdites normes d'évaluation seront directement liées à l'ensemble des publications de la RICS.

Informations générales et remerciements

Le manuel d'estimation et d'évaluation de la RICS [« *RICS appraisal and valuation manual* »] a été publié initialement sous deux titres différents :

- *Recommandations particulières sur l'évaluation des actifs* [« *Guidance notes on the valuation of assets* »], 1^{ère}, 2^{ème} et 3^{ème} éditions (1976, 1981 et 1990), publiées sous le titre, Pratiques professionnelles en matière d'évaluation des actifs et recommandations particulières [« *Statement of asset valuation practice and guidance notes* »] ; et
- *Manuel de recommandations particulières sur l'évaluation* [« *Manual of valuation guidance notes* »], 1^{ère}, 2^{ème} et 3^{ème} éditions (1980, mars 1981 et avril 1992).

Le manuel d'estimation et d'évaluation de la RICS [« *RICS appraisal and valuation manual* »] a été réimprimé en 1993, 1996 (deux fois), 1998, 2000 et 2002.

Les Normes d'Estimation et d'Évaluation de la RICS [« *RICS Appraisal and Valuation Standards* »] ont été publiées pour la première fois en 2003. Neuf modifications ont été publiées entre mars 2003 et avril 2007.

Les Normes d'Évaluation de la RICS [« *RICS Valuation Standards* »], 6^{ème} édition, ont été publiées pour la première fois en 2008, modifiées en septembre 2008, réimprimées en mars 2009, modifiées en juillet 2009 et réimprimées en avril 2010.

La 7^{ème} édition des Normes d'Évaluation de la RICS (édition internationale et britannique) [« *RICS Valuation Standards – Global and UK* »] a été publiée en avril 2011.

L'édition 2012 des Normes d'évaluation de la RICS – Normes professionnelles (édition internationale et britannique) [« *RICS Valuation – Professional Standards* (Global and UK) »] a été publiée en mars 2012.

Le Conseil international des normes d'évaluation (IVSC), la RICS, les auteurs et les éditeurs déclinent toute responsabilité pour les pertes encourues par quiconque ayant agi en fonction des enseignements développés dans cette publication, que ces pertes résultent d'une négligence ou d'une autre cause.

Copyright © 2013 Conseil international des normes d'évaluation (IVSC). Tous droits réservés, sous réserve d'une autorisation accordée à la RICS pour reproduire les Normes Internationales d'Évaluation dans le « Red Book ».

L'IVSC n'assume aucune responsabilité quant à l'exactitude des informations figurant dans le texte réédité. Le texte approuvé des Normes internationales d'Évaluation est le texte publié par l'IVSC en anglais, et des copies sont disponibles auprès de l'IVSC, 1 King Street, London EC2V 8AU, Royaume-Uni ou en ligne sur le site www.ivsc.org

Extraits de la Norme comptable internationale IFRS 13 Évaluation de la juste valeur figurant à la section VPS 4 et de la Norme comptable internationale IAS 17 Contrats de location figurant à la section UKGN 1 :

Copyright © IFRS Foundation. Tous droits réservés. Reproduit par la Royal Institution of Chartered Surveyors avec l'accord de l'IFRS Foundation®. Toute reproduction ou distribution par des tiers est interdite.

L'IASB, l'IFRS Foundation, les auteurs et les éditeurs déclinent toute responsabilité pour les pertes encourues par quiconque ayant agi en fonction des enseignements développés dans cette publication, que ces pertes résultent d'une négligence ou d'une autre cause.

La RICS souhaite remercier les membres suivants du board du Groupe Professionnel Evaluation de RICS France pour leur contribution à la révision de la traduction de cette édition : Abdallah Ould Brahim MRICS, Marie-Noëlle Brisson FRICS, Jean-Philippe Carmarans MRICS, Olivier Mège MRICS et Alexis Rollet MRICS.

Publié en association avec :



www.irrv.org.uk

L'Institute of Revenues Rating and Valuation (IRRv) est le principal organisme professionnel intervenant dans le domaine des revenus, des bénéfices et de l'évaluation. En général, les évaluateurs membres de l'IRRv adhèrent à la fois à la RICS et à l'IRRv.

Sommaire

1 Introduction	1
2 Glossaire de la RICS	7
3 Normes professionnelles (PS) de la RICS	13
PS 1 Conformité aux normes et pratiques professionnelles en matière d'évaluation en cas de fourniture d'une évaluation écrite	13
PS 2 Déontologie, compétence, objectivité et communication d'informations	19
4 Pratiques professionnelles globales en matière d'évaluation [VPS] de la RICS	33
VPS 1 Termes a minima du contrat	33
VPS 2 Visites et investigations	43
VPS 3 Rapports d'évaluation	46
VPS 4 Bases de valeurs, hypothèses et hypothèses particulières	58
5 Normes Internationales d'Évaluation (IVS) 2013 de l'IVSC	71
6 Recommandations globales sur les pratiques d'évaluation - Applications [VPGA] de la RICS	72
VPGA 1 Évaluation destinée à être insérée dans des états financiers	73
VPGA 2 Évaluation relative aux prêts garantis	75
VPGA 3 Évaluation des entreprises et intérêts commerciaux	82
VPGA 4 Évaluation d'immeubles individuels liés à une exploitation commerciale	93
VPGA 5 Évaluation d'installations techniques et d'équipements	102
VPGA 6 Évaluation d'actifs incorporels	107
VPGA 7 Évaluation de biens personnels, incluant les antiquités et œuvres d'art	117
VPGA 8 Évaluation de portefeuilles, ensembles et groupes d'immeubles	123
VPGA 9 Évaluation relative aux marchés susceptibles de changer : certitude et incertitude	126
7 Synthèse des modifications apportées à la version 2012 des normes d'évaluation mondiales, leurs annexes et leurs recommandations particulières [GN]	130
Autres publications de la RICS	134
Normes Internationales d'Évaluation (IVS) 2013 de l'IVSC	

1. Introduction

Objectif général

1 La cohérence, l'objectivité et la transparence sont essentielles à l'obtention et au maintien de la confiance du public et de la confiance accordée aux évaluations. Le respect de ces valeurs dépend principalement des connaissances, des compétences et de l'expérience cumulées et déployées, ainsi que du comportement éthique adopté, lesquels sont nécessaires à la formulation de jugements éclairés et à la communication, aux clients et autres utilisateurs ciblés, d'opinions sur la valeur qui soient claires et sans ambiguïté.

2 Des principes d'évaluations internationalement reconnus et des définitions sont aujourd'hui incorporés aux **Normes Internationales d'Évaluation** [IVS] publiées par le Conseil des normes internationales d'évaluation [IVSC]. La RICS non seulement adhère à ces normes globales, mais apporte pleinement son soutien à leur développement et adoption par d'autres partout dans le monde.

3 Toutefois, les adopter ne suffit pas, il faut les mettre en œuvre. Pour obtenir la confiance du public et la confiance dans les évaluations réalisées, il convient non seulement d'interpréter et d'appliquer les normes de manière cohérente et uniforme, mais également de les contrôler et d'assurer activement leur respect.

4 Tel est l'objectif de cette nouvelle édition internationale des **Normes d'Évaluations de la RICS – Normes professionnelles 2014**, généralement connues sous le nom de « Red Book ». Cette édition reconnaît et adopte officiellement les IVS en demandant à ses **membres** de les suivre. Elle complète les IVS en fournissant des recommandations détaillées et en énonçant des exigences spécifiques concernant la mise en œuvre pratique de ces normes.

5 Cette approche est renforcée par les normes professionnelles établies par la RICS en termes de déontologie, de compétences et de comportement, et est assurée par un système complet de régulation et par l'introduction progressive d'un système de certification [« *registration »*] des évaluateurs en exercice. L'ensemble assure le positionnement des **membres** de la RICS et des **sociétés d'évaluation** régulées par la RICS en tant que principaux fournisseurs mondiaux d'évaluations conformes aux IVS.

6 L'objectif est donc clair : susciter la confiance des clients et autres utilisateurs ciblés, et leur fournir l'assurance qu'une évaluation par un évaluateur qualifié de la RICS, où que ce soit dans le monde, sera menée à bien conformément aux normes professionnelles les plus rigoureuses.

Couverture

Du point de vue du fournisseur de l'évaluation

7 Pour les **membres**, les présentes normes et pratiques professionnelles en matière d'évaluation établissent des règles de procédure et fournissent des recommandations qui :

- [a] intègrent les principes énoncés dans le Code des principes déontologiques applicables aux évaluateurs professionnels de l'IVSC [*«Code of Ethical Principles for Professional Valuers»*], et sont expressément conformes au *Code de Conduite* de la RICS ;
- [b] imposent aux évaluateurs individuels ou sociétés d'évaluation régulées par la RICS certaines obligations en termes de compétence, d'objectivité et de transparence ;
- [c] fournissent un cadre de cohérence et des meilleures pratiques applicables à la réalisation et à la fourniture des évaluations.

8 Ce qu'elles ne font pas :

- [a] donner aux membres des instructions sur la manière d'évaluer dans des cas individuels ;
- [b] prescrire un format particulier d'établissement des rapports, à condition que les exigences énoncées en la matière dans les présentes normes soient respectées ; les rapports devront toujours être adaptés et proportionnels à la tâche ;
- [c] se substituer aux normes spécifiques à certains pays – voir la section PS 1 paragraphe 4, Conformité avec d'autres normes, et la section PS 1 paragraphe 5, Normes d'évaluation des associations nationales de la RICS.

Du point de vue de l'utilisateur de l'évaluation

9 Pour les clients et autres utilisateurs de l'évaluation, les présentes normes et pratiques professionnelles en matière d'évaluation assurent :

- [a] une cohérence au niveau de l'approche adoptée, en aidant à comprendre le processus d'évaluation utilisé et, par conséquent, la valeur communiquée ;
- [b] des opinions d'évaluation crédibles et cohérentes fournies par des évaluateurs formés et dûment qualifiés et disposant de l'expérience nécessaire pour accomplir cette tâche ;
- [c] l'indépendance, l'objectivité et la transparence de l'approche de l'évaluateur ;
- [d] la clarté nécessaire concernant les **termes du contrat**, y compris toutes les questions à aborder et les divulgations envisagées ;
- [e] la clarté nécessaire concernant les **bases de valeurs**, y compris les **hypothèses** ou les facteurs importants à prendre en compte ;
- [f] la clarté nécessaire concernant la communication des informations, y compris

la divulgation adéquate des éléments pertinents lorsque des tierces parties sont susceptibles de fonder leur décision sur les évaluations.

Organisation des informations de la RICS

10 L'ensemble des informations établies par la RICS dans la présente édition sont organisées en trois rubriques distinctes, les deux premières couvrant les questions relatives aux missions d'évaluation en général, et la troisième couvrant les questions relatives aux applications particulières. L'objectif est de permettre aux membres de différencier les normes dont l'application est obligatoire de celles qui sont des recommandations. Ainsi, les deux premières rubriques portent sur les normes considérées comme obligatoires et la troisième rubrique sur les normes considérées comme facultatives.

11 Cette organisation annonce une nouvelle approche visant à identifier et classer les éléments d'orientation sur les pratiques en matière d'évaluation. Cette classification se déclinera soit sous la forme de Recommandations sur les applications, couvrant certains types d'actifs précis ou certaines situations particulières étroitement liées à une ou plusieurs pratiques professionnelles, soit sous la forme de Recommandations particulières, dans tous les autres cas. Les Recommandations sur les applications et les Recommandations particulières ont la même fonction : leur contenu est purement consultatif et elles ne contiennent aucune norme dont l'application est obligatoire. Toutefois, pour le confort de l'utilisateur, les Recommandations sur les applications sont intégralement reproduites dans la présente édition, tandis que les Recommandations particulières font l'objet de renvois appropriés.

Normes professionnelles (PS) de la RICS – obligatoires

12 Les Normes professionnelles de la RICS, telles qu'elles s'appliquent aux évaluateurs, sont désignées par le numéro de référence de la norme professionnelle correspondante (PS) et leur application est **obligatoire** (sauf disposition contraire) pour tous les membres fournissant des évaluations écrites. Elles définissent les paramètres déterminant le respect des dispositions du « Red Book », y compris l'adoption des *Normes Internationales d'Évaluation* ; énoncent les exigences de régulation associées établies par la RICS ; et fournissent quelques éclaircissements quant aux modalités d'application du Code de Conduite de la RICS lorsque les membres entreprennent une évaluation. Elles se déclinent de la façon suivante :

PS 1 – Conformité aux normes et pratiques professionnelles en cas de fourniture d'une évaluation écrite

PS 2 – Déontologie, compétence, objectivité et communication d'informations

Pratiques professionnelles globales en matière d'évaluation (VPS) de la RICS – obligatoires

13 Les Pratiques professionnelles de la RICS en matière d'évaluation sont désignées par le numéro de référence de la pratique professionnelle en matière d'évaluation correspondante (VPS) et contiennent certaines exigences particulières dont l'application est **obligatoire**, ainsi que certaines recommandations de mise en œuvre relatives à la fourniture d'une évaluation conforme aux IVS. Elles se déclinent de la façon suivante :

VPS 1 – Termes a minima du contrat

VPS 2 – Visites et investigations

VPS 3 – Rapports d'évaluation

VPS 4 – Bases de valeurs, hypothèses et hypothèses particulières

Recommandations globales sur les pratiques d'évaluation – applications (VPGA) de la RICS – facultatives

14 Les Recommandations sur les pratiques d'évaluation – applications de la RICS sont désignées par le numéro de référence des VPGA correspondantes et fournissent des recommandations de mise en œuvre supplémentaires applicables aux situations répertoriées. Bien que leur application ne soit pas obligatoire, elles incarnent les « meilleures pratiques », c'est-à-dire les procédures qui, selon la RICS, répondent à des normes élevées de compétence professionnelle. Elles se déclinent de la façon suivante :

VPGA 1 – Évaluation destinée à être insérée dans des états financiers

VPGA 2 – Évaluation relative aux prêts garantis

VPGA 3 – Évaluation des entreprises et intérêts commerciaux

VPGA 4 – Évaluation d'immeubles individuels liés à une exploitation commerciale

VPGA 5 – Évaluation d'installations techniques et d'équipements

VPGA 6 – Évaluation d'actifs incorporels

VPGA 7 – Évaluation de biens personnels, incluant les antiquités et œuvres d'art

VPGA 8 – Évaluation de portefeuilles, ensembles et groupes d'immeubles

VPGA 9 – Évaluation relative aux marchés susceptibles de changer : certitude et incertitude

Publication

15 Le principal accès pour les présentes normes est la section « Red Book » du site Web de la RICS (www.rics.org/redbook). Elle fournit des liens vers les normes internationales, les normes d'évaluation des associations nationales (voir ci-après), les recommandations particulières, les projets, les alertes d'évaluation et autres informations relatives aux évaluations. Elle contient également toutes les modifications et tous les documents nouvellement publiés après la date d'entrée en vigueur de la présente édition.

Toutes les versions des présentes normes, y compris leurs traductions, sont disponibles directement auprès de la RICS à l'adresse www.rics.org/guidance

Modifications et projets

16 Le contenu des présentes normes sera régulièrement révisé, des modifications et ajouts

seront publiés de temps à autre selon les besoins. Ces modifications et ajouts seront apportés à la publication sur le Web selon les besoins, mais pour la version imprimée, ils ne seront inclus que dans les éditions ultérieures.

17 Lorsque des modifications peuvent avoir un impact majeur, par exemple, la réécriture d'une *pratique professionnelle en matière d'évaluation* (VPS) ou d'une *application des recommandations sur les pratiques d'évaluation* (VPGA), elles pourront être publiées sous la forme d'un projet. Ce projet contiendra le texte approuvé pour consultation publique par le RICS Valuation Standards Board [voir www.rics.org/redbook].

18 Ce projet a pour objectif de permettre aux membres de commenter le texte approuvé et d'identifier éventuellement les imperfections, avant qu'il ne soit intégré dans le « Red Book ». Le texte d'un projet deviendra applicable après examen de tous les commentaires soumis et approbation finale du RICS Valuation Standards Board, à la date d'entrée en vigueur de la prochaine mise à jour du « Red Book » suivant sa publication.

19 Le RICS Valuation Standards Board invite les membres à soumettre des propositions concernant l'intégration d'informations complémentaires ou des demandes d'éclaircissement relatives au texte.

Date d'entrée en vigueur

Normes Internationales d'Évaluation

20 Les Normes Internationales d'Évaluation, reproduites dans la présente édition du « Red Book » avec l'aimable autorisation de l'IVSC, ont été approuvées par le Conseil des normes internationales d'évaluation (IVSC) le 1er juillet 2013 et entreront en vigueur le 1^{er} janvier 2014 [l'IVSC ayant encouragé une adoption antérieure].

21 Il est rappelé aux *membres* que l'IVSC se réserve le droit de modifier les IVS à tout moment. Toute modification de la présente édition du « Red Book » en résultant sera accessible sur le site Web de la RICS [voir la rubrique Publication ci-dessus], mais ne sera pas intégrée à la version papier avant la prochaine édition.

Normes de la RICS

22 Les normes de la RICS incluses dans la présente édition entrent en vigueur le **6 janvier 2014** et s'appliqueront à toutes les évaluations ayant une *date d'évaluation* ultérieure à cette date. Là encore, toute modification apportée à la présente édition du « Red Book » sera accessible sur le site Web de la RICS [voir la rubrique Publication ci-après], mais ne sera pas intégrée à la version papier avant la prochaine édition.

23 Des copies du texte dans la version existante à n'importe quelle date seront disponibles auprès de la Bibliothèque de la RICS.

Normes nationales

24 La RICS a également publié, indépendamment des normes internationales, un certain nombre de normes nationales [voir PS 1 paragraphe 5, Normes d'évaluation des associations nationales de la RICS] et de documents d'orientation nationaux. Ceux-ci ont été développés pour répondre à certaines exigences légales ou réglementaires particulières des juridictions locales, tout en étant compatibles avec les normes internationales correspondantes. Cette approche est en accord complet avec les directives volontaires des Nations Unies encourageant les pays à accroître la transparence et la cohérence globale des évaluations. Les normes et recommandations des associations nationales sont accessibles directement sur le site Web de la RICS à l'adresse : www.rics.org/guidance

Il incombe au membre de se tenir informé des modifications apportées depuis la date de publication de la présente édition à la législation ou à son interprétation par la jurisprudence, et également de se tenir informé des modifications apportées aux Normes Internationales d'Évaluation ou à toutes autres normes d'évaluation applicables à la mission d'évaluation. L'évaluateur doit consulter le site Web de la RICS pour obtenir les mises à jour des documents publiés par la RICS.

2. Glossaire de la RICS

Le présent glossaire définit les divers termes utilisés dans les normes de la RICS et ayant une signification particulière ou restreinte. Les termes ne figurant pas dans le glossaire ont le sens courant donné par le dictionnaire. Lorsqu'un terme est utilisé conformément à la définition, il sera en *italique* dans le texte. Lorsque le présent glossaire contient des termes qui sont définis dans les IVS, le libellé des IVS a été adopté. Une liste complète des définitions utilisées dans les IVS est fournie à l'annexe IVS de la présente publication.

Les *normes d'évaluation des associations nationales* peuvent contenir des termes supplémentaires, qui seront définis dans le contexte des *normes d'évaluation spécifiques des associations nationales*.

Acquéreur de convenance	Acquéreur en particulier pour lequel un certain actif a un <i>prix de convenance</i> en raison des avantages découlant de son droit de propriété, dont les autres acheteurs sur le marché ne pourraient pas bénéficier.
Actif incorporel	Actif non monétaire caractérisé par ses propriétés économiques. Il n'a pas de substance physique, mais confère à son propriétaire des droits et des avantages économiques.
Bases de valeurs	Déclaration relative aux <i>hypothèses</i> fondamentales utilisées pour une évaluation.
Biens immobiliers	Terrains et tous les éléments qui en font naturellement partie [arbres, minéraux] et qui y ont été rattachés, [p.ex. les constructions et les améliorations du site] et tous les équipements permanents des constructions [p. ex. installations mécaniques et électriques fournissant des services à une construction] au-dessous et au-dessus du sol.
Coût de remplacement net	Coût actuel de remplacement d'un actif par un actif moderne équivalent, moins les déductions pour la détérioration physique et toutes les formes pertinentes d'obsolescence et d'optimisation.
Date d'évaluation	Date à laquelle l'opinion sur la valeur s'applique. La <i>date d'évaluation</i> doit également inclure l'heure de l'évaluation si la valeur du type d'actif est susceptible de changer de façon substantielle au cours d'une même journée.
Date du rapport	Date à laquelle l'évaluateur signe le rapport.

Dérogation	Circonstances particulières dans lesquelles l'application obligatoire des <i>pratiques professionnelles en matière d'évaluation</i> n'est pas appropriée ou pertinente, ou dans lesquelles l'évaluateur peut être tenu de se conformer à d'autres normes que celles de la RICS.
États financiers	Documents écrits présentant la situation financière d'une personne ou d'une société, et documents financiers officiels dont le contenu et la forme sont régulés ou normés. Ces documents sont publiés pour fournir des informations à un grand nombre d'utilisateurs <i>tiers</i> non spécifiés. <i>Les états financiers</i> impliquent l'obligation de rendre des comptes au public, développée dans un cadre réglementaire de normes comptables et légales.
Évaluateur externe	Évaluateur, y compris tout collaborateur de ce dernier, n'ayant aucun lien avec le client, un agent agissant pour le compte du client, ni avec l'objet de la mission.
Évaluateur interne	Évaluateur employé soit par l'entreprise qui détient les actifs, soit par le cabinet comptable chargé de préparer les documents et/ou rapports financiers de l'entreprise. Un <i>évaluateur interne</i> est généralement en mesure de satisfaire à l'ensemble des exigences d'indépendance et d'objectivité professionnelle requises en vertu du paragraphe 4, Indépendance, objectivité et conflits d'intérêts de la section PS 2, mais il n'est pas toujours en mesure de répondre aux critères supplémentaires d'indépendance objet, du paragraphe 8, Communication d'informations de la section PS 2, pour des raisons de communication publique et de régulation dans certains types de mission.
Fonds de commerce	Avantages économiques futurs découlant d'une entreprise, d'une participation dans une entreprise ou de l'utilisation d'un groupe d'actifs non séparables.
Hypothèse	Supposition tenue pour vraie. Il peut s'agir de faits, conditions ou situations pouvant avoir un effet sur l'objet ou l'approche d'une évaluation qui, par convention, n'ont pas à être vérifiés par l'évaluateur dans le cadre du processus d'évaluation. En général, des <i>hypothèses</i> peuvent être émises lorsqu'une investigation spécifique de l'évaluateur n'est pas nécessaire pour prouver qu'une chose est vraie. Voir paragraphes 48-51 du Cadre des IVS.
Hypothèse particulière	<i>Hypothèse</i> qui présume des faits qui diffèrent des faits réels existant à la <i>date d'évaluation</i> , ou qui ne serait pas faite par un acteur typique du marché dans le cadre d'une transaction à la <i>date d'évaluation</i> .

Immeuble de placement	Terrain ou construction [ou partie d'une construction] ou les deux, détenus par le propriétaire pour en retirer des loyers ou pour valoriser le capital, ou les deux, plutôt que : <ol style="list-style-type: none"> pour être utilisés dans le cadre de la production ou de la fourniture de biens ou de services, ou à des fins administratives ; ou pour être vendus dans le cours normal des activités.
Immeuble lié à une exploitation commerciale	Tout type de <i>propriété immobilière</i> conçue pour un type spécifique d'activité, lorsque la valeur de l'immeuble est fonction du potentiel commercial de cette activité.
Immeuble spécialisé	Immeuble qui est rarement, voire jamais, vendu sur le marché, sauf par le biais d'une vente de l'entreprise ou entité dont il fait partie en raison du caractère unique résultant de sa nature et de sa conception spécifiques, de sa configuration, de sa taille, de son emplacement, ou autre.
Juste valeur	Il existe deux définitions de ce terme, et il convient d'apporter le plus grand soin au choix de la définition pertinente en fonction du contexte de l'évaluation. <ol style="list-style-type: none"> Prix qui serait reçu pour la vente d'un actif, ou payé pour le transfert d'un passif, dans le cadre d'une transaction effectuée selon les règles, entre des acteurs du marché à la date d'évaluation [IFRS 13]. Prix estimatif pour le transfert d'un actif ou d'un passif entre des parties bien informées et consentantes identifiées, reflétant les intérêts respectifs de ces parties [IVS 2013]. Ne s'applique pas aux évaluations réalisées à des fins d'information financière- voir IVS 300. <p>[Pour une explication plus détaillée de ces définitions, voir la section VPS 4, paragraphe 1.5, Juste valeur, et la section VPGA 1, Évaluations destinées à être insérées dans des états financiers.]</p>
Membre	Fellow, <i>membre</i> professionnel, <i>membre</i> associé ou <i>membre</i> honoraire de la Royal Institution of Chartered Surveyors [RICS], ou fellow, <i>membre</i> [diplômé] ou <i>membre</i> [honoraire] de l'Institute of Revenues Rating and Valuation [IRRV].
Méthode par comparaison	Approche donnant une indication de la valeur en comparant l'actif avec des actifs identiques ou similaires pour lesquels des informations sur les prix sont disponibles.
Méthode par le coût	Approche donnant une indication de la valeur en appliquant le principe économique selon lequel un acheteur ne paiera pas davantage pour un actif que le coût d'acquisition d'un actif ayant la même utilité [achat ou construction].

Méthode par le revenu	Approche donnant une indication de la valeur en convertissant les flux de trésorerie futurs en une valeur actuelle en capital unique.
Norme d'évaluation	Déclaration relative aux normes professionnelles les plus rigoureuses ayant force obligatoire pour les membres lorsqu'ils fournissent des évaluations écrites.
Normes comptables internationales (IFRS)	Normes définies par l'International Accounting Standards Board (IASB) dans le but d'homogénéiser les principes comptables. Ces normes sont élaborées dans le cadre d'une méthodologie de calcul afin que les éléments des états financiers soient identifiés et traités d'une manière mondialement applicable. Ces normes étaient auparavant connues sous le nom de Normes comptables internationales [IAS].
Pratiques professionnelles en matière d'évaluation (VPS)	Elles contiennent certaines exigences spécifiques et obligatoires et fournissent des recommandations de mise en œuvre concernant la réalisation d'évaluations conformes aux Normes Internationales d'Évaluation [IVS].
Prix de convenance	Montant reflétant les caractéristiques particulières d'un actif, qui n'ont de valeur que pour un acquéreur de convenance .
Propriété immobilière	Tous les droits, intérêts et avantages liés à la propriété de biens immobiliers , y compris les droits, intérêts ou avantages négatifs (à savoir les obligations, charges ou passifs) relatifs au bien évalué.
Recommandations particulières (GN)	Documents et informations complémentaires sur les bonnes pratiques, selon les divers types d'intervention. Pour certaines prestations en particulier, les procédures recommandées représentent les « meilleures pratiques » en usage ; leur adoption par les membres atteste, selon la RICS et l'IRRV, des compétences professionnelles requises.
Recommandations sur les pratiques d'évaluation -Application (VPGA)	Les applications traitent de la mise en œuvre des normes professionnelles et des pratiques professionnelles en matière d'évaluation dans certains contextes spécifiques, que ce soit pour un objectif en particulier ou que cela concerne un type d'actif précis. Les recommandations VPGA abordent les principaux sujets à prendre compte et, lorsque cela s'avère nécessaire, portent à l'attention des membres d'autres sources d'orientation et d'information jugées pertinentes ou susceptibles de l'être.

Recommandations sur les pratiques d'évaluation	Les Applications et Recommandations particulières des [RICS Valuation Practice Guidance – Applications and Guidance Notes] ont un statut équivalent. Elles fournissent des recommandations de mise en œuvre et des recommandations pour certaines tâches professionnelles précises. Bien que non obligatoires, elles incarnent les « meilleures pratiques », c'est-à-dire les pratiques qui, selon la RICS, répondent à un haut niveau de compétence professionnelle.
<ul style="list-style-type: none"> · Application · Recommandations particulières 	
Régulée par la RICS (« Regulated by RICS ») / Certifié par la RICS « Registered by RICS »	<p>[a] <i>Société d'évaluation régulée par la RICS</i> en vertu des statuts de la RICS.</p> <p>[b] <i>Membre</i> inscrit en tant qu'évaluateur conformément à la Certification des Évaluateurs [Valuer Registration Scheme] [VRS]).</p>
Société d'évaluation	Organisme pour lequel le <i>membre</i> travaille, ou par l'intermédiaire duquel le <i>membre</i> mène ses activités.
Stocks	Stocks détenus en vue de la vente dans le cours normal des activités, concernant par exemple les biens immobiliers, terrains et constructions destinés à la vente et détenus par des entrepreneurs ou sociétés de promotion immobilière.
Termes du contrat	Confirmation écrite des conditions proposées par le <i>membre</i> ou convenues par le <i>membre</i> et le client, qui s'appliqueront à la réalisation et à la communication de l'évaluation. Voir la norme IVS 101 Étendue de la mission.
Tierce partie	Toute partie, autre que le client, pouvant avoir un intérêt dans l'évaluation ou son résultat.
Valeur additionnelle de synergie, ou valeur d'ensemble	Autre élément de valeur créé par l'association de deux ou plusieurs intérêts ou actifs, lorsque la valeur combinée est supérieure à la somme des valeurs séparées. [La <i>valeur additionnelle de synergie</i> peut également être appelée la « <i>valeur d'ensemble</i> »].
Valeur d'ensemble	Voir la <i>valeur additionnelle de synergie</i> .
Valeur locative de marché (VLM)	Montant estimé auquel un intérêt dans une <i>propriété immobilière</i> est susceptible d'être loué à la <i>date d'évaluation</i> entre un bailleur et un preneur à bail consentants à des conditions de prise à bail appropriées et de concurrence normales après une commercialisation adéquate, les parties agissant, chacune, en toute connaissance de cause, avec prudence et sans contrainte.
Valeur subjective d'investissement ["worth"]	Valeur d'un actif pour le propriétaire ou un propriétaire potentiel en vue d'un investissement individuel ou à des fins opérationnelles.

Valeur vénale (VV)

Montant estimé auquel un actif ou un passif est susceptible de s'échanger à la *date d'évaluation* entre un acheteur consentant et un vendeur consentant dans des conditions de concurrence normales après une commercialisation adéquate, les parties agissant, chacune, en toute connaissance de cause, avec prudence et sans contrainte.

Visite

Inspection ou visite d'un actif pour l'inspecter et obtenir des informations pertinentes, afin d'exprimer une opinion professionnelle sur sa valeur. Toutefois, l'examen physique d'un bien non immobilier, par exemple d'une œuvre d'art ou d'une antiquité, ne peut être qualifié d'« inspection » en tant que telle.

3. Normes professionnelles (PS) de la RICS

PS 1 Conformité aux normes et pratiques professionnelles en matière d'évaluation en cas de fourniture d'une évaluation écrite

Tous les membres de la RICS et de l'IRRV fournissant des évaluations écrites, qu'ils exercent individuellement ou au sein d'une société régulée par la RICS ou d'une société d'évaluation non régulée, sont tenus de respecter les normes et pratiques professionnelles en matière d'évaluation énoncées dans les Parties 3 et 4 de la présente édition du « Red Book », ainsi que les Normes Internationales d'Évaluation (IVS) établies par le Conseil des normes internationales d'évaluation (IVSC).

Les membres de la RICS doivent également respecter les exigences de certification des évaluateurs (VR – Valuer registration) établies par la RICS.

Mise en œuvre

1. Application obligatoire
2. Conformité au sein des sociétés d'évaluation
3. Conformité aux IVS
4. Conformité avec d'autres normes d'évaluation
5. Normes d'évaluation des associations nationales de la RICS
6. Exceptions
7. Dérogations
8. Régulation : vérification de la conformité aux présentes normes et pratiques professionnelles en matière d'évaluation
9. Application aux membres de l'IRRV

Les normes professionnelles (PS) et pratiques professionnelles en matière d'évaluation (VPS) suivantes ont été approuvées par la RICS et par l'IRRV, et constituent un ensemble complet de normes techniques pour la pratique et la réalisation de travaux d'évaluation par leurs membres.

1 Application obligatoire

1.1 Tous les *membres*, ainsi que toutes les *sociétés d'évaluation* régulées par la RICS, doivent se conformer aux normes professionnelles [PS] et aux pratiques professionnelles en matière d'évaluation [VPS] énoncées dans les parties 3 et 4 de la présente édition [RB 2014] conformément à la section B5.2.1[b] Responsabilité des membres et à la section B5.3.1 Responsabilité des sociétés d'évaluation, des statuts de la RICS. Les normes et les pratiques professionnelles en matière d'évaluation ont force obligatoire pour tous les *membres* de la RICS et toutes les *sociétés d'évaluation* régulées par la RICS impliquées dans la prestation ou la supervision de services d'évaluation aboutissant à une opinion écrite sur la valeur. L'IRRV a également adopté ces normes et rendu leur application obligatoire pour ses *membres* (voir paragraphe 9, Application aux membres de l'Institute of Revenues, Rating and Valuation [IRRV]). Les présentes normes et pratiques professionnelles en matière d'évaluation, avec les recommandations sur les applications des évaluations particulières énoncées dans la Partie 5, sont généralement désignées sous le nom de « Red Book » de la RICS.

1.2 L'expression « prestation ou supervision de services d'évaluation » comprend toute personne responsable ou acceptant la responsabilité du calcul et de l'attribution d'une opinion écrite sur la valeur. Il peut s'agir de personnes qui établissent des rapports d'évaluation au sein de leur entreprise mais qui ne les signent pas, et inversement de personnes qui signent des rapports d'évaluation mais qui n'en établissent pas au sein de leur entreprise.

1.3 Les présentes normes s'appliquent aux *membres* individuels. Lorsque l'on considère qu'une norme ou une pratique professionnelle doit s'appliquer à une *société d'évaluation régulée par la RICS*, celle-ci doit être adaptée en conséquence.

2 Conformité au sein des sociétés d'évaluation

2.1 Tous les *membres* de la RICS et de l'IRRV ont la responsabilité individuelle de se conformer aux présentes normes et pratiques professionnelles en matière d'évaluation, qu'ils agissent en qualité d'évaluateur individuel ou travaillent au sein de sociétés d'évaluation. Dans ce dernier cas, la mise en pratique de cette responsabilité dépendra, dans une certaine mesure, de la nature de la *société d'évaluation* :

- **Sociétés d'évaluation régulées par la RICS** : La *société d'évaluation* et tous les *membres* de la RICS *travaillant au sein de la société d'évaluation* doivent veiller à ce que tous les processus et toutes les évaluations soient entièrement conformes aux présentes normes. Cela inclut les évaluations qui ne relèvent pas de la responsabilité des *membres* de la RICS.
- **Sociétés d'évaluation non régulées par la RICS** : Même s'il est entendu que ces *sociétés d'évaluations* peuvent disposer de leurs propres processus sur lesquels la

RICS ne peut exercer aucun contrôle, les **membres** individuels travaillant dans ces **sociétés d'évaluations** qui sont responsables de l'évaluation sont tenus de respecter les présentes normes.

2.2 Dans certaines circonstances, les processus de la **société d'évaluation** peuvent empêcher formellement le respect d'un aspect particulier d'une norme ou pratique professionnelle en matière d'évaluation. Dans ce cas, le **membre** a le droit de faire une entorse à la norme d'évaluation ou pratique professionnelle spécifique, mais il doit :

- s'assurer que le non-respect de cette norme ou pratique professionnelle n'induirait pas les clients en erreur ou n'entraînerait pas un comportement contraire à l'éthique ;
- identifier dans le rapport les domaines spécifiques dans lesquels la conformité aux normes ou pratiques professionnelles en matière d'évaluation n'a pas été possible, ainsi que la raison de ce non-respect ; et
- respecter tous les autres aspects des présentes normes et pratiques professionnelles.

2.3 Lorsque le **membre** contribue à une évaluation, sa contribution devrait être conforme aux présentes normes et pratiques professionnelles en matière d'évaluation.

3 Conformité aux Normes Internationales d'Évaluation (IVS)

3.1 La RICS reconnaît le Conseil international des normes d'évaluation (IVSC) comme l'organisme de référence en matière de Normes internationales d'Évaluation (IVS), lesquelles sont constituées de principes d'évaluation généraux et de définitions. Les présentes normes professionnelles (PS), pratiques professionnelles en matière d'évaluation (VPS), et recommandations sur les pratiques d'évaluation – applications (VPGA) établies par la RICS, exigent des membres qu'ils adoptent et respectent les IVS, énoncent certaines exigences particulières et fournissent certaines indications supplémentaires sur la mise en œuvre pratique de ces normes. **Les Normes Internationales d'Évaluation (IVS) 2013 sont intégralement reproduites en annexe de la présente édition et entreront en vigueur le 1er janvier 2014.**

3.2 S'il est demandé à l'évaluateur de fournir une évaluation conforme aux IVS, une déclaration stipulant qu'une évaluation conforme aux dispositions du « Red Book » sera également conforme aux IVS sera insérée. [Voir section VPS 1 paragraphe 9(k), Confirmation de la conformité de l'évaluation aux IVS, et section VPS 3 paragraphe 7(k), Confirmation de la conformité de l'évaluation aux IVS.]

3.3 Si une déclaration est insérée confirmant que l'évaluation est ou sera conforme aux IVS, ladite déclaration confirmera implicitement la conformité à toutes les normes IVS individuelles applicables. Si une dérogation aux IVS est nécessaire, il conviendra d'en justifier les raisons. [Voir section VPS 1 paragraphe 9(k), Confirmation de la conformité de l'évaluation aux IVS, et section VPS 3 paragraphe 7(k), Confirmation de la conformité de l'évaluation aux IVS].

4 Conformité avec d'autres normes d'évaluation

4.1 La RICS reconnaît qu'il peut être demandé à un **membre** de fournir un rapport conforme à d'autres normes que les présentes normes et pratiques professionnelles en matière d'évaluation. Cela se produira également lorsqu'il s'agira de satisfaire aux exigences spécifiques d'autres juridictions.

4.2 Le cas échéant, une déclaration à cet effet sera insérée dans les **termes du contrat** et dans le rapport (voir section VPS 1 paragraphe 9[k], Confirmation de la conformité de l'évaluation aux IVS, et section VPS 3 paragraphe 7[k], Confirmation de la conformité de l'évaluation aux IVS) attestant de ce qui suit :

- les normes mentionnées ont été respectées ;
- l'évaluation est également conforme au « Red Book » ; et, si nécessaire,
- l'évaluation est également conforme aux IVS.

5 Normes d'évaluation des associations nationales de la RICS

5.1 Les **normes d'évaluation** des associations nationales de la RICS sont obligatoires dans les pays ou États dans lesquels elles s'appliquent et ont pour but de compléter les **normes d'évaluation** globale afin de satisfaire aux exigences légales ou réglementaires locales lorsque celles-ci ne constituent pas une norme en soi, telle que prévue au paragraphe 4 ci-dessus.

5.2 Lorsque l'évaluation concerne des actifs situés dans deux ou plusieurs pays ou États ayant des normes d'évaluation différentes, le **membre** doit convenir avec son client des normes applicables à la mission.

6 Exceptions

6.1 Dans certaines circonstances, l'application obligatoire des sections VPS 1 à VPS 4 pourrait ne pas être appropriée – ces circonstances sont indiquées ci-dessous. Bien que non obligatoire dans ces circonstances, l'adoption de normes pertinentes est néanmoins encouragée lorsque ni le contexte ni aucune exigence particulière ne s'y oppose.

6.2 Les situations ayant valeur d'exceptions sont les suivantes :

- le **membre** exerce une fonction légale, que ce soit en vertu du poste occupé ou autrement – cette exception ne s'applique pas lorsque l'évaluation fournie est destinée à être insérée dans un relevé prescrit destiné à l'administration fiscale ;
- des conseils en évaluation sont explicitement donnés lors de la préparation ou au cours de négociations, ou dans le cadre d'un procès ;
- l'évaluation est fournie exclusivement à des fins internes, sans engager aucune responsabilité, et sans communication à une tierce partie ;
- l'évaluation est fournie dans le cadre d'une mission d'agent ou de courtage en prévision d'une mission de cession ou d'acquisition d'un actif. Le cas échéant, l'évaluateur doit se référer à la recommandation particulière de la RICS intitulée

« *Real Estate Agency and Brokerage Standards* [2011] » [normes en matière d'agences immobilières et de courtage] – cette exception ne s'applique pas lorsque le rapport d'acquisition comprend une évaluation ;

- l'évaluation est fournie en prévision d'une déposition en qualité de témoin évaluateur, auquel cas l'évaluateur doit se référer à la pratique professionnelle de la RICS intitulée « *Surveyors acting as expert witnesses* [2008] » [Évaluateurs immobiliers agissant en qualité de témoins évaluateurs].

6.3 Afin d'éviter tout doute, le coût de remplacement d'actifs autres que des biens personnels, communiqué dans un rapport, ou de façon indépendante, à des fins d'assurance ne constitue pas une « opinion écrite sur la valeur » en vue de fournir « une prestation de services d'évaluation » telle que définie au paragraphe 1.2, Application obligatoire, de la section PS 1 ci-dessus.

7 Dérogations

7.1 Aucune dérogation n'est autorisée aux dispositions de la section PS 1, Conformité aux normes et pratiques professionnelles d'évaluation en cas de fourniture d'une évaluation écrite, ou aux dispositions de la section PS 2, Déontologie, compétence, objectivité et communication d'informations, des présentes normes, dont l'application est obligatoire en toutes circonstances.

7.2 Si dans certaines circonstances, l'application en tout ou partie de la section VPS 1, Termes minima du contrat, de la section VPS 2, Visites et investigations, et de la section VPS 3, Rapports d'évaluation [reflétant toute modification apportée par les normes d'évaluation d'une association nationale de la RICS au titre du paragraphe 5.1, Normes d'évaluation des associations nationales de la RICS, ci-dessus, ou apportée en conséquence de l'adoption d'une autre *norme d'évaluation* au titre du paragraphe 4.1, Conformité avec d'autres normes d'évaluation, ci-dessus] est jugée inappropriée et que ces circonstances ne relèvent pas des exceptions mentionnées au paragraphe 6, Exceptions, ci-dessus, cela doit faire l'objet d'une confirmation et d'un accord avec le client, donnant ainsi lieu à une *dérogation*, laquelle doit être consignée dans les *termes du contrat*, dans le rapport, et dans toute référence publiée.

7.3 Pour la plupart des objectifs d'évaluation, une ou plusieurs *bases de valeurs* reconnues par les IVS et définies à la section VPS 4, Bases de valeurs, hypothèses et hypothèses particulières, seront appropriées. Si une autre base d'évaluation est utilisée, il conviendra d'en faire clairement mention dans le rapport. Si l'adoption d'une base d'évaluation non reconnue est imposée par un contexte ou une juridiction particulière, ladite adoption ne constituera pas une *dérogation* en soi, mais devra cependant être clairement mentionnée. La RICS n'encourage pas l'utilisation délibérée d'une *base de valeur* non reconnue par la section VPS 4, et considèrera toujours une telle utilisation délibérée comme une *dérogation*.

7.4 De même, si l'évaluation est fournie dans le respect d'exigences légales ou réglementaires prescrites ne relevant pas des paragraphes 4, Conformité avec d'autres normes d'évaluation, et 5, Normes d'évaluation des associations nationales de la RICS, ci-dessus [telles qu'une *base de valeur* prescrite différente de celles reconnues par les IVS et la section VPS 4, Bases de valeurs, hypothèses et hypothèses particulières], là encore le respect de ces exigences ne constituera pas une *dérogation* en soi, à condition que l'application de ces exigences soit obligatoire dans le contexte ou la juridiction donnée –

toutefois, ladite obligation devra être clairement mentionnée.

7.5 Tout *membre* qui déroge à une norme peut être tenu d'en justifier les raisons auprès de la RICS ou de l'IRRV.

8 Régulation : vérification de la conformité aux présentes normes et pratiques professionnelles en matière d'évaluation

8.1 Les *membres* menant des évaluations auxquelles les sections VPS 1, Termes a minima du contrat, VPS 2, Visites et investigations, et VPS 3, Rapports d'évaluation, s'appliquent, doivent adhérer aux exigences établies par la RICS en matière de certification des évaluateurs. Des détails complets sur ces exigences sont disponibles sur le site www.rics.org/vrs

8.2 En sa qualité d'autorité réglementaire autonome, la RICS est tenue de contrôler la conformité aux présentes normes et pratiques professionnelles en matière d'évaluation et de s'assurer que ses *membres* et les *sociétés d'évaluation* régulées les respectent. Elle est en droit, en vertu de ses statuts, de demander des informations à ses *membres* ou *sociétés d'évaluation* affiliées. Les procédures applicables à l'exercice desdits pouvoirs sont disponibles à l'adresse www.rics.org/regulation

9 Application aux membres de l'Institute of Revenues Rating and Valuation (IRRV)

9.1 Le Code de Conduite de l'IRRV (www.irrv.net) impose aux *membres* de respecter les recommandations techniques publiées ou approuvées par l'Institut. Les présentes normes et pratiques professionnelles en matière d'évaluation ont été publiées conjointement par la RICS et l'IRRV, et ont par conséquent force obligatoire pour les *membres* qui sont également *membres* de l'IRRV. L'application du Code de Conduite de l'IRRV relève de son comité de déontologie [Professional Conduct Committee], qui donne des informations sur ce que l'on attend des *membres* et gère les réclamations reçues. Les sanctions prévues en cas de violation du Code comprennent la suspension de l'adhésion ou la radiation. L'IRRV et la RICS peuvent se demander mutuellement de gérer les violations présumées des présentes normes par des *membres* des deux organismes et partager des informations dans le but de garantir la conformité.

PS 2 Déontologie, compétence, objectivité et communication d'informations

Afin de satisfaire aux exigences fondamentales d'intégrité inhérentes au processus d'évaluation, tous les *membres* exerçant la fonction d'évaluateur doivent disposer de l'expérience et des compétences appropriées, et faire preuve d'un jugement pertinent, afin de mener à bien la mission, et sont tenus d'agir, en tout temps, avec professionnalisme, libres de toute influence indue, de toute partialité ou de tout conflit d'intérêts.

Mise en œuvre

1. Responsabilité liée à l'évaluation
2. Normes professionnelles et déontologiques
3. Qualifications du membre
4. Indépendance, objectivité et conflit d'intérêts
5. Séparation stricte des conseillers
6. Devoir de diligence à l'égard des tierces parties
7. Termes du contrat
8. Informations pour les évaluations dans lesquelles le public a un intérêt ou sur lesquelles les tierces parties peuvent se fonder
 - 8.1 Exigences en matière de divulgation
 - 8.2 Relation avec le client et implications antérieures
 - 8.3 Politique de rotation
 - 8.4 Durée de la qualité de signataire
 - 8.5 Implications antérieures
 - 8.6 Pourcentage des commissions
 - 8.7 Autres divulgations
9. Examen d'une évaluation réalisée par un autre évaluateur

1 Responsabilité liée à l'évaluation

1.1 La préparation ou la supervision de chaque évaluation objet des présentes normes et pratiques professionnelles en matière d'évaluation doit être confiée à un évaluateur dûment qualifié qui en accepte la responsabilité.

1.2 Lorsque l'évaluation est préparée avec la participation d'autres **membres** ou évaluateurs, ou en cas d'intégration d'un rapport d'évaluation portant sur certains aspects spécifiques, l'évaluation qui en découle demeure la responsabilité de l'évaluateur mentionné au paragraphe 1.1 ci-dessus ; toutefois, les autres personnes y ayant participé pourront être citées [avec les mentions requises à la section VPS 3, Rapports d'évaluation, paragraphe 7(k)].

1.3 La RICS ne permet **pas** qu'une évaluation soit réalisée par une « société d'évaluation » tel qu'indiqué à la section IVS 103, Rédaction de rapports [a] Identification et statut de l'évaluateur]. Toutefois, l'utilisation de l'expression « au nom et pour le compte de » est un substitut acceptable.

1.4 Il est déconseillé au **membre** de qualifier toute évaluation ou rapport de « formel » ou « informel » car il peut y avoir un malentendu sur les **hypothèses** sur lesquelles le **membre** pourrait s'être fondé ou non.

1.5 Le **membre** ne doit autoriser qu'avec prudence l'utilisation d'évaluations à des fins autres que celles initialement convenues. Le destinataire ou le lecteur risque, en effet, de ne pas mesurer pleinement le cadre précis de l'évaluation et des réserves contenues dans le rapport, sans parler de citations déformées hors contexte. Il est donc essentiel que le rapport pare à ce risque. Voir également le paragraphe 5, Séparation stricte des conseillers.

2 Normes professionnelles et déontologiques

2.1 Tous les **membres** de la RICS sont tenus de se conformer au Code de Conduite de la RICS. Afin d'aider les **membres** à satisfaire aux exigences de ce Code, la RICS a publié un Cadre global pour les normes professionnelles et déontologiques [« *Global framework for Professional and Ethical Standards* »], composé de cinq normes exigeant des **membres** ce qui suit :

- agir avec intégrité ;
- toujours fournir un service de premier ordre ;
- agir de manière à promouvoir la profession ;
- traiter les autres avec respect ;
- assumer leurs responsabilités.

De plus amples informations sur ce point sont disponibles sur le site www.rics.org/ethics

2.2 De même, Le Code de Conduite de l'IRRV (www.irrv.net) impose aux **membres** de respecter les directives techniques publiées ou approuvées par l'Institut. Les présentes normes et pratiques professionnelles en matière d'évaluation ont été publiées conjointement par la RICS et l'IRRV, et ont par conséquent force obligatoire pour les **membres** qui sont également **membres** de l'IRRV. L'application du Code de Conduite de

l'IRRV relève de son comité de déontologie [Professional Conduct Committee], qui donne des informations sur ce que l'on attend des **membres** et gère les réclamations reçues. Les sanctions prévues en cas de violation du Code comprennent la suspension de l'adhésion ou la radiation. L'IRRV et la RICS peuvent se demander mutuellement de gérer les violations présumées des présentes normes par des **membres** des deux organismes et partager des informations dans le but de garantir la conformité.

2.3 L'IVSC a publié deux ouvrages : le « *Code of Ethical Principles for Professional Valuers* » [code des principes déontologiques applicables aux évaluateurs professionnels] et « *A Competency Framework for Professional Valuers* » [cadre de compétence destiné aux évaluateurs professionnels]. Le contenu de ces ouvrages est reproduit dans la présente section et satisfait pleinement aux critères de l'IVSC.

3 Qualifications du membre

3.1 Plusieurs critères permettent de déterminer si une personne est dûment qualifiée pour accepter la responsabilité d'une évaluation ou pour contrôler les données utilisées pour réaliser une évaluation :

- diplôme universitaire/qualification professionnelle attestant de ses compétences techniques ;
- appartenance à un organisme professionnel, garantissant le respect des règles déontologiques ;
- solide maîtrise du type de bien et du marché concernés aux plans local, national et international (selon le cas) ainsi que les compétences et connaissances complémentaires nécessaires pour mener à bien son évaluation ;
- conformité à toute législation nationale ou d'État régissant la réalisation d'une évaluation ; et
- si l'évaluateur est **membre** de la RICS, respect des exigences relatives à la Certification des Évaluateurs [Valuer Registration] [VR].

3.2 Les **membres** de la RICS doivent satisfaire aux conditions requises en matière de formation et de compétence afin de respecter ou de surpasser les critères établis dans la publication de l'IVSC intitulée *A Competency Framework for Professional Valuers*. Toutefois, eu égard à la grande diversité des marchés et domaines de spécialisation, l'adhésion à la RICS [et l'obtention d'une certification de la RICS] ou l'inscription en tant qu'évaluateur ne signifie pas que la personne concernée a l'expérience pratique nécessaire dans un secteur ou sur un marché particulier : ce dernier point doit être systématiquement vérifié et confirmé.

3.3 Dans certains pays et États, les évaluateurs doivent justifier d'une certification ou d'une licence avant de s'engager dans certaines évaluations, et dans ce cas le paragraphe 4, Conformité avec d'autres normes d'évaluation, de la section PS 1, s'appliquera. De plus, le client ou les **normes d'évaluation** des associations nationales de la RICS peuvent établir des exigences plus rigoureuses.

3.4 Si le **membre** n'a pas le niveau d'expertise requis pour traiter comme il se doit un aspect quelconque de la mission, il doit dresser un inventaire de ses besoins. Il doit ensuite recueillir et interpréter les informations pertinentes auprès d'autres professionnels, tels

que des évaluateurs spécialisés, des évaluateurs en environnement, des comptables et des avocats.

3.5 Les exigences globales relatives aux connaissances et aux compétences personnelles peuvent être satisfaites par l'association de plusieurs **membres** appartenant à la même **société d'évaluation**, à condition que chacun d'eux réponde à toutes les autres exigences de la présente **norme d'évaluation**.

3.6 Le **membre** doit obtenir l'approbation du client avant d'utiliser les services d'une autre **société d'évaluation** pour fournir certaines ou l'ensemble des évaluations objet de la mission [voir également la section VPS 3, Rapports d'évaluation, paragraphe 7(a), Identification et statut de l'évaluateur].

3.7 Lorsque plusieurs évaluateurs ont effectué ou contribué à l'évaluation, une liste de ces évaluateurs doit être conservée avec les documents de travail, accompagnée d'une confirmation que chaque évaluateur désigné a respecté les exigences de la section PS 1, Respect des normes et pratiques professionnelles établies en cas d'évaluation écrite.

4 Indépendance, objectivité et conflit d'intérêts

4.1 Les **membres** sont tenus d'accomplir leur mission en toute indépendance et objectivité. Dans certains cas, les textes de loi, la réglementation, les règlements des organismes de régulation ou les clients eux-mêmes peuvent fixer des critères particuliers d'indépendance et d'objectivité auxquels le **membre** doit répondre. Le plus souvent, ces critères supplémentaires donnent une définition du niveau acceptable d'indépendance et peuvent être formulés par l'utilisation d'expressions telles que : « expert indépendant », « expert-évaluateur », « évaluateur indépendant », « évaluateur indépendant récurrent » ou « évaluateur approprié ». Le **membre** doit dès lors confirmer qu'il satisfait à ces critères lors de l'acceptation de la mission mais aussi en le consignait dans le rapport de sorte que le client et toute **tierce partie** qui s'y réfère puissent avoir l'assurance que ces critères supplémentaires seront bien respectés.

4.2 Il existe une obligation générale de traiter les informations relatives à un client de manière confidentielle lorsque lesdites informations sont divulguées dans le cadre de la relation professionnelle, mais n'appartiennent pas au domaine public. Le risque de divulgation d'informations confidentielles est un facteur important dont l'évaluateur doit tenir compte pour déterminer s'il peut ou non agir lorsqu'il existe des risques de conflit d'intérêts. Il convient également de garder à l'esprit le fait qu'il puisse être nécessaire de révéler des détails sur l'implication d'un membre dans l'objet de l'évaluation. Si une divulgation suffisante ne peut être effectuée sans enfreindre l'obligation de confidentialité, la mission doit alors être refusée. L'obligation de confidentialité est une obligation permanente et concerne tous les clients [actuels, anciens et même éventuels].

4.3 Même si un **membre** répond aux critères spécifiés pour une mission en particulier, il n'en est pas moins tenu au respect des règles déontologiques de la RICS énoncées dans la présente section. Il doit par conséquent faire le point sur les facteurs susceptibles de compromettre l'indépendance et l'objectivité de son évaluation, et prendre toutes mesures appropriées avant d'accepter la mission correspondante.

4.4 Les **membres** doivent en toutes circonstances rester intègres et éviter toutes actions

ou situations incompatibles avec leurs obligations professionnelles. Lorsqu'un conflit ou risque de conflit est identifié, il convient de déterminer si la mission doit être acceptée ou déclinée. Pour fournir une trace d'audit à des fins de conformité ou de contrôle, une note relative à la vérification des conflits d'intérêts et à leur résolution doit être conservée dans les documents de travail.

4.5 Il est impossible de dresser une liste exhaustive des situations dans lesquelles une menace pour l'indépendance ou l'objectivité d'un **membre** pourrait apparaître. Cependant, voici quelques exemples de situations dans lesquelles il sera généralement nécessaire pour le **membre** de faire une divulgation appropriée et de proposer un moyen de gérer les conflits d'intérêts de manière satisfaisante [voir également le paragraphe 5, Séparation stricte des conseillers], ou dans lesquelles il est considéré que tout conflit susceptible de survenir ne peut être résolu ou géré de manière satisfaisante conformément aux présentes normes professionnelles, et où par conséquent, l'évaluateur doit refuser :

- d'agir à la fois pour le compte de l'acheteur et du vendeur d'un bien immobilier ou d'un actif dans le cadre d'une même transaction ;
- d'agir pour le compte de deux parties ou plus en concurrence dans le cadre d'une même affaire ;
- d'effectuer une évaluation pour un prêteur lorsque des conseils sont également fournis à l'emprunteur ;
- d'évaluer un bien ou un actif préalablement évalué pour un autre client ;
- de procéder à une évaluation pour l'usage d'une **tierce partie** lorsque la **société d'évaluation** de l'évaluateur entretient d'autres relations rémunérées avec le client ; et
- d'évaluer les intérêts des deux parties à une opération de prise à bail.

4.6 Des recommandations supplémentaires concernant les conflits d'intérêts sont mises à la disposition des **membres** de la RICS sur le site www.rics.org/guidance ainsi que dans la **recommandation particulière** de la RICS intitulée « **Conflicts of Interest, [2012]** » [**Conflits d'intérêts**]. Bien que cette dernière ait été rédigée spécifiquement pour aider les évaluateurs chargés du règlement des litiges, quel que soit leur domaine d'intervention, elle peut également s'appliquer aux missions d'évaluation en général car elle fournit en annexe quelques exemples détaillés de conflits d'intérêts, sous forme hiérarchique.

4.7 La mesure dans laquelle chaque conflit d'intérêts compromettra l'obligation primordiale qu'a le **membre** d'agir avec indépendance et objectivité dépendra des circonstances inhérentes à chaque cas. Par exemple, parmi ces facteurs contributifs figurent le contexte particulier et la finalité de l'évaluation, la motivation et les objectifs du client et l'aspect pratique de la gestion des conflits conformément aux recommandations du paragraphe 3.5, Qualifications du **membre**. L'intérêt de toutes **tierces parties** dans l'évaluation, et le crédit qu'elles pourraient accorder à celle-ci, seront également des points à prendre en considération. Si le **membre** doute de sa capacité à éviter ou à gérer un quelconque risque pour son indépendance, la mission doit être refusée.

4.8 En choisissant d'expliquer et de demander l'approbation des propositions faites en vue de la gestion du conflit, le **membre** doit tenir compte de la réputation et de la nature du client ou client potentiel. Une grande entreprise aura plus de facilité à donner un consentement éclairé qu'une petite entreprise ou une personne physique faisant rarement appel à des professionnels. Le **membre** peut estimer à juste titre qu'un client potentiel n'a

pas suffisamment connaissance des questions en jeu pour prendre une décision éclairée vis-à-vis des implications de tout conflit éventuel, ou des propositions formulées pour la gestion de celui-ci. Dans ce cas, le **membre** doit soit décliner la mission, soit conseiller au client potentiel de prendre conseil auprès d'un autre professionnel [par exemple, un avocat ou un comptable] à propos de la situation.

4.9 Dans le cas d'un projet de transaction, un même **membre** peut être interrogé par les deux parties pour une évaluation. Il doit dès lors réfléchir avec soin à l'opportunité d'accepter une telle mission en tenant compte du risque ultérieur de conflit d'intérêts en raison même de la divergence des intérêts respectifs des clients. Si le **membre** estime que son intervention n'a rien d'incongru ou de déraisonnable, il devra obtenir le consentement écrit des deux parties avant d'accepter la mission et faire état dudit consentement dans le rapport.

4.10 L'objectivité d'un **membre** peut être mise en cause en cas de discussion sur l'issue de l'évaluation avec son client ou une autre partie ayant un intérêt dans ladite évaluation, et ce, avant achèvement de la mission. Ce type de discussion n'est pas déplacé et peut en fait être utile à la fois au **membre** et au client, mais le **membre** doit être conscient de l'influence potentielle que cela peut avoir sur son devoir fondamental d'objectivité. Lorsque de telles conversations ont lieu, le **membre** doit en faire le compte rendu écrit et s'il décide de modifier en conséquence une évaluation provisoire, il doit aussi en consigner les motifs avec soin.

4.11 Le **membre** peut avoir besoin de discuter de diverses questions et de vérifier certains éléments et autres informations pertinentes [ex : confirmation du résultat des révisions de loyer ou précisions quant aux limites de propriété], avant de se forger une opinion préliminaire sur la valeur. À tous les stades du processus d'évaluation, ces discussions offrent au client l'opportunité de prendre connaissance du point de vue du **membre** et des éléments sur lesquels il se fondera. Il incombe au client de communiquer des faits et des informations, y compris des informations concernant les transactions de biens, d'actifs ou de passifs, pertinentes pour la mission d'évaluation.

4.12 En communiquant à un client une opinion préliminaire ou un projet de rapport ou d'évaluation avant achèvement, le **membre** doit préciser ce qui suit :

- il s'agit d'une opinion provisoire qui s'entend sous réserve de l'achèvement du rapport final ;
- l'opinion est communiquée exclusivement pour les besoins internes du client ; et
- le projet ne doit en aucun cas être diffusé ou divulgué.

L'absence de toute question particulièrement importante doit également être mentionnée.

4.13 Si des discussions sont engagées avec un client après la communication du rapport ou de l'opinion préliminaire, ces discussions doivent simplement permettre de remédier à des imprécisions ou d'intégrer d'autres informations fournies ; elles ne doivent pas donner le sentiment qu'elles ont influencé l'opinion de l'évaluateur, ni permettre l'établissement de preuves dans ce sens.

4.14 Afin de démontrer que les discussions n'ont pas compromis l'indépendance du **membre**, ce dernier doit établir le compte-rendu de ses entretiens avec le client sur les projets de rapport ou d'évaluation. Ce compte-rendu indiquera :

- les informations transmises ou les suggestions émises concernant les évaluations ;
- en quoi ces informations ont justifié une modification des questions importantes ou des opinions ; et
- les raisons pour lesquelles l'évaluation a ou n'a pas été modifiée.

4.15 Ce compte-rendu sera, sur demande, mis à disposition des commissaires aux comptes ou de toute autre partie ayant un intérêt légitime et significatif dans l'évaluation.

5 Séparation stricte des conseillers

5.1 La RICS impose des consignes strictes quant aux conditions minimales qui doivent être adoptées par les groupes lors de la séparation des conseillers agissant pour des clients ayant des intérêts « contradictoires ». Tout dispositif (plus connu dans certaines juridictions sous le nom de « muraille de Chine ») mis en place devra être suffisamment robuste pour qu'il n'y ait pas la moindre chance que des informations passent au travers. Il s'agit d'un critère strict, prendre des « mesures raisonnables » ne suffit pas. Par conséquent, tout dispositif mis en place et approuvé par les clients concernés doit faire en sorte que :

- les personnes agissant pour des clients ayant des intérêts contradictoires soient différentes – Notez que ce principe s'étend aux employés chargés des tâches de secrétariat et autres employés administratifs ;
- ces personnes ou équipes soient physiquement séparées, en étant installées au moins dans des parties différentes de l'établissement, si ce n'est dans différents bâtiments ;
- les informations, quelle que soit la façon dont elles sont détenues, ne soient en aucun cas accessibles à « l'autre partie » et, si elles sont conservées sous forme écrite, soient conservées dans un endroit sûr, séparé et verrouillé, à la satisfaction du responsable de la conformité, ou de tout autre cadre supérieur indépendant, au sein de la **société d'évaluation** ;
- le responsable de la conformité, ou tout autre cadre supérieur indépendant :
 - supervise la mise en place et la maintenance du dispositif lorsque celui-ci est utilisé, adopte des mesures appropriées et effectue des vérifications afin de s'assurer de l'efficacité du dispositif ;
 - ne participe à aucune des missions ; et
 - bénéficie d'un statut suffisant au sein de l'organisation pour pouvoir exercer ses fonctions sans entrave ; et
- une formation pertinente soit dispensée au sein de la **société d'évaluation** sur les principes et pratiques applicables à la gestion des conflits d'intérêts.

5.2 Les dispositifs efficaces ne peuvent fonctionner sans une planification importante, car leur gestion doit faire partie intégrante de la culture de la société. Il sera donc plus difficile, et souvent impossible, pour les petites sociétés ou bureaux, de les mettre en place et de les maintenir.

6 Devoir de diligence à l'égard de tierces parties

6.1 Lorsqu'un devoir de diligence s'impose à l'égard d'une **tierce partie** identifiable dès le départ, il est nécessaire que la divulgation prévue au paragraphe 8, Informations pour les évaluations dans lesquelles le public a un intérêt ou sur lesquelles les tierces parties peuvent se fonder, soit effectuée rapidement, c'est-à-dire avant la réalisation de l'évaluation. Outre la divulgation requise au titre du paragraphe 8, une divulgation rapide doit être faite par écrit en ce qui concerne les intérêts que l'évaluateur ou la **société d'évaluation** tirera de la mission qui seraient bien au-delà d'honoraires normaux. Cela donne ainsi aux tierces parties l'opportunité de s'opposer à la mission si elles estiment que l'indépendance et l'objectivité de l'évaluateur pourraient être compromises.

6.2 Toutefois, dans de nombreux cas, les **tierces parties** sont une catégorie d'individus, par exemple, les actionnaires d'une société, pour laquelle une divulgation dès le départ à toutes les **tierces parties** intéressées est clairement impossible. Dans ce cas, la première opportunité concrète de divulgation figurera dans le rapport ou dans tout ouvrage de référence publié à cet égard. Une plus grande responsabilité incombe donc au **membre** qui doit déterminer, avant d'accepter la mission, si les **tierces parties** consultant et utilisant l'évaluation accepteront le fait que toute participation exigeant une divulgation ne compromet pas forcément indûment l'objectivité et l'indépendance du membre. Voir le paragraphe 8, Informations pour les évaluations dans lesquelles le public a un intérêt ou sur lesquelles les tierces parties peuvent se fonder, pour de plus amples instructions concernant les divulgations applicables à certaines catégories spécifiques d'évaluation.

6.3 Les évaluations qui sont dans le domaine public, ou destinées à être consultées et utilisées par des **tierces parties**, font fréquemment l'objet d'une loi ou d'une réglementation. Le **membre** doit souvent satisfaire à des dispositions spécifiques pour être considéré comme apte à donner un avis objectif et indépendant. Dans certains cas, les normes établies par la RICS peuvent également imposer des restrictions ou conditions spécifiques au **membre** fournissant les conseils en matière d'évaluation lorsque celui-ci a préalablement été engagé à l'égard de l'actif ou collaboré avec une partie ayant un intérêt dans celui-ci. Toutefois, la plupart des évaluations ne sont soumises à aucun critère spécifique, et la responsabilité incombe au **membre** de s'assurer que les éventuels conflits et autres menaces à son indépendance et son objectivité sont clairement identifiés.

7 Termes du contrat

7.1 Il est essentiel qu'à la fin de l'évaluation, mais avant la remise du rapport, tous les éléments de l'étude, justificatifs à l'appui, soient portés à la connaissance du client. Le client a ainsi l'assurance que le rapport ne contiendra pas de révision des **termes initiaux du contrat** d'évaluation dont il n'aura pas été informé.

7.2 Les **membres** doivent veiller à bien cerner les besoins et exigences de leurs clients et savoir que dans certains cas, ils devront peut-être aider les clients à choisir les conseils les plus adaptés en fonction de la situation.

7.3 Les normes applicables pour les **termes a minima du contrat** sont précisées dans la section VPS 1, Termes a minima du contrat. Lorsque l'application de la section VPS 1 n'est pas obligatoire, **les termes a minima du contrat** peuvent néanmoins servir de guide à la

rédaction de conditions adaptées à la situation.

7.4 Comme des conflits peuvent survenir de nombreuses années après l'exécution d'une évaluation, il est essentiel que les **termes du contrat** d'évaluation conclu entre les parties soient contenus ou soient référencés dans un document détaillé rédigé selon un modèle acceptable.

8 Informations pour les évaluations dans lesquelles le public a un intérêt ou sur lesquelles les tierces parties peuvent se fonder

8.1 Exigences en matière de divulgation

8.1.1 Des parties autres que le client, qui ont commandé le rapport ou auxquelles il est adressé, peuvent se fonder sur certains types d'évaluation. Exemples de ce type d'évaluation :

- pour des **états financiers** publiés ;
- pour une bourse ou un organisme similaire ;
- pour une publication, un prospectus ou une circulaire ;
- pour des plans d'investissement ; ou
- pour des rachats ou des fusions.

Lorsque l'évaluation porte sur un actif auparavant évalué par l'évaluateur, ou la **société d'évaluation** de l'évaluateur à quelque fin que ce soit, il conviendra de communiquer les informations suivantes dans les **termes du contrat**, dans le rapport, et dans toute publication relative à l'évaluation, suivant le cas, tel que défini ci-après :

- la relation avec le client et les implications antérieures
- la politique de rotation
- la durée de la qualité de signataire
- le pourcentage des commissions.

8.1.2 Les informations requises par la présente **norme d'évaluation** peuvent être complétées par des exigences s'appliquant à un pays ou un État spécifique [lorsque le paragraphe 4, Conformité avec d'autres normes d'évaluation, de la section PS 1 s'applique] ou intégrées dans la **norme d'évaluation** de l'association nationale concernée [lorsque le paragraphe 5, Normes d'évaluation des associations nationales de la RICS, de la section PS 1, s'applique]. Pour de plus amples informations concernant les exigences supplémentaires ou modifiées applicables aux évaluations relatives aux prêts garantis, voir la section VPGA 2, Évaluations relatives aux prêts garantis.

8.2 Relation avec le client et implications antérieures

8.2.1 Même si l'obligation plus large pour le membre d'agir en toute indépendance, intégrité et objectivité est claire, celle-ci n'exige pas la divulgation de toutes les relations de travail entre l'évaluateur et le client. Le **membre** n'est pas censé établir et évaluer toutes les

circonstances possibles, mais doit en refléter les principes et l'esprit. En cas de doute, il est recommandé de communiquer des informations. L'étendue et la durée de la relation de la **société d'évaluation** du **membre** avec le client, à toutes fins, seront communiquées conformément aux dispositions des paragraphes suivants.

8.2.2 Afin de révéler tout conflit d'intérêt potentiel lorsque le **membre**, ou la **société d'évaluation du membre**, a été impliqué dans l'achat d'un ou plusieurs biens pour le client au cours de l'année qui a précédé la date de la mission ou la date de validation des **termes du contrat** [au premier des deux termes échus] ou de toute période plus longue définie ou adoptée dans une juridiction en particulier, le **membre** devra préciser à l'égard de ces biens :

- s'il a reçu des honoraires liés à la vente ; ou
- s'il a négocié cet achat pour le compte du client.

8.2.3 En ce qui concerne les informations requises par la présente **norme d'évaluation**, il est nécessaire d'identifier le « client » et la « **société d'évaluation** ».

8.2.4 De nombreuses relations différentes peuvent être considérées comme relevant de l'identification du client et de la **société d'évaluation**. Il est considéré que conformément aux **termes a minima du contrat** [voir la section VPS 1, Termes a minima du contrat] et de rédaction de rapports [voir VPS 3, Rapports d'évaluation], le client est l'entité acceptant les **termes du contrat** et à laquelle le rapport est adressé. La **société d'évaluation** est l'entité qui est identifiée dans la confirmation des **termes du contrat** et dans le rapport.

8.2.5 Des sociétés étroitement liées au sein d'un groupe doivent être considérées comme un seul client ou une seule **société d'évaluation**. Toutefois, en raison de la nature complexe des activités modernes, il arrive fréquemment que les autres entités n'aient qu'une relation juridique ou commerciale lointaine avec le client pour lequel la **société d'évaluation du membre** agit également. Il peut également être difficile sur le plan pratique d'identifier ces relations, par exemple entre des associés de la **société d'évaluation du membre** basés dans d'autres pays ou États et le client. Parfois, la relation commerciale du **membre** avec une partie autre que le client peut créer un risque potentiel pour l'indépendance.

8.2.6 Le **membre** doit procéder à des enquêtes raisonnables mais il n'est pas nécessaire d'établir toutes les relations potentielles, à condition que le **membre** adhère aux principes de la présente norme.

8.2.7 Voici quelques exemples de situations où les exigences en matière de divulgation concerneront et incluront des parties autres que l'entité donnant la mission d'évaluation :

- des filiales d'une société holding donneuse d'instruction ;
- lorsque les instructions proviennent d'une filiale, des autres sociétés liées par la même société holding ; ou
- si une **tierce partie** donne des instructions pour une évaluation en tant qu'agent pour différentes entités juridiques, par exemple en tant que gestionnaire d'un fonds de propriété.

8.2.8 Des considérations similaires s'appliquent à l'identification de l'importance de la **société d'évaluation** du **membre** à des fins de divulgation, s'il peut exister des entités juridiques distinctes dans différents endroits ou entreprenant différents types de travaux. Il n'est pas toujours pertinent d'inclure toutes les organisations liées à la **société d'évaluation** menant à bien l'évaluation lorsque les activités sont éloignées ou immatérielles [elles

n'impliquent pas la fourniture de conseils sur l'évaluation d'actifs ou sur des questions similaires, par exemple]. Toutefois, si une série d'entités étroitement liées exercent des activités dans un style commun, l'étendue de la relation du client avec toutes ces entités doit être divulguée [par exemple, une *société d'évaluation* dans laquelle une entité procède aux évaluations et une autre entité dispense les conseils et assure la gestion en matière de biens immobiliers].

8.2.9 Les *normes d'évaluation* des associations nationales ou la réglementation locale peuvent étendre cette exigence en appliquant des normes supplémentaires.

8.3 Politique de rotation

8.3.1 Il ne sera obligatoire de communiquer la politique de rotation de la *société d'évaluation* que si le *membre* a fourni une série d'évaluations pendant une certaine période. Pour une première mission ou une mission unique, il est clair qu'il ne serait pas approprié de faire des commentaires sur toute politique générale de rotation.

8.3.2 Lorsque le *membre* chargé de l'évaluation conformément à la présente norme assume cette responsabilité depuis de nombreuses années, la connaissance du client ou de l'actif évalué peut donner le sentiment que l'indépendance et l'objectivité du *membre* sont compromises. Ce risque peut être traité en prenant des dispositions pour la rotation des *membres* acceptant la responsabilité de l'évaluation.

8.3.3 La méthode utilisée pour prendre des dispositions pour la rotation des personnes chargées des évaluations doit être décidée par la *société d'évaluation*, après discussion avec le client, le cas échéant. Toutefois, la RICS recommande que la personne chargée de signer le rapport ait cette responsabilité pendant un nombre limité d'années, quelle que soit la situation de ce *membre* dans la *société d'évaluation*. La durée exacte dépendra :

- de la fréquence des évaluations ;
- des procédures de contrôle et de révision en place telles que des « jurys d'évaluation » contribuant à l'exactitude et à l'objectivité du processus d'évaluation ; et
- des bonnes pratiques commerciales.

La RICS considère qu'une rotation des évaluateurs responsables au moins tous les sept ans est souhaitable, bien qu'elle ne soit pas obligatoire.

8.3.4 Si une *société d'évaluation* est de trop petite taille pour prévoir une rotation des signataires, ou si elle a mis en place des « jurys d'évaluation », d'autres dispositions peuvent être prises pour respecter les principes de la présente norme. Par exemple, lorsque la même mission d'évaluation est conduite régulièrement, une disposition prévoyant des révisions périodiques de l'évaluation par un autre *membre* à intervalles n'excédant pas sept ans contribuerait à démontrer que le *membre* prend des mesures pour assurer l'objectivité et qu'il peut donc conserver la confiance des personnes qui se fondent sur l'évaluation.

8.4 Durée de la qualité de signataire

8.4.1 Cette exigence a pour objet de fournir à des *tierces parties* des informations sur

la durée pendant laquelle un **membre** a signé des évaluations sur une base permanente pour les mêmes raisons. Elle nécessite aussi la communication d'informations similaires concernant la durée pendant laquelle la **société d'évaluation du membre** a accompli des évaluations de cet actif pour le même client, ainsi que l'étendue et la durée de leur relation.

8.4.2 En ce qui concerne le **membre**, les informations doivent porter sur la période continue de responsabilité pour l'évaluation jusqu'à la **date du rapport**. Il est possible que le **membre** ait signé des rapports précédents pour les mêmes raisons, mais que du fait de la politique de rotation de la **société d'évaluation** [conformément à ce qui précède], il n'ait pas eu cette responsabilité pendant une certaine période. Il n'est pas obligatoire d'inclure cette période antérieure dans les informations communiquées.

8.4.3 Le **membre** n'est pas tenu de fournir un compte rendu détaillé de tous les travaux effectués par sa **société d'évaluation** pour le client. Seul un énoncé simple et concis précisant la nature des autres travaux effectués et la durée de la relation est nécessaire.

8.4.4 En l'absence de relation autre que la mission d'évaluation en question, une déclaration doit être faite à cet effet.

8.5 Implication antérieure

8.5.1 Cette exigence a pour objet de révéler tout conflit d'intérêts potentiel lorsque le **membre**, ou la **société d'évaluation du membre**, a accompli plusieurs évaluations d'un actif pour les mêmes raisons, ou a été impliqué dans l'achat du même actif pour le client soit au cours des 12 mois qui ont précédé la date d'évaluation soit au cours de toute autre période et selon les critères imposés ou adoptés par un pays ou un État spécifique.

8.5.2 Lorsque l'évaluation est destinée à être insérée dans un document publié dans lequel le public a un intérêt, ou sur lequel des **tierces parties** peuvent se fonder, le **membre** communiquera les informations suivantes :

- [a] si l'évaluation concerne un actif qui a déjà été évalué par le **membre** ou la **société d'évaluation du membre** pour les mêmes raisons :
 - [i] dans les **termes du contrat**, une déclaration sur la politique de la **société d'évaluation** relative à la rotation des évaluateurs chargés des évaluations ; et
 - [ii] dans le rapport et sur tout support publié y faisant référence, une déclaration relative à la durée pendant laquelle l'évaluateur a été signataire sur une base permanente des évaluations fournies au client pour les mêmes raisons que celles mentionnées dans le rapport, et à la durée pendant laquelle la **société d'évaluation** de l'évaluateur a accompli la mission d'évaluation pour le client sur une base permanente ;
- [b] l'étendue et la durée de la relation de la **société d'évaluation** de l'évaluateur avec le client à toutes fins ;
- [c] si le rapport et tout support publié y faisant référence comprennent un ou plusieurs actifs acquis par le client au cours de la période applicable indiquée au paragraphe 8.5.1 ci-dessus, et si le **membre** ou la **société d'évaluation du membre**, concernant ces biens :
 - [i] a reçu des honoraires liés à la vente ; ou

(ii) a négocié cet achat pour le compte du client.

Une mention à cet effet sera consignée, incluant, le cas échéant, l'approbation du rapport conformément au paragraphe 8.6 ci-dessous.

8.5.3 Les *normes d'évaluation* des associations nationales ou la réglementation locale peuvent étendre cette exigence en appliquant des normes supplémentaires. Pour de plus amples informations concernant les exigences supplémentaires ou modifiées applicables aux évaluations relatives aux prêts garantis, voir la section VPGA 2.

8.6 Pourcentage des commissions

8.6.1 Une mention précisant si la part des honoraires totaux payables par le client au cours de l'année précédente par rapport au chiffre d'affaires total de la *société d'évaluation du membre* au cours de l'année précédente est minimale, significative ou substantielle, sera consignée.

8.6.2 Un pourcentage inférieur à 5 % peut être considéré comme « minimal ». Entre 5 et 25%, il peut être considéré comme significatif et au-dessus de 25 % substantiel.

8.6.3 Les *normes d'évaluation* des associations nationales ou la réglementation locale peuvent étendre cette exigence en appliquant des normes supplémentaires.

8.7 Autres divulgations

8.7.1 Outre les divulgations requises aux termes des sections VPS 1 à VPS 3, il convient de veiller à ce que toutes les autres divulgations requises aux fins d'une évaluation donnée ou à des fins particulières, soient effectuées. Les exigences en matière de divulgation susceptibles de demander certaines informations plus spécifiques eu égard à l'objectif de l'évaluation, sont les suivantes :

- conflit d'intérêt ;
- statut du *membre* ;
- exigences particulières en matière d'indépendance ;
- connaissances et compétences du *membre* ;
- portée de l'investigation ;
- gestion des conflits d'intérêts ;
- méthode d'évaluation ;
- divulgations requises par tout organisme de réglementation régissant le but dans lequel l'évaluation est effectuée.

9 Examen d'une évaluation réalisée par un autre évaluateur

9.1 L'évaluateur peut parfois être tenu, à juste titre, d'examiner la totalité ou une partie de l'évaluation d'un autre évaluateur, notamment, mais de manière non exhaustive, dans les situations suivantes :

- afin d'aider à l'examen de l'évaluation des risques ;
- afin de formuler des commentaires sur une évaluation déjà publiée, par exemple dans le cas d'une prise de contrôle, sans avoir à fournir d'évaluation indépendante et séparée ;
- afin de formuler des commentaires sur les évaluations produites dans le but d'être utilisées au cours de procédures judiciaires ;
- afin d'aider à la réalisation de toute enquête d'audit.

9.2 Il convient de faire clairement la distinction entre un examen critique d'une évaluation et une vérification d'une évaluation, ou une évaluation indépendante d'un bien immobilier, d'un actif ou d'un passif faisant partie d'un rapport effectué par un autre évaluateur.

9.3 Dans le cadre de tout examen, le **membre** est tenu, en faisant référence à la date d'évaluation et aux faits et circonstances associés à l'actif évalué, d'accomplir les tâches suivantes :

- s'exprimer quant au caractère approprié ou non de l'analyse effectuée dans le cadre de l'évaluation soumise à examen ;
- vérifier que les opinions et conclusions formulées sont crédibles ; et
- vérifier que le rapport est approprié et n'induit pas en erreur.

9.4 L'examen doit être réalisé en liaison avec les exigences applicables au travail soumis à examen. Il incombe au **membre** d'élaborer et de formuler des opinions et conclusions et d'indiquer les raisons de tout désaccord éventuel.

9.5 Un **membre** ne doit pas procéder à un examen critique d'une évaluation réalisée par un autre évaluateur et destinée à être communiquée ou publiée, sauf s'il est en possession de l'ensemble des faits et informations sur lesquels le premier évaluateur s'est fondé.

4. Pratiques professionnelles globales en matière d'évaluation [VPS] de la RICS

Les Normes Internationales d'Évaluations [IVS] apparaissent en gras dans l'ensemble de la présente Partie, tandis que les contenus élaborés par la RICS, quant à eux, ne subissent aucune mise en forme particulière.

VPS 1 – Termes a minima du contrat

1 Les *termes du contrat* fournis conformément à la section PS 2, paragraphe 7, Termes du contrat, doivent être consignés par écrit et doivent également respecter les dispositions de la présente pratique professionnelle en matière d'évaluation. Les termes énoncés dans l'**IVS 101, Étendue de la mission**, ont été intégrés à la présente pratique professionnelle en matière d'évaluation.

2 Les termes contenus dans l'**IVS 101 Étendue de la mission**, sont les suivants :

- [a] **identification et statut de l'évaluateur**
- [b] **identification du client et des autres utilisateurs ciblés**
- [c] **but de l'évaluation**
- [d] **identification de l'élément d'actif ou de passif à évaluer**
- [e] **bases de valeurs**
- [f] **date d'évaluation**
- [g] **portée de l'investigation**
- [h] **nature et source des informations sur lesquelles se fonder**
- [i] **hypothèses et hypothèses particulières**
- [j] **restrictions concernant l'utilisation, la distribution ou la publication**
- [k] **confirmation de la conformité de l'évaluation aux IVS**
- [l] **description du rapport**

3 Les exigences supplémentaires de RICS contiennent les termes suivants :

- [m] mode de calcul des honoraires

[n]] lorsque la **société d'évaluation** est inscrite en vue d'être régie par la RICS, une référence à sa procédure de traitement des réclamations avec mise à disposition d'un exemplaire du règlement correspondant sur demande.

[o] mention indiquant que la conformité aux présentes normes peut être soumise à un contrôle conformément au code de conduite et de discipline de la RICS.

4 Normalement, les **termes du contrat** sont considérés comme établis entre le client et l'évaluateur dès lors que les instructions ont été reçues et acceptées [confirmation initiale des instructions]. Cependant, il est admis que la demande d'évaluation peut varier d'un seul bien immobilier à un portefeuille considérable de biens, par conséquent l'étendue des **termes a minima** du contrat d'évaluation initial peut également varier.

5 Les évaluateurs doivent veiller à bien cerner les besoins et exigences de leurs clients et savoir que dans certains cas, ils devront peut-être aider les clients à choisir les conseils les plus adaptés en fonction de la situation.

6 Il est essentiel qu'à la fin de l'évaluation, et avant la remise du rapport, tous les éléments mentionnés dans les paragraphes a) à o) ci-dessus, justificatifs à l'appui, soient portés à la connaissance du client. Le client a ainsi l'assurance que le rapport ne contiendra pas de révision des **termes** initiaux **du contrat** d'évaluation dont il n'aurait pas été informé.

7 Les entreprises peuvent disposer de formulaires standardisés de **termes de contrat**, ou de **termes de contrat récurrents**, qui peuvent comprendre plusieurs des conditions minimales exigées dans la présente norme. L'évaluateur peut avoir besoin de modifier ces formulaires en indiquant les points qui seront clarifiés ultérieurement.

8 Chaque fois que l'évaluateur ou le client estime qu'une évaluation doit prendre en compte une contrainte de commercialisation actuelle ou anticipée, les détails de cette contrainte doivent être convenus et spécifiés dans les **termes du contrat**. L'expression « valeur de vente forcée » ne doit pas être employée [voir section VPS 4 paragraphe 4, Évaluations prenant en compte une contrainte de commercialisation actuelle ou anticipée, et ventes forcées].

9 Les renvois à la norme **IVS 101** apparaissent en gras dans le texte ci-dessous, de même que les renvois aux indications supplémentaires fournies par la RICS en matière de mise en œuvre.

a) Identification et statut de l'évaluateur

Une mention indiquant :

- (i) l'identité de l'évaluateur. L'évaluateur peut être un évaluateur individuel ou une société d'évaluation ;**
- (ii) que l'évaluateur est en mesure de fournir une évaluation objective et impartiale ;**
- (iii) si l'évaluateur a un quelconque lien avec l'objet de l'évaluation ou le client ;**
- (iv) que l'évaluateur est suffisamment qualifié pour procéder convenablement à l'évaluation. Si l'évaluateur a bénéficié de l'aide matérielle d'autres personnes au cours de la mission, la nature de cette aide et le degré de confiance qui peut lui être accordée doivent être consignés dans le rapport.**

1 En ce qui concerne le point **(i)**, une évaluation ne peut être réalisée que par un évaluateur individuel. La RICS ne permet pas qu'une évaluation soit réalisée par

une « *société d'évaluation* », tel qu'indiqué. L'utilisation de l'expression « au nom et pour le compte de » est un substitut acceptable pouvant être utilisé par tout signataire identifié lors de l'élaboration d'un rapport. Si l'évaluation a été entreprise par un *membre* sous la supervision d'un évaluateur dûment qualifié, l'évaluateur en charge de la supervision devra s'assurer, et être convaincu, que le travail effectué respecte les mêmes normes minimales que celles qui auraient été observées s'il avait lui-même entrepris cette tâche.

- 2 En ce qui concerne le point **(ii)**, dans certains cas, l'évaluateur peut être tenu d'indiquer s'il agit en qualité *d'évaluateur interne* ou *d'évaluateur externe*. Lorsque l'évaluateur est tenu de se conformer à des exigences supplémentaires d'indépendance, les dispositions de la section PS 2 paragraphe 4, Indépendance, objectivité et conflit d'intérêts, s'appliquent.
- 3 En ce qui concerne le point **(iii)**, lors de l'examen de tout conflit d'intérêts éventuel [passé, actuel ou futur], l'évaluateur doit mentionner ledit conflit d'intérêts dans les *termes du contrat*. En l'absence de conflit d'intérêts antérieur, une déclaration en ce sens doit être effectuée dans les *termes du contrat* et dans le rapport d'évaluation [voir section VPS 3 paragraphe 7(a)(3), Identification et statut de l'évaluateur.]
- 4 En ce qui concerne le point **(iv)**, cette mention peut se limiter à une confirmation selon laquelle l'évaluateur possède des connaissances suffisantes et actualisées du marché concerné sur le plan local, national et international [selon le cas], ainsi que les compétences et informations nécessaires pour procéder convenablement à l'évaluation. Il n'est pas nécessaire de fournir plus de détails. Si les dispositions de la section PS 2 paragraphe 4, Indépendance, objectivité et conflit d'intérêts, s'appliquent, les informations appropriées seront divulguées.

b) Identification du client et de tous les autres utilisateurs ciblés

Lors de l'élaboration de la trame et du contenu du rapport d'évaluation, il convient de prévoir une mention permettant de confirmer l'identité des personnes auxquelles l'évaluation s'adresse afin de s'assurer que cette dernière contient des informations adaptées à leurs besoins.

Toute restriction concernant les personnes autorisées à se fonder sur l'évaluation devra être préalablement convenue.

- 1 Les demandes d'évaluations reçues proviendront souvent des représentants du client, l'évaluateur devant alors s'assurer que le client est convenablement identifié. Cela est particulièrement pertinent lorsque :
 - la demande est soumise par les directeurs d'une société, qui est en fait le client - les directeurs ayant un statut juridique distinct, ou
 - l'évaluation est demandée pour les besoins d'un prêt et, bien que commandé par l'emprunteur, le rapport peut être destiné au prêteur, le véritable client.

c) But de l'évaluation

Le but dans lequel l'évaluation sera réalisée doit être clairement indiqué. Par exemple, il convient d'indiquer si l'évaluation a été demandée à titre de garantie d'un prêt,

en soutien à une cession d'actions, ou en soutien à l'émission d'actions. Le but de l'évaluation déterminera la base de valeur à utiliser.

Il est essentiel de ne pas utiliser les conseils fournis en matière d'évaluation hors de leur contexte ou à d'autres fins que celles visées.

- 1 Si le client refuse de révéler le but de l'évaluation, l'évaluateur doit être conscient que le respect des exigences énoncées dans les *Normes d'évaluation de la RICS – Normes professionnelles 2014* pourra s'avérer difficile. L'évaluateur devra, s'il est disposé à réaliser l'évaluation, informer par écrit le client que ce refus sera mentionné dans le rapport. Dans ce cas, le rapport ne saurait être publié ou communiqué aux *tierces parties*.
- 2 En cas de demande d'évaluation répondant à des critères inhabituels, les *termes du contrat* doivent préciser que celle-ci ne doit pas être utilisée à d'autres fins que celles convenues à l'origine avec le client.

d) Identification de l'élément d'actif ou de passif à évaluer

Il peut être nécessaire de faire la distinction entre l'actif à évaluer et le droit d'utilisation ou l'intérêt inhérent à cet actif.

Lorsque l'évaluation porte sur un bien utilisé conjointement avec d'autres biens, il conviendra de préciser si ces biens sont inclus dans l'évaluation, exclus mais supposés disponibles, ou exclus et supposés indisponibles [voir paragraphes 23-24 du Cadre des IVS].

- 1 Dans le cas d'une *propriété immobilière* louée, il peut être nécessaire d'identifier les améliorations apportées par le locataire et d'établir clairement s'il convient de tenir compte ou non de ces améliorations lors du renouvellement ou de la révision du bail. Dans certains cas, lesdites améliorations peuvent donner lieu à une demande d'indemnisation de la part du locataire lorsque celui-ci donnera son congé.

e) Bases de valeurs

Les bases de valeurs retenues doivent être adaptées à l'objectif de l'évaluation. La source à l'origine de la définition des bases de valeurs doit être citée, faute de quoi la base d'évaluation devra être plus amplement explicitée. Cette exigence ne s'applique pas à l'examen de l'évaluation lorsqu'aucune opinion sur la valeur ne doit être fournie ou qu'aucun commentaire sur la base de valeur utilisée n'est requis. Les bases de valeurs reconnues par les IVS sont définies et abordées dans le Cadre des IVS mais d'autres bases de valeurs peuvent toutefois être adoptées. Il peut également s'avérer nécessaire d'indiquer la devise dans laquelle l'évaluation sera établie.

- 1 Lorsqu'une base de valeur est expressément définie dans les présentes pratiques, il convient d'en donner la définition complète. Lorsque les présentes pratiques complètent la définition par une méthode de calcul ou des explications, la consignation de cette méthode de calcul ou de ces explications n'est pas nécessaire. Toutefois, l'évaluateur peut décider de consigner ces éléments s'il estime que ceux-ci aideront le client à mieux comprendre le raisonnement suivi eu égard aux *bases de valeurs* retenues.

- 2 Dans certains cas ou pour certaines catégories de biens, les présentes pratiques, ou les règlements externes régissant le but dans lequel l'évaluation est effectuée, prévoient l'utilisation de bases d'évaluation spécifiques. Dans d'autres cas, la base de valeur à utiliser reste à l'appréciation de l'évaluateur concerné en sa qualité de professionnel.
- 3 Si la base de valeur retenue est la **valeur vénale**, cette base sera établie conformément au principe de l'utilisation optimale [voir **paragraphes 32–34 du Cadre des IVS** et paragraphe 1.2, Valeur vénale de la section VPS4].
- 4 Si la **base de valeur** retenue est la **juste valeur** du bien, il faudra veiller à choisir la bonne définition, compte tenu des buts ou du contexte particuliers de l'évaluation, qui devra être intégralement exposé [voir section VPS 4 paragraphe 1.5, Juste valeur.]
- 5 Il est admis que dans certains cas, une évaluation prospective supplémentaire à celle portant sur la valeur courante du bien peut être requise. Ladite évaluation doit satisfaire aux normes applicables des juridictions nationales et/ou des associations nationales.
- 6 Si une évaluation doit être convertie dans une devise autre que celle du pays dans lequel le bien se situe, le taux de change retenu pour ladite conversion devra faire l'objet d'un accord.

f) Date d'évaluation

La date d'évaluation peut être différente de la date à laquelle le rapport d'évaluation doit être remis ou à laquelle les investigations doivent être effectuées ou menées à bien. Le cas échéant, ces dates doivent être clairement distinguées dans le rapport.

- 1 La **date d'évaluation** devra être convenue avec le client. L'adoption de la **date du rapport** comme **date d'évaluation** ne constitue pas une **hypothèse** acceptable. Voir également la norme **IVS 103 paragraphe 5(f), Date d'évaluation, et le paragraphe 30 (c), Date d'évaluation du Cadre des IVS**.
- 2 Si, exceptionnellement, l'évaluation est fournie pour refléter une prévision à une date ultérieure, voir la section VPS 3 paragraphe 7(f), Date d'évaluation, et la section VPS 4 paragraphe 5, Hypothèses particulières relatives aux valeurs prévisionnelles pour de plus amples indications quant aux exigences établies en matière de communication d'informations.

g) Portée de l'investigation

Toute limite ou restriction concernant les visites, les demandes de renseignements et les analyses requises aux fins de l'évaluation doit être mentionnée dans l'étendue de la mission.

Si aucune information pertinente n'est disponible en raison d'une restriction des investigations imposée par les conditions de la mission, lesdites restrictions et toutes les hypothèses et hypothèses particulières émises en conséquence, en cas d'acceptation de la mission, devront être consignées dans l'étendue de la mission.

- 1 Un client peut demander une mission restreinte ; ainsi, des délais réduits pour

l'élaboration d'un rapport peuvent empêcher d'établir des faits qui seraient normalement vérifiés lors de la **visite** ou lors de la conduite des diligences habituelles. Le client peut également solliciter une intervention basée sur un modèle d'évaluation automatisé [MEA]. Il convient de savoir que tout contenu produit sur la base d'un MEA aura valeur d'évaluation écrite aux fins des présentes normes. Par conséquent, l'évaluateur doit avoir pleinement conscience des implications liées à l'acceptation ou la modification manuelle de tout contenu basé sur un MEA. Une mission restreinte peut également comprendre des restrictions quant aux **hypothèses** émises conformément à la section VPS 2, Visites et investigations.

- 2 Un client peut parfois demander ce type de service, mais il est du devoir de l'évaluateur de discuter des besoins du client avant l'élaboration du rapport. Ces types de missions sont souvent appelés évaluations « drive-by », « avis sur dossier [desktop] » ou « de visite extérieure » lorsqu'elles portent sur une **propriété immobilière**.
- 3 L'évaluateur doit déterminer si les limites imposées sont raisonnables eu égard au but de l'évaluation. L'évaluateur peut accepter la mission sous réserve de certaines conditions, par exemple, que l'évaluation ne soit pas publiée ou divulguée à des **tierces parties**.
- 4 L'instruction devra être déclinée si l'évaluateur considère qu'il n'est pas possible de fournir une évaluation sur la base des informations limitées.
- 5 L'évaluateur doit indiquer clairement, lors de l'acceptation de sa mission, que la nature des limites imposées, toute **hypothèse** en découlant et l'impact sur l'exactitude de l'évaluation seront mentionnés dans le **rapport**. [Voir également VPS 3, Rapports d'évaluation.]
- 6 La section VPS 2, Visites et investigations, énonce les conditions générales applicables en matière de visites.

h) Nature et source des informations sur lesquelles se fonder

La nature et la source de toutes les informations pertinentes utilisées au cours de l'évaluation et l'étendue des mesures prises afin de vérifier ces informations doivent faire l'objet d'un accord et être consignées.

- 1 Si le client fournit des informations sur lesquelles l'évaluateur fonde sa décision, ce dernier doit indiquer clairement que lesdites informations sont couvertes par les **termes du contrat** et, si nécessaire, indiquer la provenance de ces informations. Dans chaque cas, l'évaluateur devra juger du degré de fiabilité des informations fournies.
- 2 Les informations jugées fiables seront prises pour **hypothèse**.
- 3 Le client attend de l'évaluateur des remarques [que l'évaluateur aura préparées] sur des aspects juridiques ayant un impact sur l'évaluation. L'évaluateur doit par conséquent clairement indiquer dans le rapport toute information qui devra être vérifiée par les conseillers juridiques du client ou d'autres parties concernées avant que l'évaluation puisse être utilisée ou publiée.

i) Hypothèses et hypothèses particulières

Toutes les hypothèses et hypothèses particulières émises dans le cadre de l'évaluation et de l'élaboration du rapport doivent être consignées.

Une hypothèse est émise lorsqu'il semble raisonnable pour l'évaluateur d'admettre qu'une chose est vraie sans devoir procéder à une investigation ou une vérification spécifique. Certains points, une fois énoncés, doivent être intégrés afin de mieux comprendre l'évaluation ou l'opinion fournie.

Une hypothèse particulière est émise lorsqu'elle présume des faits qui diffèrent des faits réels existant à la date d'évaluation ou correspond à une hypothèse qui ne serait pas validée par un acteur type du marché lors d'une transaction à la date d'évaluation.

Les hypothèses particulières sont souvent utilisées pour illustrer l'impact d'un changement de de circonstances sur la valeur. Quelques exemples d'hypothèses particulières :

- **un bâtiment supposé achevé à la date d'évaluation ;**
- **un contrat particulier qui est en place à la date d'évaluation n'est pas pris en compte ;**
- **un instrument financier est évalué en utilisant une courbe de rendement différente de celle qui serait utilisée par un acteur du marché.**

Seules des hypothèses et hypothèses particulières raisonnables et pertinentes au regard de l'objectif de la mission d'évaluation doivent être formulées.

- 1 Des indications supplémentaires concernant les *hypothèses* et *hypothèses particulières*, y compris dans le cadre des prévisions de valeurs [c'est-à-dire concernant l'état futur de l'actif ou de tout élément à prendre en compte dans l'évaluation de ce dernier] sont disponibles à la section VPS 4, Bases de valeurs, *hypothèses et hypothèses particulières*.

j) Restrictions concernant l'utilisation, la distribution ou la diffusion

S'il s'avère nécessaire ou recommandé de limiter l'utilisation de l'évaluation ou de limiter le nombre de personnes autorisées à s'appuyer sur celle-ci, il devra en être fait mention. Si certaines questions susceptibles de nuancer les conseils en évaluation sont identifiées, il conviendra d'en faire mention.

- 1 Les limites n'ont d'effet que si elles sont préalablement notifiées au client.
- 2 L'évaluateur ne doit pas oublier qu'une assurance responsabilité professionnelle couvrant les risques de plaintes pour négligence peut exiger que l'évaluateur ait des qualifications spécifiques, et inclue certaines clauses limitatives dans chaque rapport et évaluation. Le cas échéant, les termes appropriés doivent être repris, sauf acceptation par la compagnie d'assurance soit d'une modification soit d'une dérogation totale. En cas de doute, l'évaluateur doit se référer à sa police d'assurance avant d'accepter une mission.
- 3 Certaines évaluations peuvent être effectuées dans un contexte où l'exclusion de la responsabilité civile est soit interdite par la loi soit inacceptable pour une autorité de régulation externe. Dans certains autres cas, cette question fera l'objet d'une

clarification ou d'un accord avec le client, tout en étant laissée à l'appréciation commerciale de l'évaluateur.

- 4 Lorsque le client est un prêteur, il peut faire partie d'un consortium, ou, après avoir accordé un prêt, peut revendre des tranches dudit prêt à d'autres établissements. Même si la clause de limitation de la responsabilité civile offre une certaine protection, l'évaluateur peut se retrouver exposé au risque d'une obligation de diligence envers des *tierces parties* inconnues. Il peut donc être judicieux, notamment dans le cas d'évaluations destinées à des prêts portant sur des biens immobiliers à usage commercial, d'ajouter à la clause de limitation habituelle, une mention selon laquelle :

en cas de proposition de placement dans un consortium du prêt consenti sur le bien immobilier concerné, le client doit en aviser l'évaluateur dans le but de convenir avec lui de sa responsabilité envers les autres parties.

k) Confirmation de la conformité de l'évaluation aux IVS

Même si une déclaration apportant la confirmation de la conformité de l'évaluation aux IVS est requise, la mission d'évaluation peut parfois avoir à déroger aux IVS. Toute dérogation doit être consignée et justifiée. Aucune dérogation ne saurait être justifiée si elle conduit à une évaluation susceptible d'induire en erreur.

- 1 Cette exigence est modifiée pour les normes de la RICS et doit être lue de la façon suivante : « Confirmation de la conformité de l'évaluation aux *Normes d'évaluation de la RICS – Normes professionnelles 2014* ». L'adoption d'une telle disposition – ou toute référence au « Red Book » de la RICS – sans mention de l'année de publication de l'édition sera réputée renvoyer à l'édition internationale des normes existante à la *date d'évaluation*, à condition que celle-ci soit antérieure à la date de signature du rapport. Lorsque les éditions spécifiques à un pays ou un État des présentes normes et pratiques professionnelles en matière d'évaluation sont suivies, lesquelles comprennent les normes nationales et internationales de la RICS, il conviendra d'en faire clairement mention [p. ex : édition britannique des « *Normes d'évaluation de la RICS – Normes professionnelles 2014* » ou « édition britannique du Red Book de la RICS »].
- 2 Si l'évaluation doit satisfaire soit aux exigences de l'IVS soit à d'autres normes [voir section PS 1 Conformité aux normes et pratiques professionnelles en matière d'évaluation en cas de fourniture d'une évaluation écrite] il convient de préciser, le cas échéant, si :
 - le respect des normes d'évaluation et des pratiques professionnelles en matière d'évaluation de la RICS donne également l'assurance du respect de l'IVS, soit que
 - les autres normes mentionnées seront respectées.
- 3 Toutes les *dérogations* aux IVS, ou aux normes d'évaluation des associations nationales et/ou aux pratiques professionnelles nationales ou mondiales, autorisées et convenues, doivent être mentionnées dans cette confirmation de conformité. [Voir section PS 1 paragraphe 7.1, Dérogations].

l) Description du rapport

Le format du rapport à établir devra faire l'objet d'un accord et être consigné. Il conviendra également d'indiquer les contenus mentionnés dans l'IVS 103 Rédaction de rapports qui seront exclus du rapport.

- 1 La section VPS 3, Rapports d'évaluation, énonce certaines conditions minimum dont l'application est obligatoire dans le cadre de la communication d'informations. S'il est convenu d'exclure certaines informations minimum du rapport, ladite exclusion sera considérée comme une *dérogation*, devra être mentionnée dans les *termes du contrat*, et consignée dans le rapport d'évaluation.
- 2 Un rapport préparé conformément aux présentes normes et pratiques professionnelles en matière d'évaluation ne doit pas être qualifié de certificat ou de procès-verbal, l'utilisation d'une telle expression sous-entendant une garantie ou un degré de certitude souvent inapproprié. Cependant, un évaluateur peut utiliser le terme « certifié » ou des termes similaires dans le corps du rapport lorsque celui-ci est réalisé dans le cadre de la certification officielle d'un avis de valeur.
- 3 Les évaluateurs doivent noter que les expressions « certificat de valeur », « certificat d'évaluation » et « procès-verbal d'évaluation » ont des significations particulières dans certains pays ou États dans la mesure où ils désignent des documents légaux. Ces documents ont simplement pour objet de confirmer le prix ou la valeur ; ils n'impliquent pas une appréciation du contexte, des *hypothèses* fondamentales ou des procédés analytiques sur lesquels se fonde le chiffre établi. Un évaluateur ayant auparavant réalisé une évaluation ou donné des conseils sur une transaction concernant le bien peut établir un tel document dans certaines circonstances, par exemple lorsque le client est tenu par la loi de le produire.

m) Base de calcul des honoraires

- 1 Le montant des honoraires doit être fixé avec le client, à moins qu'il n'existe un barème établi par un organisme extérieur qui soit opposable aux parties. La RICS ne publie aucun barème d'honoraires recommandés.

n) Lorsque la *société d'évaluation* est *régulée par la RICS*, renvoi à la procédure de traitement des réclamations de la *société d'évaluation*, avec mise à disposition d'une copie sur demande

- 1 Cette exigence vise à insister sur la nécessité, pour les sociétés *d'évaluation régulées par la RICS*, de respecter la règle 7 du Code de conduite des entreprises élaboré par la RICS.

o) Mention indiquant que le respect de ces normes peut être soumis à un contrôle, conformément au Code de conduite et de discipline de l'Institution.

- 1 Cette mention a pour objectif d'attirer l'attention du client sur l'éventualité d'un contrôle de conformité de l'évaluation aux présentes normes.
- 2 Des indications sur le fonctionnement du régime de contrôle de la RICS, ainsi que les questions relatives à la confidentialité, sont disponibles à l'adresse suivante : www.rics.org/regulation

- 3 Les clients doivent savoir que cette déclaration n'est pas valable si l'évaluateur n'est pas un *membre* ou ne travaille pas au sein d'une *société d'évaluation* régulée par la RICS.

VPS 2 – Visites et investigations

1 Il est impératif de mener toutes les visites et investigations nécessaires à la bonne exécution de l'évaluation conformément à ses objectifs. L'évaluateur doit assurer les diligences requises pour vérifier les informations sur lesquelles il se fonde dans la préparation de l'évaluation et, si cela n'est pas déjà convenu, clarifier auprès du client toute **hypothèse** nécessaire qu'il aura retenue. Les principes énoncés dans l'**IVS 101 Étendue de la mission** et l'**IVS 102 Mise en œuvre** doivent être appliqués et ont été incorporés à la présente pratique professionnelle en matière d'évaluation.

2 Les dispositions énoncées ci-après concernent essentiellement les visites et investigations menées dans le cadre de l'évaluation d'une **propriété immobilière**. Pour ce qui est des autres types d'actifs, l'ampleur des investigations dépendra de la nature de l'actif évalué, mais devra en tout état de cause répondre à l'objectif de l'évaluation.

3 Lors de la négociation des **termes du contrat**, l'évaluateur doit convenir de l'étendue de la visite dont le ou les actifs doivent faire l'objet ainsi que de l'ampleur des investigations à réaliser. Lors de la visite, le degré d'investigation approprié sera fonction de la nature du bien et de l'objectif de l'évaluation.

4 Un évaluateur répondant aux critères de la section PS2, paragraphe 3, Qualifications du membre sera au fait de bon nombre d'éléments, sans être un expert en la matière, concernant le type de bien ou son environnement immédiat. La négligence d'un élément réel ou potentiel, susceptible d'avoir un impact sur la valeur, dont a connaissance l'évaluateur ou tel qu'il ressort d'une **visite** du bien et de son environnement immédiat ou des diligences habituelles, doit être portée à l'attention du client au plus tard à la fin du rapport, et de préférence avant la fin du rapport lorsque son impact est significatif.

5 Bien qu'un client puisse demander la formulation d'une **hypothèse** ou approuver la constitution d'une **hypothèse**, si, suite à une **visite**, l'évaluateur estime que la formulation d'une telle **hypothèse** par un candidat acquéreur n'est pas réaliste, cette dernière devient une **hypothèse particulière** (voir VPS 4, paragraphe 3, Hypothèses particulières).

6 Si aucune information pertinente n'est disponible car les circonstances de la mission empêchent toute **visite**, ou lorsque les deux parties conviennent que les **visites** et investigations seront limitées, il est probable que l'évaluation sera menée sur la base d'informations restreintes, et les dispositions de la section VPS 1, paragraphe 9[g] Portée de l'investigation, seront alors applicables. Toute restriction concernant les **visites** ou l'absence d'informations pertinentes doit être consignée dans les **termes du contrat** et dans le rapport d'évaluation. Si l'évaluateur estime qu'il est impossible de mener l'évaluation sur la base d'informations restreintes, la mission doit être déclinée.

7 Bon nombre d'éléments mis en évidence lors de la **visite** de la **propriété immobilière** peuvent avoir un impact favorable ou défavorable sur la valeur du bien. Dans le cadre de l'évaluation de la **propriété immobilière**, ces éléments comprennent :

[a] les caractéristiques de la zone environnante, sa accessibilité et ses équipements

- ayant une influence sur la valeur ;
- (b) les caractéristiques du bien ;
 - (c) les dimensions et les surfaces du terrain et des bâtiments ;
 - (d) le type de construction de chaque bâtiment et son ancienneté ;
 - (e) les affectations du terrain et des bâtiments ;
 - (f) la nature des biens ;
 - (g) la nature des installations, aménagements et services ;
 - (h) les équipements, agencements et améliorations ;
 - (i) les installations techniques et équipements faisant normalement partie du bâtiment [voir également section VPGA 5, Évaluation des installations techniques et équipements]
 - (j) les conditions d'entretien et l'état apparent ;
 - (k) les risques naturels tels que l'instabilité du sol, l'extraction minière ou de minéraux, la présence de gaz radon, les risques d'inondation quels qu'ils soient, y compris d'origine pluviale et fluviale ;
 - (l) les risques non naturels tels que la pollution en cas de présence de substances dans le sol ou sur le terrain résultant d'utilisations actuelles ou antérieures ;
 - (m) les autres matières dangereuses présentes ou conservées sur la propriété, notamment, mais de manière non exhaustive, les risques réglementés, incluant les produits chimiques, les substances radioactives, les matériaux explosifs, les activités de gestion des déchets, l'amiante, les substances menaçant l'ozone, les huiles et les matières nocives, telles que les matériaux de construction qui se dégradent en vieillissant, entraînant des problèmes au niveau de la structure [p. ex : ciment alumineux, chlorure de calcium ou panneaux isolants] ; et enfin
 - (n) toute limitation physique à un développement ultérieur éventuel.

8 Parmi les autres informations pertinentes pour estimer la valeur d'une *propriété immobilière*, peuvent figurer :

- (a) les améliorations apportées aux biens pris à bail : lors de l'évaluation de loyers perçus ou de réversions, il convient de déterminer si le bien d'origine a pu être modifié ou amélioré. L'évaluation de ce bien modifié peut ne pas se limiter à ce qui est visible et mesuré au sol. Si l'évaluateur est dans l'incapacité d'inspecter le bien loué ou si, faute de documents officiels, l'étendue des modifications ou améliorations ne peut pas être confirmée, l'évaluateur doit procéder en formulant des *hypothèses* ;
- (b) la vérification des règles d'urbanisme : les vérifications et la nécessité de licences ou d'autorisations permettant une extension ou une modification de l'usage prévu, y compris un aménagement, varieront d'un pays à l'autre et la portée de l'investigation à mener dans certains cas particuliers par l'évaluateur sera dictée par sa connaissance du marché concerné, de la nature et de la surface du bien ainsi que des objectifs de l'évaluation ;
- (c) l'incidence des impôts fonciers locaux ou nationaux ;
- (d) les informations sur tous débours et frais d'exploitation importants et le niveau de recouvrement auprès de l'occupant ;
- (e) les informations relatives à tout quota imposé ou autres restrictions commerciales pouvant être édictées par le pays ou l'État dans lequel le bien est situé ; et

- (f) les informations obtenues au cours du déroulement de l'analyse juridique habituelle avant la conclusion d'une vente.

9 L'évaluateur est tenu de vérifier toute information fournie ou obtenue, mais les limitations de cette obligation doivent être clairement stipulées. [Voir section VPS 1, Termes a minima du contrat]. Lors de la préparation d'une évaluation destinée à l'élaboration d'**états financiers**, l'évaluateur doit être en mesure de discuter de l'adéquation de toute **hypothèse** retenue avec le commissaire aux comptes du client, un autre conseiller professionnel, ou un organisme de régulation.

10 Afin de répondre efficacement à toute demande de renseignements future, des notes lisibles [pouvant comporter des photographies] relatives aux conclusions et, en particulier, aux limites de la **visite** et aux circonstances dans lesquelles l'investigation a été réalisée, doivent être établies et conservées sous une forme appropriée. Ces notes doivent également comprendre un compte rendu des données d'entrée et de tous les calculs, toutes les investigations et toutes les analyses pris en compte lors de la réalisation de l'évaluation.

Actualisation sans nouvelle visite

11 Une actualisation sans nouvelle **visite** d'une **propriété immobilière** auparavant évaluée par l'évaluateur ou la **société d'évaluation** ne doit pas être effectuée, à moins que l'évaluateur soit assuré qu'il n'y a pas eu de changement substantiel des caractéristiques physiques dudit bien ou de son environnement, depuis la dernière **visite**.

12 Le client peut avoir besoin d'une mise à jour régulière de l'évaluation de son bien sans qu'une nouvelle **visite** s'impose à chaque fois. Une actualisation peut être dans ce cas réalisée sous réserve que l'évaluateur ait auparavant visité le bien et que le client ait confirmé l'absence de changement important concernant les caractéristiques physiques dudit bien et le secteur où il se trouve. Les **termes du contrat** doivent préciser que cette **hypothèse** a été retenue.

13 L'évaluateur doit obtenir du client des informations sur l'évolution du revenu locatif des immeubles de placement et tout changement important concernant les caractéristiques autres que physiques de chaque bien, telles que les termes des baux, permis de construire, congés, etc.

14 Si le client indique que des changements importants ont eu lieu ou si l'évaluateur sait ou a de bonnes raisons de penser que de tels changements ont pu se produire, l'évaluateur doit visiter le bien. Dans tous les autres cas, l'intervalle entre les **visites** relève de l'appréciation de l'évaluateur en sa qualité de professionnel, qui, entre autres facteurs, prendra en considération la nature et l'emplacement du bien.

15 Si l'évaluateur décide qu'il est inopportun de réaliser une actualisation sans nouvelle **visite** en raison de changements importants, du temps écoulé ou d'autres motifs, il peut tout de même accepter une mission ne comportant pas de **visite** à condition que le client confirme par écrit, avant la publication du rapport, qu'une telle évaluation a été demandée uniquement pour des besoins internes, qu'elle ne sera pas communiquée à des **tierces parties** et que le client assume l'entière responsabilité de tous les risques y étant associés. Une déclaration indiquant une telle demande et le fait que le rapport ne saurait être publié doit être consignée de façon expresse dans le rapport.

VPS 3 - Rapports d'évaluation

1 Les principes énoncés dans l'**IVS 103 Rédaction de rapports** doivent être appliqués et ont été incorporés à la présente pratique professionnelle en matière d'évaluation.

Principes généraux

2 Le rapport doit indiquer de manière claire et précise les conclusions de l'évaluation en évitant toute ambiguïté ou indication mensongère et en se gardant de donner une fausse impression. Si nécessaire, l'évaluateur doit mentionner toute question ayant une incidence sur le degré de certitude ou d'incertitude de l'évaluation et formuler des commentaires sur ce point. Pour de plus amples précisions, voir la section VPGA 9, Évaluation relative aux marchés susceptibles de changer : certitude et incertitude.

3 Le rapport doit aussi aborder l'ensemble des sujets convenus entre le client et l'évaluateur dans les **termes du contrat** (VPS 1, Termes minima du contrat) et comprendre au moins les informations répertoriées au paragraphe 7, Termes du contrat de la section PS 2. Le rapport doit permettre une compréhension claire des opinions exprimées par l'évaluateur et être formulé en des termes pouvant être lus et compris par quiconque sans connaissance préalable du bien concerné.

4 La présentation du rapport et les détails fournis dans celui-ci doivent être établis d'un commun accord entre l'évaluateur et le client dans les **termes du contrat**. Voir la section VPS 1 paragraphe 9(l), Description du rapport concernant la description d'un rapport. Lorsque le rapport doit être réalisé selon une trame fournie par le client et si les modalités d'établissement du rapport ne sont pas conformes aux principes énoncés dans la section VPS 3 paragraphe 7, Contenu du rapport, il convient de faire clairement mention de ces points dans le contrat de services initial ou dans les **termes du contrat**, ou dans les deux à la fois, afin de confirmer que l'évaluation a bien été réalisée conformément aux normes d'évaluation et aux pratiques professionnelles en matière d'évaluation de la RICS. Si plusieurs rapports doivent être remis à un même client sur une période donnée, au titre des mêmes **termes du contrat**, l'évaluateur doit clairement indiquer au client et à quiconque pourrait s'appuyer sur l'opinion fournie, que les **termes du contrat** et le rapport doivent toujours être lus conjointement.

5 Un évaluateur peut avoir à fournir une opinion préliminaire, ou un projet de rapport ou d'évaluation, au client, avant l'achèvement de son rapport final (voir PS2 paragraphes 4.12 à 4.15, Indépendance, objectivité et conflit d'intérêts).

6 Nonobstant les dispositions des présentes normes professionnelles et pratiques professionnelles en matière d'évaluation, l'évaluateur doit savoir que tout conseil d'évaluation fourni, sous quelque forme que ce soit, crée une responsabilité potentielle à l'égard du client ou, dans certains cas, des **tierces parties**. Les expressions « certificat de valeur », « certificat d'évaluation » et « procès-verbal d'évaluation » ne doivent pas être employées en relation avec la prestation de conseils en évaluation. Un évaluateur peut

toutefois employer le terme « certifié » ou des termes similaires dans le corps du rapport lorsque celui-ci est réalisé dans le cadre de la certification officielle d'un avis de valeur.

Contenu du rapport

7 L'IVS 103 Rédaction de rapports dresse une liste des exigences prescrites par les IVS. Toute référence à l'évaluateur renvoie également à la personne en charge de l'examen de l'évaluation, et toute référence à une mission d'évaluation renvoie également à l'examen de celle-ci. Ces exigences sont les suivantes :

- (a) **identification et statut de l'évaluateur**
- (b) **identification du client et de tous les autres utilisateurs ciblés**
- (c) **but de l'évaluation**
- (d) **identification de l'élément d'actif ou de passif à évaluer**
- (e) **bases de valeurs**
- (f) **date d'évaluation**
- (g) **portée de l'investigation**
- (h) **nature et source des informations sur lesquelles se fonder**
- (i) **hypothèses et hypothèses particulières**
- (j) **restrictions concernant l'utilisation, la distribution ou la publication**
- (k) **confirmation de la conformité de l'évaluation aux normes IVS**
- (l) **méthode de l'évaluation et argumentation**
- (m) **montant de l'évaluation ou des évaluations**
- (n) **date du rapport d'évaluation**

Les renvois à la norme **IVS 103 Rédaction de rapports** apparaissent en **gras** dans le texte ci-dessous, de même que les renvois aux indications supplémentaires fournies par la RICS en matière de mise en œuvre. Toute référence à l'évaluateur renvoie également à la personne en charge de l'examen de l'évaluation, et toute référence à une mission d'évaluation renvoie également à l'examen de celle-ci.

a) Identification et statut de l'évaluateur

L'évaluateur peut être un évaluateur individuel ou une société d'évaluation. Une déclaration confirmant que l'évaluateur est en mesure de fournir une évaluation objective et impartiale et est suffisamment qualifié pour procéder convenablement à l'évaluation doit être incluse dans le rapport.

Le rapport doit porter la signature de l'évaluateur individuel ou de la société d'évaluation en charge de l'évaluation.

Si l'évaluateur a bénéficié d'une aide importante de la part d'autres personnes au cours de la mission, la nature de cette aide et le degré de confiance qui peut lui être accordée doivent être consignés dans le rapport.

- 1 Une évaluation ne peut être réalisée que par un *membre* individuel. La RICS ne permet pas qu'une évaluation soit réalisée par une « société d'évaluation » tel qu'indiqué à la

section **IVS 103(a), Rédaction de rapports**, toutefois, l'utilisation de l'expression « au nom et pour le compte de » est un substitut acceptable.

- 2 Dans tous les cas, il convient d'indiquer clairement la qualité du signataire approuvé par la RICS [ou l'IRRV] (ex : MRICS) ou toute autre qualification professionnelle pertinente.
- 3 S'il est tenu de le faire, l'évaluateur indiquera s'il agit en qualité d'*évaluateur interne* ou d'*évaluateur externe*. Si d'autres critères ont été adoptés, ils doivent être confirmés et accompagnés d'une déclaration attestant que l'évaluateur répond à ces critères.
- 4 Lors de l'examen de toute implication éventuelle (passée, actuelle ou future), l'évaluateur doit tenir compte des exigences formulées au paragraphe 8, Communication d'informations de la section PS 2. Toute divulgation ou déclaration effectuée conformément aux dispositions du paragraphe 9(a)(3), Identification et statut de l'évaluateur de la section VPS 1, Termes minima du contrat, doit être reprise dans le rapport. En l'absence d'implication antérieure, une déclaration en ce sens doit être effectuée dans le rapport. Voir également la section PS 2 paragraphe 4, Indépendance, objectivité et conflit d'intérêts, relative à la résolution des conflits d'intérêts.
- 5 Une mention doit apporter la confirmation que l'évaluateur possède des connaissances suffisantes et actualisées du marché concerné sur le plan local, national et international (selon le cas), ainsi que les compétences et informations nécessaires pour procéder convenablement à l'évaluation. Lorsque plusieurs évaluateurs appartenant à une même *société d'évaluation* contribuent à l'évaluation, il convient d'apporter confirmation que les dispositions du paragraphe 1.2, Responsabilité de l'évaluation de la section PS 2, ont bien été respectées, sachant qu'il n'est pas nécessaire de fournir plus de précisions à ce sujet.
- 6 Lorsque le rapport contient une évaluation préparée par un autre évaluateur ou une autre *société d'évaluation*, consulter le paragraphe [k] alinéas 4 et 5, Confirmation de la conformité de l'évaluation aux normes IVS.
- 7 Dans certains pays ou États, les *normes d'évaluation* des associations nationales peuvent exiger la communication d'informations supplémentaires concernant le statut de l'évaluateur.

b) Identification du client et de tous les autres utilisateurs ciblés

La partie à l'origine de la mission d'évaluation doit être identifiée, de même que quiconque susceptible de s'appuyer sur les résultats de celle-ci (voir également ci-dessous le paragraphe (j), Restrictions concernant l'utilisation, la distribution et la publication).

- 1 Le rapport doit être adressé au client ou à ses représentants. L'origine des instructions et l'identité du client doivent être précisées, s'il ne s'agit pas du destinataire. Les autres utilisateurs connus du rapport doivent également être mentionnés.
- 2 Il peut arriver, dans certains cas, que les évaluateurs ne soient pas en mesure d'exclure la responsabilité à l'égard des *tierces parties* (voir section PS 2 paragraphe 6, Devoir de diligence à l'égard des *tierces parties*). Toute restriction concernant la

diffusion d'une évaluation basée sur des informations limitées ou une mission limitée doit être mentionnée dans le rapport [voir section VPS 1 paragraphe 9(g), Portée de l'investigation].

c) But de l'évaluation

Le but de l'évaluation doit être indiqué clairement.

- 1 Le rapport ne doit contenir aucune ambiguïté. Si le client refuse de révéler le but de l'évaluation, l'évaluateur doit demander des précisions quant au motif d'un tel refus. Les circonstances de ce refus devront être mentionnées dans le rapport.

d) Identification de l'élément d'actif ou de passif à évaluer

Il peut être nécessaire de faire la distinction entre l'actif à évaluer et le droit d'utilisation ou l'intérêt inhérent à cet actif.

Lorsque l'évaluation porte sur un actif utilisé conjointement avec d'autres actifs, il conviendra de préciser si ces actifs sont inclus dans l'évaluation, exclus mais supposés disponibles, ou exclus et supposés indisponibles (voir paragraphes 23 et 24 du Cadre des IVS).

- 1 Les droits liés à chaque actif ou passif doivent être identifiés. Davantage d'indications sont nécessaires pour permettre de faire la distinction entre les caractéristiques de l'actif dans son ensemble et le droit ou l'intérêt précis à évaluer. Si l'actif évalué est un bien immobilier, la mesure dans laquelle il pourrait être rendu libre de toute occupation [en cas de besoin] doit également être indiquée.
- 2 Lorsque les biens immobiliers se situent dans plusieurs pays, le rapport doit détailler les biens immobiliers par pays ou État et l'évaluation doit être établie séparément de manière à regrouper les biens immobiliers par pays ou par État. L'évaluation doit être établie dans la ou les devise[s] convenue[s] avec le client. Les droits liés à chaque actif ou passif doivent être identifiés.
- 3 Les entreprises demandent en général que les évaluations soient exprimées dans la devise du pays dans lequel elles sont basées. Pour les *états financiers*, cette devise est appelée « devise de référence ». Quelle que soit la situation géographique du client, les évaluations doivent être soumises dans la devise du pays dans lequel le bien immobilier, l'actif ou le passif est situé.
- 4 Lorsque le client exige que les évaluations soient converties dans une devise différente, par exemple, dans la devise de référence, le taux de change à adopter, sauf accord contraire, est le taux de clôture [également appelé le « taux au comptant »] à la *date d'évaluation*.
- 5 Le rapport doit également mentionner, pour chaque pays ou État dans lequel le bien immobilier, l'actif ou le passif est situé, si l'évaluateur a prévu une provision pour la législation locale existante ou proposée relativement à l'impôt sur la cessation de l'actif ou du bien immobilier.
- 6 Lorsque les *termes du contrat* exigent une classification séparée des actifs par utilisation, catégorie ou classe, le rapport doit être structuré en conséquence.

- 7 Les **termes du contrat** doivent indiquer la trame selon laquelle l'évaluation des portefeuilles ou ensembles de biens doit être réalisée, et ladite trame doit être consignée dans le rapport. La section VPGA 8, Évaluation des portefeuilles, ensembles et groupes de biens immobiliers fournit davantage d'explications sur ce point. Lorsqu'aucun accord formel n'est pas requis, il est recommandé d'inclure dans le rapport une description succincte de ces éléments.

e) Bases de valeurs

Celles-ci doivent être adaptées à l'objectif de l'évaluation. La source à l'origine de la définition des bases de valeurs doit être citée, faute de quoi la base d'évaluation devra être plus amplement explicitée. Certaines bases d'évaluation courantes sont définies et abordées dans le Cadre des IVS.

Cette exigence ne s'applique pas à l'examen de l'évaluation lorsqu'aucune opinion sur la valeur ne doit être fournie ou qu'aucun commentaire sur les bases de valeurs utilisées n'est requis.

- 1 Les **bases de valeurs** et les définitions les concernant (mais pas les documents explicatifs s'y rapportant) doivent être intégralement exposées dans le rapport. Si les **bases de valeurs** ne se réfèrent pas au marché et si l'évaluation est sensiblement différente de la **valeur vénale**, le rapport doit comporter une déclaration à cet effet.
- 2 Même si la **valeur vénale** est la **base de valeur** la plus appropriée à un large éventail de situations, il sera peut-être préférable, dans certains cas, d'opter pour d'autres **bases de valeurs** [voir section VPS 4, Bases de valeurs, hypothèses et hypothèses particulières].
- 3 Si la **base de valeur** retenue est la **valeur vénale**, cette base sera établie conformément au principe de l'utilisation optimale de l'actif [voir les **paragraphes 32 à 34 du Cadre des IVS** et le paragraphe 12, Valeur vénale de la section VPS 4].
- 4 Si, exceptionnellement, une évaluation est fournie pour refléter une valeur à une date ultérieure, ce fait doit être explicitement consigné [voir section VPS 3 paragraphe 7(f), Date d'évaluation, et section VPS 4 paragraphe 5, Hypothèses particulières relatives aux valeurs prévisionnelles]. Ladite évaluation doit faire l'objet d'un rapport séparé et contenir une déclaration apportant la confirmation de sa conformité avec les normes applicables des juridictions nationales et/ou associations nationales. Une prévision peut prendre plusieurs formes et ne constitue pas une **base de valeur** en soi. Toutefois, sachant qu'elle repose entièrement sur la formulation d'**hypothèses particulières**, corroborées ou non par des faits, elle se distingue par nature de tous conseils fournis à la date actuelle ou eu égard à toute date antérieure, et ne doit en aucun cas être traitée sur un pied d'égalité. Elle ne doit, notamment, jamais être décrite comme une représentation de la « **valeur vénale** ».
- 5 Lorsque les **bases de valeurs** ne se réfèrent pas au marché, l'attention de l'utilisateur de l'évaluation est attirée sur le point suivant : l'évaluation peut être différente du prix susceptible d'être obtenu si le bien, l'actif ou le passif était mis sur le marché alors même qu'elle sera pertinente pour le but spécifié. Sauf convention contraire dans les **termes du contrat**, l'évaluateur n'est pas tenu de fournir une évaluation en se fondant sur différentes **bases de valeurs**.

- 6 Si la **base de valeur** retenue est la **juste valeur** du bien, il faudra veiller à choisir la bonne définition parmi les deux disponibles. Les deux définitions admises de la **juste valeur** sont les suivantes :
- (a) la définition adoptée par l'International Accounting Standards Board(IASB) dans l'IFRS 13 relative à l'information financière, et
 - (b) la définition adoptée par l'IVSC au **paragraphe 38 du Cadre des IVS** lorsque l'IFRS 13 ne s'applique pas.

Voir section VPS 4 paragraphe 1.5, Juste valeur, pour de plus amples précisions.

f) Date d'évaluation

La date d'évaluation peut être différente de la date à laquelle le rapport d'évaluation doit être remis ou à laquelle les investigations doivent être effectuées ou menées à bien. Le cas échéant, ces dates doivent être clairement distinguées dans le rapport.

Cette exigence ne s'applique pas à l'examen de l'évaluation à moins qu'il ne soit demandé à la personne en charge dudit examen de fournir un commentaire sur la date d'évaluation utilisée dans le rapport soumis à examen.

- 1 La **date d'évaluation** doit être indiquée [voir section VPS 1, paragraphe 2{f}, Date d'évaluation, et **Cadre des IVS, paragraphe 30(c) Date d'évaluation**].
- 2 En cas de modification importante des conditions du marché, ou de modification importante d'un bien immobilier, d'un actif ou d'un portefeuille de biens immobiliers, entre la **date d'évaluation** (si celle-ci intervient avant la **date du rapport**) et la **date du rapport**, l'évaluateur devra attirer l'attention du client sur ce point. Il peut également être judicieux pour l'évaluateur d'attirer l'attention du client sur le fait que les valeurs évoluent au fil du temps et qu'une évaluation réalisée à une date précise peut ne pas être valide à une date antérieure ou ultérieure.
- 3 Des précautions supplémentaires doivent être prises en cas de prévision de la valeur, afin de s'assurer que le client comprend bien que la valeur réelle du bien à cette date ultérieure, quelle que soit la méthode adoptée, peut être différente de celle anticipée dans le rapport, et le sera très probablement si l'état de l'actif ou les conditions de marché à cette date ultérieure diffèrent de ceux pris en considération dans les **hypothèses particulières** formulées au moment de la prévision.

g) Portée de l'investigation

La portée de l'investigation menée, y compris les restrictions énoncées dans l'étendue de la mission à l'égard de l'investigation, doit être consignée dans le rapport.

- 1 Lorsque l'actif évalué est une propriété immobilière, le rapport doit consigner la date ainsi que l'étendue de toute **visite**, et mentionner toute partie du bien immobilier à laquelle il n'a pas été possible d'accéder [voir section VPS 2, Visites et investigations]. Des mesures équivalentes, en fonction de la catégorie d'actifs concernée, doivent être prises au sujet des biens personnels corporels.
- 2 L'évaluateur doit indiquer clairement s'il a eu ou non la possibilité d'effectuer une **visite** adéquate ou un contrôle équivalent pour réaliser son évaluation [voir section VPS 2 paragraphes 2 et 5, Visites et investigations].

- 3 En cas de réévaluation, le rapport doit également faire référence à tout accord concernant la nécessité d'une **visite**, ou la fréquence des **visites** du bien [voir section VPS 2 paragraphe 12, Visites et investigations].
- 4 Lorsque l'évaluation porte sur un grand nombre de biens immobiliers, une déclaration générale sur ces divers points sera suffisante [pour ce qui est de la **visite**] à condition qu'elle n'induisse pas en erreur.
- 5 Lorsque l'actif évalué n'est ni un bien personnel réel ou corporel, le rapport doit consigner l'étendue des investigations.

h) Nature et source des informations sur lesquelles se fonder

Il convient d'indiquer la nature et la source de toutes les informations pertinentes utilisées au cours de l'évaluation et l'étendue des mesures prises pour vérifier ces informations. Si les informations fournies par le client ou une autre partie ne font l'objet d'aucune vérification de la part de l'évaluateur, il devra être fait clairement mention de ce fait, et toute déclaration, le cas échéant, effectuée par cette partie devra être consignée.

- 1 Si le client fournit des informations sur lesquelles se fonder, l'évaluateur doit indiquer clairement que lesdites informations sont couvertes par les **termes du contrat** [voir section VPS 1, Termes a minima du contrat] et, si nécessaire, indiquer la provenance de ces informations. Dans chaque cas, l'évaluateur devra juger du degré de fiabilité des informations fournies et indiquer si d'autres mesures de vérification sont nécessaires.
- 2 Les informations jugées fiables seront prises pour **hypothèse**.

L'évaluateur doit indiquer clairement s'il a conduit l'évaluation sans avoir accès aux informations normalement disponibles lors de la conduite de l'évaluation. Il doit préciser dans le rapport [dans la mesure du possible] si les informations ou **hypothèses** sur lesquelles l'évaluation se fonde doivent encore être vérifiées, ou si des informations jugées importantes n'ont pas été fournies.
- 3 Si lesdites informations ou **hypothèses** nécessitant vérification ont un impact majeur sur le montant de l'évaluation, l'évaluateur doit clairement indiquer qu'il convient d'attendre leur vérification avant de se fonder sur l'évaluation [voir section VPS 1 paragraphe 9(h), Nature et source des informations sur lesquelles se fonder] Dans le cas d'une réévaluation, il convient de préciser tout changement important notifié par le client, ou si une **hypothèse** a été émise selon laquelle aucun changement important n'a eu lieu.
- 4 Le client peut attendre de l'évaluateur des remarques sur des aspects juridiques ayant un impact sur l'évaluation. L'évaluateur doit par conséquent clairement indiquer dans le rapport toute information qui devra être vérifiée par les conseillers juridiques du client ou d'autres parties concernées avant que l'évaluation puisse être utilisée ou publiée.
- 5 Le rapport doit également inclure toute information complémentaire mise à la disposition de l'évaluateur ou établie par ses soins, et considérée comme cruciale pour la capacité du client à comprendre et tirer profit de l'évaluation, eu égard au but pour lequel elle a été préparée.

i) Hypothèses et hypothèses particulières

Toutes les hypothèses et hypothèses particulières émises doivent être clairement mentionnées.

- 1 Toutes les *hypothèses* émises doivent être mentionnées, accompagnées de toutes les réserves pouvant être nécessaires. Lorsque les *hypothèses* varient d'un pays ou d'un État à l'autre, le rapport doit en faire clairement mention.
 - [a] Lorsque le rapport comporte une évaluation réalisée sur la base d'*hypothèses particulières*, celles-ci doivent être exposées dans leur intégralité, accompagnées d'une déclaration précisant qu'elles ont été convenues avec le client. Les conclusions de l'évaluation (et un résumé de celles-ci, si celui-ci est fourni) doivent explicitement exposer l'ensemble des *hypothèses particulières* retenues pour parvenir au chiffre communiqué.
 - [b] Lorsque l'évaluation est conduite sur la base d'informations limitées ou s'il s'agit d'une réévaluation sans *visite* préalable, le rapport doit préciser dans le détail les limites de l'évaluation (voir section VPS 1, paragraphe 9(g), Portée de l'investigation). Toute dérogation aux normes doit être mentionnée et expliquée (voir section PS 1, paragraphe 7, Dérogations).
- 2 Il convient de préciser si une provision a été ou non prévue pour obligation fiscale découlant de la cession, qu'elle soit réelle ou fictive, et si l'évaluation qui figurera dans un contrat de vente hypothétique ou un document légal équivalent (voir section VPS 4, paragraphe 1.2.2, Valeur vénale) a été ou non modifiée de manière à refléter les coûts d'acquisition ou de réalisation. Dans certains pays ou États, la TVA (ou autres taxes similaires), ainsi que les coûts d'acquisition et de vente, peuvent être substantiels.
- 3 Lorsque des avis sont fondés sur la perspective d'une croissance future des valeurs locatives et/ou en capital, une mention doit être insérée avertissant que cette croissance peut ne pas se produire, et que les valeurs peuvent aussi bien baisser qu'augmenter.
- 4 Lorsque cela est approprié, l'évaluateur doit envisager (après en avoir discuté avec le client et moyennant l'obtention d'un accord et d'une confirmation écrite) d'avoir recours à des *hypothèses particulières* dans le rapport afin d'attirer l'attention sur toute problématique relative à la certitude de l'évaluation, et donner des explications complètes et claires quant aux raisons justifiant d'y avoir eu recours (voir section VPS 1, paragraphe 9(l), Méthode de l'évaluation et argumentation). Toutefois, les *hypothèses particulières* ne peuvent être utilisées que dans la mesure où elles peuvent être considérées comme réalistes, pertinentes et valables relativement aux circonstances de l'évaluation (voir section VPS 4, paragraphe 3, *Hypothèses particulières*). De plus amples explications concernant la certitude de l'évaluation figurent à la section VPGA 9, Évaluation relative aux marchés susceptibles de changer : certitude et incertitude.

j) Restrictions concernant l'utilisation, la distribution et la publication

S'il s'avère nécessaire ou recommandé de limiter l'utilisation de l'évaluation ou de limiter le nombre de personnes autorisées à s'appuyer sur celle-ci, il devra en être fait mention.

- 1 En cas de référence au rapport dans un document destiné à être diffusé, l'évaluateur devra fournir un projet d'avis à insérer dans ledit document. Il devra être préparé en tant que document séparé et joint au rapport.
- 2 Un rapport peut être publié dans son intégralité, par exemple, dans les comptes annuels d'une société, mais il est plus courant d'y faire simplement référence. L'évaluateur doit, dans ce cas, être associé de près à la rédaction de l'avis afin de s'assurer que toutes les références sont exactes et que le lecteur n'est pas induit en erreur.
- 3 Si le rapport ne doit pas être publié dans sa totalité, le projet d'avis sera préparé en tant que document séparé et fourni au client en même temps que le rapport. Quelles que soient les règles établies par les autorités locales pour la rédaction d'un tel avis, celui-ci doit au moins comporter les informations suivantes :
 - le nom et le titre de l'évaluateur ou de sa **société d'évaluation** ;
 - une mention indiquant s'il s'agit d'un **évaluateur interne** ou **externe** ou, si nécessaire, que les conditions particulières relatives à ce statut ont été remplies ;
 - la **date d'évaluation** ainsi que la ou les **base(s) de valeurs**, accompagnées de toute **hypothèse particulière** ;
 - un commentaire sur le mode de détermination de la valeur : par référence directe aux données du marché ou au moyen d'autres techniques d'évaluation ;
 - une confirmation de la conformité de l'évaluation aux présentes normes ou la portée et la/les raison(s) d'une **dérogation** à ces dernières ; et
 - une mention indiquant les parties du rapport éventuellement confiées à un autre évaluateur ou spécialiste.
- 4 Pour les évaluations dans lesquelles le public a un intérêt ou sur lesquelles des **tierces parties**, autres que le client commandant le rapport ou auquel le rapport s'adresse, peuvent se fonder, l'évaluateur fera mention d'informations supplémentaires dans le rapport d'évaluation et dans tout document destiné à être diffusé. Ces informations sont répertoriées au paragraphe 8, Communication d'informations de la section PS 2.
- 5 La « diffusion » n'implique pas la mise à disposition du rapport ou du montant de l'évaluation à un demandeur d'un prêt hypothécaire ou à un emprunteur.
- 6 L'évaluateur doit vérifier l'exactitude de tous les autres documents destinés à être publiés et faisant référence aux biens immobiliers ou à l'évaluation.
- 7 Il est également conseillé à l'évaluateur de lire la totalité du document dans lequel le rapport ou une référence doit être publié(e) pour s'assurer qu'il n'y a pas d'inexactitude ou d'autres avis qu'il pourrait connaître.
- 8 L'évaluateur doit insister pour qu'une copie de l'épreuve finale du document ou de la référence lui soit fournie avant diffusion et joindre cette épreuve à la lettre de consentement. L'évaluateur doit résister à toute pression exercée par d'autres parties ou à toute demande de délégation de signature.
- 9 L'évaluateur est autorisé à ne pas inclure d'informations commercialement sensibles dans un rapport publié dans son intégralité, sauf exigences légales applicables dans un pays ou un État donné.

- 10 Une opinion exprimée par l'évaluateur risque, si elle figure dans un document destiné à être diffusé, d'avoir un impact sur une question objet d'un litige, en cours de négociation, ou faisant l'objet de certains droits entre le propriétaire et une *tierce partie* [ex : opinion sur la valeur locative ou en capital d'un bien immobilier à l'approche d'une révision du loyer]. Le rapport peut également comporter des informations sur les activités d'une société qui n'appartiennent habituellement pas au domaine public. Il appartient au client de décider, sous réserve de l'approbation des commissaires aux comptes et de tout organisme de régulation, si ces informations « commercialement sensibles » doivent figurer dans le document publié.
- 11 Dans la référence devant être publiée, l'évaluateur doit indiquer ce qui n'a pas été mentionné sur instruction du client et avec l'approbation de l'organisme de régulation et/ou des commissaires aux comptes. À défaut, l'évaluateur pourrait faire l'objet de critiques contre lesquelles il ne pourrait pas se justifier.
- 12 Lorsque le rapport complet n'est pas publié in extenso, la diffusion de l'avis doit faire référence à toute *hypothèse particulière* formulée et à toute autre évaluation supplémentaire fournie. De la même façon, une référence suffisante à toutes *dérogations* doit être faite dans tout document publié.
- 13 Dans chaque cas, il incombe à l'évaluateur de déterminer ce qui constitue une « référence suffisante ». Une référence ne sera pas jugée « suffisante » si elle n'attire pas l'attention du lecteur sur des questions essentielles telles que la base ou le montant de l'évaluation, ou s'il y a le moindre risque que le lecteur soit induit en erreur.
- 14 En règle générale, un évaluateur ne consent pas à la publication d'une valeur prévisionnelle. Cependant, lorsque, dans de rares cas, l'évaluateur donne son accord, des précautions doivent être prises afin de s'assurer que toutes les réserves ou exonérations associées sont convenablement émises.

k) Confirmation de la conformité de l'évaluation aux normes IVS

Même si une déclaration apportant la confirmation de la conformité de l'évaluation aux normes IVS est requise, la mission d'évaluation peut parfois avoir à déroger aux IVS. Toute dérogation doit être consignée et justifiée. Aucune dérogation ne saurait être justifiée si elle conduit à une évaluation susceptible d'induire en erreur.

- 1 Cette exigence est modifiée pour les membres de la RICS, et nécessite une « Confirmation de la conformité de l'évaluation aux « *Normes d'évaluation de la RICS – Normes professionnelles 2014* – [intégrant les Normes Internationales d'Évaluation] ».
- 2 Les normes et les pratiques professionnelles en matière d'évaluation de la RICS sont compatibles avec les principes et définitions des IVS [au 1^{er} janvier 2014]. La RICS considère qu'une évaluation conforme aux présentes normes et pratiques sera également conforme aux IVS, et une déclaration à cet effet sera insérée dans le rapport le cas échéant.
- 3 La confirmation que l'évaluation sera réalisée dans le respect des normes d'évaluation et des pratiques professionnelles en matière d'évaluation de la RICS doit être sans équivoque, mais peut inclure un renvoi à toutes dérogations convenues. Elle comportera toute mention requise aux termes du paragraphe 4, Conformité

avec d'autres normes d'évaluation de la section PS 1. Toutes les dérogations aux IVS, ou aux normes d'évaluation des associations nationales et/ou aux pratiques professionnelles nationales ou mondiales, autorisées et convenues, doivent être mentionnées dans cette confirmation de conformité. [Voir section PS 1 paragraphe 7.1, Dérogations].

- 4 Lorsque le rapport contient une évaluation préparée par un autre évaluateur ou une autre **société d'évaluation**, la conformité de cette évaluation aux présentes normes ou à d'autres normes éventuellement applicables dans les mêmes circonstances doit être vérifiée.
- 5 Il peut arriver que l'évaluateur souhaite recourir aux services d'un autre confrère ou d'une autre **société d'évaluation** [ex : évaluation des installations techniques et équipements, évaluation d'un bien situé dans un autre pays ou État où une expertise locale est obligatoire]. Le client doit alors autoriser une telle utilisation des services d'un confrère ou d'une **société d'évaluation** non apparenté à l'évaluateur, et mention doit en être faite dans les **termes du contrat**.
- 6 L'évaluateur peut être amené à intégrer une évaluation commandée directement par le client. Dans ce cas, l'évaluateur doit s'assurer que le rapport correspondant a été préparé conformément aux présentes normes.

l) Méthode de l'évaluation et argumentation

Pour plus de compréhension du montant de l'évaluation dans son contexte, le rapport doit faire mention de l'approche ou des approches adoptée(s), des principales données utilisées et des principales motivations à l'origine des conclusions émises.

Lorsque le rapport porte sur les résultats de l'examen d'une évaluation, il doit indiquer

les conclusions formulées par la personne en charge de cette mission au sujet du travail soumis à examen, et les étayer par des explications.

Cette exigence ne s'applique pas lorsqu'il est expressément convenu et consigné dans l'étendue de la mission que le rapport d'évaluation sera élaboré sans qu'il soit besoin d'y intégrer des justifications ou d'autres renseignements complémentaires.

- 1 Lorsque plusieurs méthodes d'évaluation et *hypothèses* sont retenues pour différents actifs, il convient de les consigner séparément dans le rapport.

m) Montant de l'évaluation ou des évaluations

Il doit être exprimé dans la devise applicable.

Cette exigence ne s'applique pas à l'examen de l'évaluation si l'évaluateur n'est pas tenu de fournir sa propre opinion sur la valeur.

- 1 Dans le texte principal du rapport, l'opinion sur la valeur doit être exprimée en lettres et en chiffres.
- 2 Lorsque la mission porte sur plusieurs biens immobiliers appartenant à des catégories d'utilisation ou des zones géographiques différentes, une évaluation globale n'est normalement pas appropriée à moins que cela ne corresponde au but auquel

l'évaluation est destinée. Lorsque le portefeuille inclut des actifs détenus en propre ou pris à bail, un sous-total par catégorie peut être indiqué ainsi que la valeur totale.

- 3 Lorsque la mission d'évaluation exige qu'une opinion sur la valeur soit exprimée dans plusieurs devises (notamment dans le cas des évaluations de portefeuilles de biens immobiliers transfrontaliers), l'opinion sur la valeur doit indiquer les devises adoptées et le montant correspondant doit être exprimé en lettres et en chiffres dans le corps du rapport. En outre, le taux de change retenu doit être celui en vigueur à la **date d'évaluation** et doit être indiqué dans le rapport d'évaluation.
- 4 Si l'identification des différents biens immobiliers et leur valeur individuelle sont consignées dans un ou plusieurs tableau(x) joint(s) au rapport, un résumé de ces valeurs devra être inséré dans le corps du rapport. En cas de modification importante des conditions du marché, ou de modification importante d'un bien immobilier ou d'un portefeuille de biens immobiliers, entre la **date d'évaluation** (si celle-ci intervient avant la date du rapport) et la date du rapport, l'évaluateur devra attirer l'attention du client sur ce point. Il peut également être judicieux pour l'évaluateur d'attirer l'attention du client sur le fait que les valeurs évoluent au fil du temps et qu'une évaluation réalisée à une date précise peut ne pas être valide à une date antérieure ou ultérieure.
- 5 Des « valeurs négatives » et des passifs peuvent apparaître et doivent être indiqués séparément. Ils ne doivent pas être compensés.
- 6 Dans certains cas, il conviendra d'indiquer une valeur égale à zéro pour un actif ou un bien immobilier, par exemple, lorsque les frais engagés pour s'acquitter d'une obligation dépassent la valeur positive, mais que le propriétaire n'est pas légalement tenu d'encourir ces frais.

n) Date du rapport d'évaluation

La date à laquelle le rapport est produit doit être mentionnée. Elle peut être différente de la date d'évaluation (voir paragraphe (f) ci-dessus).

VPS 4 – Bases de valeurs, hypothèses et hypothèses particulières

L'évaluateur déterminera les bases de valeurs, ainsi que les hypothèses ou hypothèses particulières, appropriées à chaque évaluation faisant l'objet d'un rapport.

- 1 Bases de valeurs
 - 1.1 Bases de valeurs admises
 - 1.2 Valeur vénale
 - 1.3 Valeur locative de marché
 - 1.4 Valeur subjective d'investissement
 - 1.5 Juste valeur
- 2 Hypothèses
- 3 Hypothèses particulières
- 4 Évaluations reflétant une contrainte de commercialisation réelle ou anticipée, et ventes forcées
- 5 Hypothèses particulières relatives aux valeurs prévisionnelles

1 Bases de valeurs

1.1 Bases de valeurs admises

1.1.1 Conformément à la définition donnée par les IVS [voir **Cadre des IVS, paragraphe 25 Bases de valeurs**], une *base de valeur* est une déclaration relative aux *hypothèses* fondamentales de calcul utilisées pour une évaluation, et les présentes normes fixent la ou les *bases de valeurs* appropriées pour la plupart des objectifs d'évaluation courants. Les **paragraphe 26-28 Bases de valeurs du Cadre des IVS** contiennent des commentaires supplémentaires sur cette définition.

1.1.2 Dans la plupart des évaluations, il conviendra d'utiliser l'une des bases identifiées dans les présentes normes. La RICS déconseille l'utilisation d'une base autre que celle reconnue par les présentes normes. Toutefois, si l'évaluateur juge que cette *base de valeur* ne convient pas pour une mission particulière, il devra faire clairement mention de la base adoptée et expliquer dans le rapport les raisons de la non-application de la base agréée dans les présentes normes [voir section PS 1 paragraphe 7, Dérogations]. Nous rappelons que l'utilisation sans raison valable d'une *base de valeur* non reconnue ou sur mesure peut entraîner une violation de l'obligation selon laquelle le rapport d'évaluation ne doit

pas comporter d'ambiguïté ni induire en erreur [voir section VPS 3, Rapports d'évaluation, paragraphe 2].

1.1.3 Voici les *bases de valeurs* reconnues dans les présentes normes :

- *valeur vénale*
- *valeur locative de marché*
- *valeur subjective d'investissement*
- *juste valeur* – définition de l'IFRS
- *juste valeur* – définition de l'IVS.

1.1.4 Il est important de noter que ces *bases de valeurs* ne s'excluent pas nécessairement les unes les autres. La *valeur subjective d'investissement* d'un bien ou d'un actif pour une partie donnée ou la *juste valeur* d'un bien ou d'un actif objet d'une opération entre deux parties données [selon la définition adoptée par l'IVS et non pas celle adoptée par l'IFRS – voir section VPS 4 paragraphe 1.5, Juste valeur] peuvent coïncider avec la *valeur vénale* même en cas d'application de critères différents.

1.1.5 Comme les *bases de valeurs* autres que la *valeur vénale* risquent d'aboutir à une valeur qui ne pourrait être obtenue en cas de cession réelle ou de vente sur le marché en général, l'évaluateur doit distinguer clairement les *hypothèses*, ou *hypothèses particulières*, différentes ou complémentaires de celles qui seraient pertinentes dans une estimation de la *valeur vénale*. Une section est consacrée, sous le titre approprié, aux exemples typiques de ces *hypothèses* et *hypothèses particulières*.

1.2 Valeur vénale

1.2.1 La définition de la *valeur vénale* figurant au **paragraphe 29 du Cadre des IVS** est la suivante :

Montant estimé pour lequel un actif ou un passif est susceptible de s'échanger à la date d'évaluation entre un acheteur consentant et un vendeur consentant dans des conditions de concurrence normales après une commercialisation adéquate, les parties agissant, chacune, en toute connaissance de cause, avec prudence et sans contrainte.

1.2.2 La *valeur vénale* est en général la *base de valeur* la plus pertinente, et est reconnue à l'échelle internationale. Elle s'applique à une transaction entre parties indépendantes, opérant en toute liberté sur le marché et correspond au montant qui figurerait dans un contrat de vente hypothétique, ou dans tout autre document légal équivalent à la *date d'évaluation*, et reflète tous les facteurs qui seraient pris en compte par les acteurs du marché lors de l'élaboration de leurs offres, et correspond à une utilisation optimale de l'actif. L'utilisation optimale d'un actif est un principe permettant d'optimiser la productivité de ce dernier, dans les limites autorisées par la loi, et à condition qu'une telle optimisation soit financièrement réalisable – voir **paragraphes 32-34 Valeur vénale du Cadre des IVS**.

1.2.3 Elle ignore toute distorsion due à un *prix de convenance* ou à une *valeur additionnelle de synergie*, elle représente le prix le plus probable pouvant être obtenu pour un bien dans un large éventail de situations. La *valeur locative de marché* applique des critères similaires pour l'estimation d'un versement récurrent plutôt que d'une somme en capital.

1.2.4 Dans le cadre de l'application de la *valeur vénale*, une attention particulière doit être accordée à la méthodologie de calcul prévue aux **paragraphes 30–34 Valeur vénale du Cadre des IVS**, y compris à l'exigence selon laquelle le montant de l'évaluation doit refléter la situation et les circonstances réelles du marché à la *date d'évaluation* effective.

1.2.5 L'évaluateur doit veiller à ce que, dans tous les cas, la base de valeur retenue soit consignée ou clairement indiquée à la fois dans les instructions et dans le rapport. Aucune exigence n'impose de faire référence aux méthodologies de calcul reconnues par les IVS [**paragraphes 30–34 du Cadre des IVS**] dans le rapport établi par l'évaluateur mais, dans certains cas pertinents, il peut s'avérer utile de le faire si un tel renvoi est susceptible d'aider le client.

1.2.6 Cependant, un évaluateur peut aussi être saisi de demandes de conseil en évaluation d'après des critères différents, par conséquent d'autres *bases de valeurs* peuvent se révéler appropriées. Le cas échéant, la définition adoptée devra être intégralement reproduite et expliquée. Si lesdites bases de valeurs diffèrent sensiblement de la *valeur vénale*, il conviendra d'ajouter un bref commentaire afin d'identifier les différences.

1.2.7 Même si le *prix de convenance* [voir définition aux **paragraphes 43–46 Prix de convenance du Cadre des IVS**] n'est pas pris en compte dans les cas de figure où le prix proposé par les acquéreurs potentiels du marché considéré anticiperait une évolution de l'environnement d'un bien, cet élément de « valeur attendue » est intégré dans la *valeur vénale*. Voici quelques exemples de valeur additionnelle pouvant être créée ou générée dans le futur et susceptible d'avoir une incidence sur la *valeur vénale* :

- la perspective d'une opération de promotion lorsqu'il n'existe aucun permis obtenu pour celle-ci ; et
- la perspective d'une *valeur additionnelle de synergie* [voir définition au **paragraphe 47 du Cadre des IVS**] découlant de la fusion avec un autre bien, un autre actif ou d'autres intérêts au sein du même bien ou actif à une date ultérieure.

1.2.8 L'impact que l'utilisation d'une *hypothèse* ou *hypothèse particulière* pourrait avoir sur la valeur ne doit pas être confondu avec la valeur supplémentaire qui pourrait être attribuée à un actif par un *acquéreur de convenance*.

1.2.9 Il convient de noter que dans certaines juridictions, une *base de valeur* appelée « utilisation optimale » est adoptée ; celle-ci peut être soit prévue par la loi soit établie par les pratiques courantes dans certains pays ou États.

1.3 Valeur locative de marché

1.3.1 La définition de la *valeur locative de marché* figurant au **paragraphe C9 de l'IVS 230 Intérêts détenus dans des biens immobiliers**, est la suivante :

Montant estimé pour lequel un intérêt dans une propriété immobilière est susceptible d'être loué à la date d'évaluation entre un bailleur et un preneur à bail consentants à des conditions de prise à bail appropriées et de concurrence normales après une commercialisation adéquate, les parties agissant, chacune, en toute connaissance de cause, avec prudence et sans contrainte.

1.3.2 La définition de la *valeur locative de marché* est une définition modifiée de la *valeur vénale* ; les **paragraphes C8–C11 de l'IVS 230 Intérêts détenus dans des biens**

immobiliers, contiennent des commentaires supplémentaires.

1.3.3 La *valeur locative de marché* variera considérablement en fonction des termes du contrat de bail supposé. Les *termes du contrat* de bail reflèteront normalement les pratiques courantes du marché sur lequel le bien est situé, même s'il faudra parfois prévoir des termes inhabituels. Des données telles que la durée du bail, la fréquence des révisions du loyer et les responsabilités des parties concernant l'entretien et les débours, auront toutes un impact sur la *valeur locative de marché*. Dans certains États ou pays, la réglementation peut limiter les conditions pouvant être convenues ou influencer l'impact des *termes du contrat*. Ces facteurs doivent être pris en compte le cas échéant.

1.3.4 La *valeur locative de marché* sera normalement utilisée pour indiquer le montant pour lequel un bien immobilier vacant peut être loué ou pour lequel un bien immobilier loué peut être reloué à l'expiration du bail existant. La *valeur locative de marché* ne s'applique pas pour la détermination du montant du loyer lorsqu'il est prévu une disposition de révision du loyer dans un bail qui s'appliquera conformément aux données et *hypothèses* contractuelles.

1.3.5 Les évaluateurs s'attacheront, par conséquent, à préciser clairement les conditions principales de prise à bail qui sont supposées lors de la détermination de la *valeur locative de marché*. S'il est d'usage sur le marché locatif d'inclure un paiement ou une concession d'une partie à l'autre à titre d'incitation pour conclure un contrat de location et si le niveau général des loyers convenus en tient compte, la *valeur locative de marché* doit également être exprimée selon ce principe. La nature de l'incitation supposée doit être indiquée par l'évaluateur, ainsi que les conditions de prise à bail supposées.

1.4 Valeur subjective d'investissement (ou valeur)

1.4.1 La définition de la *valeur subjective d'investissement* figurant au **paragraphe 36 du Cadre des IVS** est la suivante :

La valeur subjective d'investissement est la valeur d'un actif pour le propriétaire ou un propriétaire potentiel en vue d'un investissement individuel ou à des fins opérationnelles.

1.4.2 La *valeur subjective d'investissement* peut également être appelée la *valeur*. Le **paragraphe 37 du Cadre des IVS** contient des commentaires supplémentaires sur cette définition.

1.5 Juste valeur

1.5.1 Il existe deux définitions de la *juste valeur*. Il est important que l'évaluateur, dans chaque cas, explicite son choix quant à l'adoption de l'une ou l'autre des définitions. Ces deux définitions sont les suivantes :

[a] la définition adoptée par l'International Accounting Standards Board (IASB) dans l'IFRS 13 :

Prix qui serait reçu pour la vente d'un actif, ou payé pour le transfert d'un passif,

dans le cadre d'une transaction effectuée selon les règles, entre des acteurs du marché à la date d'évaluation.

et

(b) la définition adoptée par l'IVSC au **paragraphe 38 du Cadre des IVS** :

Prix estimatif pour le transfert d'un actif ou d'un passif entre des parties bien informées et consentantes identifiées, reflétant les intérêts respectifs de ces parties.

1.5.2 Il est important de reconnaître que les deux définitions de la *juste valeur* sont différentes. Lorsqu'il adopte la base de la *juste valeur*, l'évaluateur doit établir la définition exacte adaptée à la situation et la mentionner dans son intégralité dans les *termes du contrat* et dans le rapport.

1.5.3 Les indications figurant dans l'IFRS 13 comprennent ce qui suit :

Présentation de l'approche pour l'évaluation de la juste valeur

L'objectif d'une évaluation de la juste valeur est d'estimer le prix auquel une transaction normale visant la vente d'un actif ou le transfert d'un passif serait conclue entre des intervenants du marché à la date d'évaluation dans les conditions actuelles du marché. Une évaluation de la juste valeur exige que l'entité détermine :

- l'actif ou le passif spécifique faisant l'objet de l'évaluation (en concordance avec son unité de comptabilisation)
- pour un actif non financier, la base sur laquelle il est approprié de l'évaluer (conformément au principe de l'utilisation optimale)
- le marché principal (ou le plus avantageux) pour l'actif ou le passif
- la ou les techniques d'évaluation appropriées, compte tenu de la disponibilité de données permettant d'élaborer les paramètres que les intervenants du marché utiliseraient pour fixer le prix de l'actif ou du passif, ainsi que du niveau où sont classées ces données d'entrée dans la hiérarchie des justes valeurs.

Copyright © IFRS Foundation. Tous droits réservés. Reproduit par la Royal Institution of Chartered Surveyors avec l'accord de l'IFRS Foundation®. Toute reproduction ou distribution par des tiers est interdite.

Les références aux intervenants du marché et à une vente figurant dans la norme IFRS 13 indiquent clairement que pour la plupart des applications pratiques, la juste valeur est compatible avec la notion de valeur vénale, et qu'il n'y aurait donc aucune différence entre elles pour ce qui est du chiffre établi dans le rapport d'évaluation.

1.5.4 En ce qui concerne l'application de la définition des IVS, il convient de faire référence aux **paragraphes 38-42 du Cadre des IVS**.

1.5.5 Pour des informations plus détaillées sur l'application de la *juste valeur* pour les *états financiers*, voir la section VPGA 1, Évaluations destinées à être insérées dans des états financiers.

2 Hypothèses

2.1 Une *hypothèse* [telle que définie dans les IVS] est émise lorsqu'il semble raisonnable pour l'évaluateur d'admettre qu'une chose est vraie sans devoir procéder à une investigation ou une vérification spécifique.

2.2 Il faudra presque toujours assortir les *bases de valeurs d'hypothèses* appropriées ou d'*hypothèses particulières* sur le statut ou la situation présumés du bien ou de l'actif à la *date d'évaluation*. Parmi les *hypothèses* les plus courantes figure le mode d'occupation : par exemple, « la *valeur vénale* d'un actif occupé », ou le statut de l'actif ; par exemple l'actif ou le bien fait l'objet « d'un titre de propriété valide ». Entre autres *hypothèses particulières*, la modification d'un bien ou actif ; par exemple, « la *valeur vénale* dans l'*hypothèse particulière* de travaux considérés comme achevés ».

2.3 L'émission d'une *hypothèse* est souvent liée à une limitation du champ des investigations ou enquêtes devant être menées par l'évaluateur. Par conséquent, les *hypothèses* susceptibles d'être intégrées dans le rapport doivent être convenues avec le client et figurer dans les *termes du contrat*. S'il s'avère impossible de faire figurer les *hypothèses* dans les *termes du contrat*, celles-ci devront être convenues par écrit avec le client avant la publication du rapport.

2.4 Si, suite à une *visite* ou une investigation, l'évaluateur estime qu'une *hypothèse* convenue préalablement avec le client se révèle inappropriée ou doit être considérée comme une *hypothèse particulière*, la révision desdites *hypothèses* et approches doit être discutée avec le client avant la conclusion de l'évaluation et la publication du rapport.

2.5 La présente section vise à fournir quelques indications concernant les *hypothèses* suivantes relatives aux actifs immobiliers :

- [a] titre de propriété ;
- [b] état des bâtiments ;
- [c] services ;
- [d] urbanisme (zonage) ;
- [e] pollution et substances dangereuses ;
- [f] questions environnementales ; et
- [g] développement durable.

La liste ci-dessus est non exhaustive et il convient d'identifier soigneusement toute *hypothèse* devant être éventuellement retenue pour satisfaire à une instruction particulière. Il n'existe pas d'*hypothèse* « standard » qui ne soit tenue d'être mentionnée.

[a] Titre de propriété

- 1 L'évaluateur doit disposer d'informations sur les principales données relatives au bien à évaluer. Celles-ci peuvent être obtenues grâce à la remise d'un dossier de synthèse fourni par le client ou une *tierce partie*, ou de copies des documents pertinents. Toutefois, sauf remise d'un rapport détaillé et à jour sur le titre de propriété par les conseils du client, l'évaluateur doit préciser sur quelles informations il s'est fondé et les hypothèses émises. Par exemple, l'évaluateur pourrait préciser que, outre les éléments d'information fournis, il est supposé qu'aucune charge ne grève le titre de propriété.

- 2 Afin d'aider le client dans les circonstances particulières donnant lieu à l'évaluation ou l'estimation, l'évaluateur peut avoir à émettre des **hypothèses** quant à l'interprétation de documents légaux, bien que cette question soit plutôt du ressort des conseils. Par conséquent l'évaluateur devra indiquer que les **hypothèses** formulées doivent être vérifiées par les conseillers juridiques du client et qu'il décline toute responsabilité concernant l'interprétation exacte du titre de propriété du client. À défaut, l'évaluateur assumera les mêmes responsabilités que celles imposées par la loi à un conseil compétent donnant un avis juridique explicite ou implicite.

[b] État des bâtiments

- 1 Quelle que soit sa compétence en la matière, un évaluateur ne doit normalement pas procéder à une étude des bâtiments dans le but d'évaluer en détail leurs vices de construction ou leur état de délabrement. Il ne saurait, cependant, ignorer les défauts apparents susceptibles d'avoir un impact sur la valeur, sauf adoption d'une **hypothèse particulière** à cet effet. L'évaluateur indiquera donc clairement que la **visite** n'a pas valeur d'étude technique de l'état du bâtiment et fixera les limites de sa responsabilité concernant les investigations et commentaires effectués en ce qui concerne la structure ou les défauts éventuels. Il pourra également être indiqué que l'**hypothèse** pourra être avancée que le[s] bâtiment[s] est/sont en bon état, à l'exception des éventuels défauts relevés.

· [c] Services

- 1 L'existence et le bon fonctionnement des prestations à l'immeuble et aux occupants et des installations techniques et équipements connexes auront souvent un impact considérable sur la valeur du bien. Cependant, une investigation détaillée ne s'inscrit normalement pas dans le champ de l'évaluation si bien que l'évaluateur devra déterminer les sources d'information disponibles et leur degré de fiabilité lors de l'évaluation. L'**hypothèse** est d'ordinaire avancée que les services généraux et tout système de commande ou logiciel associé sont en état de fonctionnement ou exempts de défaut.

[d] Urbanisme et zonage

- 1 L'**évaluateur** doit déterminer si le bien immobilier dispose des autorisations réglementaires nécessaires pour les bâtiments actuels et l'usage qui en est fait, et s'il existe des règlements ou projets de règlements d'organismes administratifs susceptibles d'avoir un impact positif ou négatif sur la valeur du bien. Ces informations seront souvent facilement disponibles mais, dans certains cas, l'obtention des éléments définitifs peut engendrer des retards ou des frais. L'évaluateur spécifiera quelles investigations seront proposées ou quelles **hypothèses** seront émises en cas d'impossibilité de vérification des informations dans le cadre de l'évaluation.

[e] Pollution et substances dangereuses [découlant d'une utilisation actuelle ou antérieure du terrain ou des bâtiments]

- 1 Un évaluateur n'a normalement pas compétence pour fournir des conseils sur la nature ou les risques liés à une pollution ou à des substances dangereuses, ni sur les frais engendrés par leur élimination. Toutefois, lorsqu'un évaluateur a une connaissance préalable du secteur et une expérience du type de bien immobilier

évalué, on peut raisonnablement s'attendre à ce qu'il soumette des commentaires sur le risque potentiel de pollution et son impact éventuel sur la valeur et la possibilité de commercialisation du bien. L'évaluateur devra donc préciser les limites des investigations qu'il effectuera et citer toutes sources d'information ou *hypothèses* sur lesquelles il se fondera.

(f) Questions environnementales

- 1 Certains biens pourront être affectés par des facteurs environnementaux, soit propres au bien immobilier lui-même, soit au milieu environnant, qui pourront avoir un impact sur la valeur desdits biens [par ex : problèmes d'instabilité du sol (tels que retraits et gonflement des argiles, opérations d'extraction minière actuelles ou antérieures) et risques d'inondation quelle que soit l'origine]. Même si l'élaboration de commentaires détaillés sur leurs effets ne relève normalement pas du domaine de compétence de l'évaluateur, leur présence réelle ou potentielle peut souvent être déterminée lors d'une *visite* d'évaluation, par le biais d'une enquête normale ou par une connaissance du secteur. L'évaluateur précisera les limites du champ d'investigation et les *hypothèses* qui seront émises en relation avec les facteurs environnementaux.

(g) Développement durable

- 1 Bien que ce terme ne soit pas défini, le développement durable couvre un large éventail de facteurs physiques, sociaux, environnementaux et économiques susceptibles d'avoir des répercussions sur la valeur et dont l'évaluateur doit tenir compte. L'éventail de ces facteurs comprend notamment, de manière non exhaustive, les principaux risques environnementaux, tels que les inondations, l'efficacité énergétique et le climat, ainsi que toutes les problématiques de conception, de configuration, d'accessibilité, de législation, de gestion et de considérations fiscales. Les marchés étant de plus en plus sensibles aux questions de développement durable, ils pourraient commencer à compléter la gamme des éléments de valeur traditionnels, tant en termes de préférences de l'occupant qu'en termes de comportement de l'acquéreur.
- 2 Le rythme auquel le développement durable peut orienter la valeur variera en fonction de la nature du bien et du marché/sous-marché géographique sur lequel se situe l'actif. Afin de répondre comme il se doit aux évolutions du marché, l'évaluateur doit, en permanence, tenter d'enrichir ses connaissances en matière de développement durable. Le rôle de l'évaluateur est d'estimer la valeur de l'actif à la lumière des données généralement obtenues grâce à l'analyse de transactions comparables. L'évaluateur ayant pour mission de refléter la situation sur le marché, et non pas de le dominer, il doit être au fait des caractéristiques de durabilité et des répercussions que celles-ci pourraient avoir sur la valeur du bien à court, moyen ou long terme.
- 3 En bref :
 - Il incombe à l'évaluateur de réunir suffisamment de données pertinentes sur la notion de durabilité, lorsque celles-ci sont disponibles, à des fins de comparaison ultérieure, même si celle-ci n'a actuellement aucune incidence sur la valeur.
 - Les caractéristiques de durabilité doivent être intégrées au rapport d'évaluation uniquement lorsque les données du marché penchent dans ce sens.

- L'évaluateur peut souvent être amené à fournir des commentaires supplémentaires et des conseils stratégiques. Le cas échéant, l'évaluateur doit s'entretenir avec le client au sujet de l'utilisation et du mode d'application des critères et indices de durabilité applicables dans chaque cas. Par exemple, lors de la préparation des valeurs subjectives d'investissement [communément appelées « valeurs »], les critères de durabilité susceptibles d'influencer toute prise de décision relative à un investissement doivent être convenablement intégrés, même si ceux-ci ne sont pas directement attestés par les transactions.
- 4 Si nécessaire, afin de se conformer aux meilleures pratiques en matière de communication d'informations, l'évaluateur doit :
- évaluer la mesure dans laquelle le bien évalué répond aux critères de durabilité et fournir un avis éclairé sur la probabilité que lesdits critères influent sur la valeur du bien, en indiquant de quelle manière un acquéreur bien informé pourrait prendre en compte ces critères dans le cadre de toute décision relative au prix proposé ;
 - fournir une description claire des caractéristiques du bien offrant des perspectives de durabilité et des attributs collectés, et y inclure, si nécessaire, tout élément n'étant pas directement repris dans l'opinion finale sur la valeur ;
 - formuler une opinion sur le rapport entre les facteurs de durabilité et le résultat de l'évaluation, et inclure un commentaire sur les risques/avantages actuels associés aux caractéristiques de durabilité, ou l'absence de risque ; et
 - formuler une opinion sur les répercussions éventuelles que ces avantages et/ou risques pourraient avoir sur la valeur du bien concerné, avec le temps.
- 5 La **recommandation particulière** de la RICS intitulée ***Sustainability and commercial property valuation*** [2013] [Développement durable et évaluation des biens immobiliers liés à une exploitation commerciale] contient davantage de commentaires sur l'identification, l'évaluation et l'impact des questions de durabilité sur les évaluations commerciales.

3 Hypothèses particulières

3.1 Une **hypothèse particulière** [telle que définie dans les IVS] est émise lorsqu'elle présume des faits qui diffèrent des faits réels existant à la **date d'évaluation**. Les **hypothèses** concernant un état ou une situation futur relèvent de cette catégorie.

3.2 Lorsque des **hypothèses particulières** sont nécessaires pour remettre au client une évaluation conforme à sa demande, elles doivent être approuvées et confirmées par écrit au client avant la publication du rapport.

3.3 Des **hypothèses particulières** ne seront retenues que si elles peuvent être considérées comme réalistes, pertinentes et valides compte tenu des circonstances propres à l'évaluation.

3.4 L'évaluateur peut inclure dans le rapport certains commentaires ou jugements sur la probabilité de réalisation d'une **hypothèse particulière**. Par exemple, une **hypothèse particulière** qui stipulerait qu'un permis de construire a été accordé, doit préciser l'impact sur la valeur du bien.

3.5 Si un client demande une évaluation basée sur une *hypothèse particulière* jugée irréaliste par l'évaluateur, la demande devra être déclinée.

3.6 Voici quelques exemples de situations dans lesquelles il peut être approprié d'émettre des *hypothèses particulières* :

- une situation dans le cadre de laquelle une offre est émise par un *acquéreur de convenance*, ou pourrait être raisonnablement envisagée ;
- une situation dans laquelle les droits immobiliers évalués ne peuvent être proposés librement et ouvertement sur le marché ;
- une modification antérieure de l'aspect physique du bien immobilier ou de l'actif dont l'évaluateur doit faire abstraction ;
- une modification imminente de l'aspect physique du bien immobilier [ex : construction d'un nouveau bâtiment, remise à neuf ou démolition d'un bâtiment existant] ;
- une modification anticipée du mode d'occupation ou d'exploitation commerciale du bien immobilier ; ou
- le traitement des modifications et améliorations apportées aux termes d'un bail.

3.7 Exemples d'*hypothèses particulières* :

- octroi d'un permis de construire [changement d'usage inclus] du bien immobilier ;
- réalisation d'un bâtiment ou de tout autre projet d'aménagement conformément à un plan et à un cahier des charges définis ;
- modification particulière du bien immobilier [ex : suppression de l'équipement d'exploitation] ;
- vacance du bien immobilier, alors qu'il est en réalité occupé à la *date d'évaluation* ;
- bien loué pour une période définie alors que le bien est vacant à la *date d'évaluation* ; ou
- transaction entre des parties alors qu'une ou plusieurs de ces parties ont un intérêt particulier dans le bien évalué et que l'association desdits intérêts crée une valeur ajoutée ou une *valeur additionnelle de synergie*.

Lorsqu'un bien immobilier se trouve endommagé, les *hypothèses particulières* émises peuvent être les suivantes :

- considérer le bien immobilier comme réhabilité [compte tenu des déclarations de sinistre] ;
- évaluer le terrain après déblaiement avec obtention supposée du permis de construire pour l'usage existant ; ou
- remise à neuf ou rénovation pour un usage différent dans la perspective d'obtenir les permis de construire nécessaires.

3.8 L'adoption de certaines de ces *hypothèses particulières* peut nuancer l'application de la définition de *valeur vénale*. Elles sont le plus souvent appropriées lorsque le client est un établissement de prêt, les *hypothèses particulières* permettant alors d'illustrer l'impact potentiel qu'un changement de situation pourrait avoir sur la valeur d'un bien immobilier donné en garantie.

3.9 En cas d'évaluations réalisées en vue de la préparation d'*états financiers*, la

base normale de valeur exclura toute valeur additionnelle imputable aux *hypothèses particulières*. Toutefois, en cas d'adoption exceptionnelle d'une telle *hypothèse particulière*, il devra en être fait mention dans toute référence publiée. [Voir VPS 3 paragraphe 7(j)(14), Restrictions concernant l'utilisation, la distribution et la publication].

4 Évaluations reflétant une contrainte de commercialisation réelle ou anticipée, et ventes forcées

4.1 Il peut être demandé à l'évaluateur d'entreprendre une évaluation reflétant une contrainte de commercialisation réelle ou anticipée. Chaque fois que l'évaluateur ou le client estime qu'une évaluation doit prendre en compte une contrainte de commercialisation actuelle ou anticipée, les détails de cette contrainte doivent être convenus et spécifiés dans les *termes du contrat*.

4.2 Si un bien ou actif ne peut pas être librement ou convenablement mis sur le marché, cette contrainte aura probablement un effet défavorable sur le prix. Avant d'accepter une mission de conseiller sur l'incidence probable d'une contrainte, l'évaluateur doit déterminer si cette dernière découle d'une caractéristique intrinsèque de l'actif ou des droits y afférents devant être évalués, ou bien de la situation particulière du client.

4.3 Si une contrainte intrinsèque existe à la *date d'évaluation*, il est normalement possible d'estimer son impact sur la valeur. Les *termes du contrat devront faire état de cette contrainte et préciser que l'évaluation sera réalisée sur cette base*. Il peut également être utile de fournir une évaluation alternative sur la base de l'*hypothèse particulière* selon laquelle la contrainte n'existe pas à la *date d'évaluation*, afin de démontrer son impact.

4.4 Une attention particulière s'impose lorsqu'une contrainte intrinsèque n'existe pas à la *date d'évaluation*, mais est susceptible de découler d'un événement particulier ou d'une série d'événements particuliers. Sinon, le client peut demander que l'évaluation soit réalisée sur la base d'une contrainte particulière de commercialisation. Dans les deux cas, l'évaluation sera effectuée sur la base de l'*hypothèse particulière* selon laquelle la contrainte existe à la *date d'évaluation*. La nature exacte de la contrainte doit être précisée dans les *termes du contrat*. Il peut également être utile de soumettre une évaluation ne tenant pas compte de cette *hypothèse particulière* afin de démontrer l'impact éventuel de la contrainte.

4.5 Une *hypothèse particulière* indiquant simplement une date limite de cession sans en préciser les raisons ne serait pas une *hypothèse* raisonnable. Sans une bonne compréhension des raisons de la contrainte, l'évaluateur ne peut en déterminer l'impact éventuel sur la possibilité de commercialisation, les négociations de vente et le prix pouvant être obtenu, ni fournir des conseils judicieux.

4.6 Une contrainte de commercialisation ne doit pas être confondue avec une vente forcée. Une contrainte peut entraîner une vente forcée, mais elle peut également exister sans que le propriétaire soit obligé de vendre.

4.7 L'expression « vente forcée » ne doit pas être utilisée. L'expression décrit la situation dans laquelle la vente a lieu et ne représente donc pas une *base de valeur* distincte. Il y a vente forcée en cas d'obligation de réaliser la vente d'un bien à une date précise, par exemple, pour lever des fonds ou amortir une dette dans un délai donné. La vente est

dite « forcée », car le vendeur est soumis à des facteurs juridiques ou commerciaux extérieurs de sorte que la contrainte temporelle n'est pas un choix de sa part. La nature de ces facteurs extérieurs et les conséquences de la non réalisation d'une vente sont aussi importantes pour la détermination du prix pouvant être obtenu dans le délai dont on dispose.

4.8 L'évaluateur peut aider le vendeur à déterminer le prix susceptible d'être obtenu en cas de vente forcée, mais il s'agit là d'un jugement commercial et d'une indication de la **valeur subjective d'investissement** ["*worth*"] pour ce vendeur en particulier. Il ne saurait y avoir de relation entre le prix pouvant être obtenu lors d'une vente forcée et la **valeur vénale du bien** : une telle évaluation ne peut être déterminée à l'avance. En conséquence, même si des conseils peuvent être donnés sur la valeur de réalisation probable dans le cas d'une vente forcée, l'expression décrit la situation dans laquelle la vente a lieu et ne doit donc pas être employée comme une **base de valeur**.

4.9 On croit souvent à tort que sur un marché difficile ou baissier, les « vendeurs consentants » sont peu nombreux et qu'en conséquence, la plupart des transactions qui s'y déroulent résultent de « ventes forcées ». Ainsi, il peut être demandé à l'évaluateur de fournir à ce titre des conseils en vente forcée. Toutefois, cet argument a peu de valeur, car il suggère que l'évaluateur doit ignorer la réalité du marché. Les commentaires relatifs à la **valeur vénale** énoncés au paragraphe 1.2, Valeur vénale de la section VPS 4, indiquent clairement qu'un vendeur consentant aspire à vendre son bien aux meilleures conditions du marché après une commercialisation appropriée, quel que soit le prix. L'évaluateur doit veiller à décliner ce type d'instructions en expliquant au client qu'en l'absence de contrainte définie concernant l'actif ou le vendeur, la **valeur vénale** constitue la **base de valeur** appropriée. Sur un marché déprimé, nombre d'opérations seront le fait de vendeurs obligés de vendre, tels les liquidateurs et administrateurs judiciaires, mais ces vendeurs sont aussi, généralement, dans l'obligation d'obtenir le meilleur prix dans ces circonstances, et ne peuvent imposer de leur propre initiative des conditions ou contraintes de mise sur le marché déraisonnables. Ces ventes se conformeront normalement à la définition de la **valeur vénale**.

4.10 Pour de plus amples explications concernant les ventes forcées, voir les **paragraphes 52-54 du Cadre des IVS**.

5 Hypothèses particulières relatives aux valeurs provisionnelles

5.1 De par leur nature, les prévisions de valeurs reposent entièrement sur la formulation d'**hypothèses particulières**. Par exemple, l'évaluateur peut formuler diverses hypothèses sur les conditions futures du marché : rendements, hausse des loyers, taux d'intérêts, etc.

5.2 Il convient donc d'agir avec la plus grande prudence pour s'assurer que les **hypothèses particulières** émises sont :

- conformes aux normes applicables des juridictions ou associations nationales ;
- réalistes et crédibles ;
- consignées clairement et intégralement dans le rapport.

5.3 Toute *hypothèse particulière* retenue à l'égard des valeurs prévisionnelles devra être convenue avec le client avant l'élaboration de l'opinion sur la valeur.

5.4 Le rapport d'évaluation doit mentionner le degré d'incertitude le plus élevé susceptible d'être associé à une prévision de valeur, lorsque, par définition, aucune donnée directement comparable n'est disponible.

5. Normes Internationales d'Évaluation de l'IVSC [IVS] 2013

Les Normes Internationales d'Évaluation [IVS] 2013 ont été intégralement reproduites, avec la permission de l'IVSC, en annexe de la présente édition du « Red Book » de la RICS. Lesdites normes ont été approuvées par le Conseil international des normes d'évaluation [IVSC] le 1er juillet 2013 et entreront en vigueur le 1er janvier 2014 (l'IVSC ayant encouragé une adoption antérieure).

Les IVS contiennent des procédures applicables aux missions d'évaluation utilisant des concepts et principes généralement reconnus.

Tous les membres de la RICS et de l'IRRV fournissant des évaluations écrites, qu'ils exercent individuellement ou au sein d'une société régulée par la RICS ou d'une société d'évaluation non régulée, sont tenus de respecter les Normes Internationales d'Évaluation établies par le Conseil international des normes d'évaluation.

Les normes et les pratiques professionnelles en matière d'évaluation de la RICS sont compatibles avec les principes et définitions des IVS (au 1er janvier 2014). La RICS considère qu'une évaluation conforme aux présentes normes et pratiques professionnelles sera également conforme aux IVS.

6. Recommandations globales sur les pratiques d'évaluation-applications (VPGAs) de la RICS

Introduction

Cette partie du « Red Book » porte sur l'application et la mise en œuvre des normes et pratiques professionnelles en matière d'évaluation dans des contextes précis, que ce soit dans un objectif particulier ou au sujet d'un type d'actif en particulier. Tous les *membres* de la RICS et de l'IRRV fournissant des évaluations écrites objets des présentes Recommandations sur les pratiques d'évaluation – applications (VPGA), qu'ils exercent individuellement ou au sein d'une *société* régulée par la RICS ou d'une *société d'évaluation* non régulée, sont tenus de respecter ces recommandations.

Ces applications tendent à évoquer les principaux aspects à prendre en compte et, selon le cas, à attirer l'attention de l'évaluateur sur d'autres sources d'orientation et d'information pertinentes ou susceptibles de l'être. Elles sont donc davantage de nature facultative qu'obligatoire, et pour une meilleure lisibilité de cette section (Partie 6), toutes les normes dont l'application est obligatoire apparaissent en **gras** dans le texte. Tous les autres contenus sont fournis à titre indicatif.

Afin d'éviter toute ambiguïté, lorsque une Norme d'évaluation de la RICS couvre le sujet traité ou le type d'actif évalué, **il convient d'en respecter les exigences** – pour des raisons pratiques, il y est fait référence dans les sections suivantes.

VPGA 1 – Évaluation destinée à être insérée dans des états financiers

VPGA 2 – Évaluation relative aux prêts garantis

VPGA 3 – Évaluation des entreprises et intérêts commerciaux

VPGA 4 – Évaluation d'immeubles individuels liés à une exploitation commerciale

VPGA 5 – Évaluation des installations techniques et équipements

VPGA 6 – Évaluation d'actifs incorporels

VPGA 7 – Évaluation de biens personnels, incluant les antiquités et œuvres d'art

VPGA 8 – Évaluation de portefeuilles, ensembles et groupes d'immeubles

VPGA 9 – Évaluation relative aux marchés susceptibles de changer : certitude et incertitude

VPGA 1 – Évaluation destinée à être insérée dans des états financiers

1 Champ d'application

1.1 Les présentes Recommandations sur les pratiques d'évaluation – application [VPGA] contiennent un complément d'informations sur la mise en œuvre pratique de la norme **IVS 300, Évaluations à des fins d'information financière**, en ce qui concerne les biens immobiliers, les actifs et les passifs. Toutes les normes dont l'application est obligatoire apparaissent en **gras** dans le texte.

1.2 Les évaluations destinées à être insérées dans des *états financiers* requièrent une attention particulière, car elles doivent être strictement conformes aux normes d'information financière applicables adoptées par l'entité. Il est donc recommandé à l'évaluateur de clarifier dès le départ les normes adoptées par ses clients. Bien que les Normes comptables internationales [IFRS] soient aujourd'hui largement adoptées, et que le guide d'application établi à la norme **IVS 300 Évaluations à des fins d'information financière** fournisse des informations contextuelles sur les exigences communes en matière d'évaluation, d'autres normes d'information financière peuvent être appliquées dans certaines juridictions.

1.3 Lorsque les IFRS ne s'appliquent pas, il convient d'identifier et de suivre les normes des associations nationales de la RICS concernant les exigences en matière d'évaluation.

1.4 Dans tous les cas, il est rappelé aux évaluateurs que les IFRS, tout comme les autres normes d'information financière, continuent d'évoluer. L'évaluateur doit donc veiller à se référer aux normes en vigueur à la date de référence des *états financiers*.

1.5 Si l'entité a adopté les IFRS, la *base de valeur* sera la *juste valeur* (voir également la section VPS 4 paragraphe 1.5, Juste valeur) et l'IFRS 13 Évaluation de la juste valeur, s'appliquera. Il est essentiel que l'évaluateur ait connaissance des exigences et en particulier des exigences de l'IFRS 13, notamment en matière de divulgation. L'IFRS 13 est disponible sur le site www.ifrs.org

2 Évaluation des actifs du secteur public en vertu des normes IPSAS [International Public]

2.1 Lorsque des actifs du secteur public doivent être insérés dans des *états financiers* conformes aux normes IPSAS, il convient de faire référence aux normes actuelles à la date

de l'information financière, disponibles sur le site www.ifac.org/public-sector.

3 Autres cas

3.1 Des dispositions juridiques, réglementaires, comptables ou juridictionnelles peuvent exiger une application différente dans certains pays/États ou dans certaines conditions. Toute dérogation liée à de telles dispositions doit être mise en évidence et motivée dans le rapport.

VPGA 2 – Évaluation relative aux prêts garantis

1 Champ d'application

1.1 Les présentes Recommandations sur les pratiques d'évaluation - application (VPGA) contiennent un supplément d'informations sur l'application de la norme d'évaluation **IVS 310, Évaluations des actifs immobiliers en vue d'un prêt garanti**. Toutes les normes dont l'application est obligatoire apparaissent en **gras** dans le texte.

1.2 L'application de cette norme englobe l'évaluation des actifs immobiliers et autres types d'actifs corporels, par exemple les installations techniques et équipements, le mobilier commercial, etc.

2 Contexte

2.1 Voici les exemples les plus courants de biens donnés en garantie pour lesquels un évaluateur est susceptible d'être sollicité :

- [a] un bien immobilier qui est ou sera occupé par son propriétaire ;
- [b] un bien immobilier qui est ou sera un investissement ;
- [c] un bien immobilier complètement dédié à une exploitation commerciale particulière ;
et
- [d] un bien immobilier qui fait ou qui est voué à faire l'objet d'un développement ou d'une rénovation.

Chacun des exemples ci-dessus est abordé plus précisément dans le paragraphe 6.2 de la présente application.

2.2 La présente application traite des questions suivantes qui concernent spécifiquement les évaluations relatives aux prêts commerciaux garantis :

- acceptation de missions et communication d'informations ;
- objectivité et conflit d'intérêts ;
- **bases de valeurs** et **hypothèses particulières** ; et
- rédaction d'un rapport et communication d'informations.

2.3 La grande variété d'actifs proposés en garantie et l'éventail de produits de prêt disponibles nécessitent tous une approche légèrement différente. L'évaluateur et le prêteur peuvent donc s'accorder sur les variations, sous réserve **du paragraphe 4, Conformité avec d'autres normes d'évaluation** de la section **PS 1**. Il est primordial que l'évaluateur saisisse les besoins et les objectifs du prêteur, ainsi que les termes du prêt visé, et que le prêteur

comprende les conseils qu'il reçoit.

2.4 Si un établissement financier possède un département d'évaluation qui propose des conseils en évaluation en qualité d'*évaluateur interne*, il est admis dans le **paragraphe 6.2, Exceptions** de la section **PS 1** que ce cas peut être considéré comme une exception aux fins d'évaluation et de rédaction d'un rapport. Il est cependant souhaitable d'adopter les principes des Parties 3 et 4 des normes et de suivre les recommandations relatives aux applications [Partie 6] le cas échéant. Si l'intention est de fournir des conseils en évaluation à une *tierce partie*, l'exception ne sera plus tolérée.

3 Objectivité et conflit d'intérêts

3.1 Les *membres* doivent en toutes circonstances rester intègres, indépendants et objectifs, et éviter les conflits d'intérêts et toutes actions ou situations incompatibles avec leurs obligations professionnelles. Les *membres* doivent également déclarer tout conflit d'intérêts potentiel, d'ordre personnel ou professionnel, à toutes les parties concernées [voir section **PS 2 paragraphe 4, Indépendance, objectivité et conflit d'intérêts**].

3.2 Un évaluateur qui respecte les dispositions sur l'indépendance et l'objectivité du **paragraphe 4, Indépendance, objectivité et conflit d'intérêts** de la section **PS 2**, peut confirmer qu'il agit en qualité d'« évaluateur indépendant ».

3.3 Le prêteur peut spécifier des critères supplémentaires d'indépendance pour une évaluation relative aux prêts garantis. En l'absence de toute spécification, les critères supplémentaires sont supposés stipuler l'absence de conflit d'intérêts passé, actuel ou futur entre l'évaluateur et l'emprunteur ou l'emprunteur potentiel, entre l'évaluateur et l'actif qui doit être évalué, ou entre l'évaluateur et toute autre partie participant à une transaction nécessitant le prêt. Un « conflit d'intérêts passé » porte normalement sur la période de 24 mois précédant la date de début de la mission ou la date de signature des *termes du contrat* [au premier des deux termes échu], bien que la durée puisse être allongée dans certaines juridictions.

3.4 Conformément aux dispositions du **paragraphe 2, Étendue de la mission (IVS 101) de la norme IVS 310**, il convient de signaler au prêteur tout conflit d'intérêts passé ou actuel avec l'emprunteur potentiel ou l'actif ou le bien immobilier à évaluer. Il convient également de signaler tout conflit d'intérêts futur éventuel. [Les références à l'« emprunteur » désignent l'emprunteur potentiel ou toute autre partie liée à la transaction nécessitant un prêt]. Parmi les exemples d'implications susceptibles de provoquer un conflit d'intérêts figurent des situations dans lesquelles l'évaluateur ou la *société d'évaluation* :

- entretient une relation professionnelle de longue date avec l'emprunteur ou le propriétaire de l'actif ou du bien immobilier ;
- propose la transaction au prêteur ou à l'emprunteur, ce qui implique le versement d'honoraires à l'évaluateur ou à la *société d'évaluation* ;
- a un intérêt financier dans l'actif ou chez l'emprunteur ;
- agit pour le compte du propriétaire de l'actif ou du bien immobilier dans le cadre d'une transaction liée ;
- agit (ou a agi) pour le compte de l'emprunteur en vue de l'achat de l'actif ou du bien immobilier ;

- est engagé pour intervenir dans la cession ou la location d'un aménagement achevé au sein de l'actif ou du bien immobilier concerné ;
- est intervenu récemment dans une transaction impliquant l'actif ou le bien immobilier ;
- a fourni des conseils professionnels rémunérés sur l'actif ou le bien immobilier aux propriétaires actuels ou précédents ou à leurs prêteurs ; et/ou
- fournit des services de conseil en promotion immobilière aux propriétaires actuels ou précédents.

3.5 L'évaluateur doit déterminer si un conflit d'intérêts passé, actuel ou futur avec le bien immobilier ou l'actif ou les parties liées suffit à générer un conflit avec son devoir d'indépendance et d'objectivité. Des aspects comme les exemples suivants peuvent avoir de l'importance : un intérêt financier auprès d'une partie liée, les chances qu'un évaluateur ou une *société d'évaluation* puisse profiter de manière substantielle des conclusions d'une évaluation donnée et le niveau des honoraires perçus auprès d'une partie liée proportionnellement aux honoraires totaux.

3.6 Si l'évaluateur estime que toute implication génère un conflit inévitable avec son devoir à l'égard du client potentiel, il doit refuser sa mission.

3.7 Si le client estime qu'une implication connue crée réellement un conflit, l'évaluateur doit refuser la mission. Si l'évaluateur et le client conviennent qu'il est possible d'éviter un conflit potentiel en trouvant des arrangements pour gérer la mission, ceux-ci doivent être rédigés par écrit, inclus dans les *termes du contrat* et mentionnés dans le rapport.

3.8 Un évaluateur peut tenir compte des opinions d'un client potentiel pour décider si une implication passée, actuelle ou future crée un conflit. Toutefois, il relève de sa responsabilité professionnelle de décider d'accepter ou non la mission par rapport aux principes du Code de conduite de la RICS. Si une mission est acceptée alors qu'un conflit d'intérêts substantiel a été découvert, l'évaluateur peut être tenu de justifier cette décision à la RICS. S'il n'est pas en mesure de fournir une justification satisfaisante, la RICS peut prendre des mesures disciplinaires.

3.9 Le **paragraphe 4, Indépendance, objectivité et conflit d'intérêts** de la section **PS 2** comporte des recommandations générales sur les conflits d'intérêts.

4 Acceptation de missions et communication d'informations

4.1 Les paragraphes 2-5 de la norme d'évaluation **IVS 310** portent sur l'étendue de la mission telle que celle-ci est définie dans la norme d'évaluation **IVS 101 Étendue de la mission**. Il est rappelé aux évaluateurs que les *termes du contrat* doivent comprendre les obligations minimum du **paragraphe 2, Termes a minima du contrat** de la section **VPS 1**. Il convient de confirmer toutes conditions supplémentaires ou alternatives du prêteur et de veiller à convenir de toutes les *hypothèses particulières* qui doivent être faites et à les répertorier.

4.2 Dans certains cas, une évaluation relative à un prêt garanti peut être demandée par une partie qui n'est pas le prêteur visé, mais par exemple un emprunteur ou un courtier potentiel. Si la partie ne connaît pas ou ne souhaite pas dévoiler l'identité du prêteur visé, les *termes du contrat* doivent préciser que l'évaluation peut ne pas être acceptable aux

yeux d'un prêteur, soit parce que certains prêteurs estiment qu'une évaluation apportée par un emprunteur ou son agent n'est pas suffisamment indépendante, soit parce que ce prêteur particulier a des obligations de communication spécifiques.

4.3 L'évaluateur doit demander si les biens immobiliers à évaluer ont récemment fait l'objet d'une transaction ou si un prix provisoire a été convenu. Si de telles informations sont révélées, il convient de demander des renseignements complémentaires, comme les conditions de mise sur le marché du bien immobilier, l'impact de toute mesure incitative, le prix réalisé ou convenu, et si ce dernier était le meilleur prix.

4.4 L'évaluateur doit demander le détail des conditions applicables aux facilités de prêt envisagées par le prêteur.

4.5 L'évaluateur doit s'assurer que l'ensemble des informations sont publiées suivant les instructions, conformément au **paragraphe 2, Termes a minima du contrat** de la section **VPS 1**, et au paragraphe 6 ci-dessous.

5 Bases de valeurs et hypothèses particulières

5.1 La valeur vénale est la base de valeur appropriée à utiliser pour toutes les évaluations ou estimations réalisées en vue d'un prêt garanti.

5.2 Toutes les hypothèses particulières (voir section VPS 4, paragraphe 3 Hypothèses particulières) effectuées pour déterminer la valeur vénale doivent être convenues au préalable et par écrit avec le prêteur et mentionnées dans le rapport.

5.3 Les exemples suivants illustrent des circonstances survenant fréquemment dans des évaluations relatives à un prêt garanti et pour lesquelles des *hypothèses particulières* peuvent être nécessaires :

- un permis de construire a été délivré pour l'aménagement du bien immobilier ;
- le bien immobilier a été modifié suite à une nouvelle construction ou à une rénovation par exemple ;
- une nouvelle location est mise en œuvre dans des conditions spécifiques ou le loyer est réajusté ;
- un **acquéreur de convenance** intervient, qui peut être l'emprunteur ;
- une contrainte susceptible d'empêcher la mise sur le marché du bien immobilier ou son exposition appropriée doit être ignorée ;
- une nouvelle désignation économique ou environnementale est entrée en vigueur ;
- une volatilité inhabituelle sur le marché à la **date d'évaluation** doit être ignorée ; et
- un bail ou des baux établis entre des parties liées ont été ignorés.

Cette liste n'est pas exhaustive et les *hypothèses particulières* appropriées dépendent des circonstances dans lesquelles l'évaluation est demandée et de la nature du bien immobilier à évaluer.

5.4 Certaines *hypothèses particulières* pouvant nuancer l'application de la *valeur vénale*, toute évaluation en vue d'un prêt garanti réalisée sur la base d'*hypothèses particulières* doit être accompagnée d'un commentaire en cas de différence significative constatée au

niveau de la *valeur vénale* selon que l'*hypothèse particulière* est ou non retenue. Voir la norme d'évaluation **IVS 310, paragraphe 7[e] Rédaction de rapports [IVS 103 Rédaction de rapports]** pour de plus amples explications sur les exigences supplémentaires applicables.

6 Rédaction d'un rapport et communication d'informations

6.1 Outre les aspects mentionnés au **paragraphe 7, Contenu des rapports d'évaluation** de la section **VPS 3**, le rapport doit comporter les informations suivantes :

- divulgation de tout conflit d'intérêts [voir paragraphe 4 de la présente application, Acceptation de missions et communication d'informations] identifié dans les **termes du contrat**, ou dans tout avenant ultérieur, ou de tout arrangement convenu pour éviter un conflit d'intérêts. En l'absence de conflit avec l'évaluateur, une déclaration doit être faite à cet effet ;
- la méthodologie d'évaluation adoptée, accompagnée si nécessaire ou sur demande, des calculs ;
- en cas de transaction récente relative au bien immobilier, ou si un prix provisoire a été convenu, la mesure dans laquelle ces informations sont acceptées comme preuve de la *valeur vénale*. Si la demande faite ne révèle rien, l'évaluateur fera une déclaration à cet effet dans le rapport, accompagnée d'une demande de renvoi de l'affaire à l'évaluateur pour examen complémentaire si de telles informations sont découvertes avant la finalisation du prêt ;
- un commentaire sur l'adéquation du bien immobilier donné en garantie à des fins d'hypothèque, en tenant compte de la durée et des conditions du prêt envisagé. Si les termes ne sont pas connus, le commentaire se limitera à la qualité marchande du bien et contiendra une déclaration stipulant que l'évaluateur se réserve le droit de réviser son commentaire une fois les termes du prêt connus ;
- toute circonstance, dont l'évaluateur a pris connaissance, susceptible d'affecter le prix. Elle doit également être portée à l'attention du prêteur, et ses répercussions doivent être indiquées ; et
- tout autre facteur potentiellement en conflit avec la définition de *valeur vénale* ou avec ses *hypothèses* sous-jacentes. Comme indiqué dans le commentaire complémentaire du **paragraphe 2, Hypothèses** de la section **VPS 4**, ce facteur doit être mis en évidence avec une explication de ses répercussions.

6.2 Les paragraphes suivants énumèrent les aspects qu'il peut être approprié d'inclure pour évaluer différentes catégories de bien immobilier énumérées dans le paragraphe 2.1, Contexte, de la présente application.

a) Bien immobilier qui est ou sera occupé par son propriétaire

1 *Hypothèses particulières* typiques susceptibles de survenir lors de l'évaluation de cette catégorie de bien immobilier :

- le permis de construire a été ou sera accordé pour l'aménagement, y compris un changement d'utilisation, du bien immobilier ;
- un bâtiment ou autre aménagement proposé a été achevé conformément à un plan et un cahier des charges définis ;
- toutes les licences requises ont été accordées ;

- le bien immobilier a été modifié de manière définie (par exemple, enlèvement d'équipements ou d'installations) ; et
- le bien immobilier est vacant alors qu'en réalité, il est occupé à la **date d'évaluation**.

b) Bien immobilier qui est ou sera un investissement

1 Le rapport doit inclure d'autres éléments :

- une synthèse des baux professionnels, en précisant si les baux ont été lus ou non, et la source d'informations sur laquelle l'évaluateur s'est basé ;
- une déclaration et un commentaire sur le revenu locatif actuel, et une comparaison avec la valeur locative actuelle du marché. Si le bien immobilier comporte plusieurs unités distinctes susceptibles d'être louées individuellement, il convient de fournir des informations séparées sur chacune ;
- une **hypothèse** par rapport à la qualité de la signature du locataire en l'absence d'informations disponibles, ou un commentaire sur l'opinion du marché en termes de qualité, d'adéquation et la solidité de la signature du locataire ;
- un commentaire sur la pérennité du revenu sur toute la durée de vie du prêt, avec une référence particulière à la résiliation ou à l'extinction du bail, et les tendances prévues du marché ; et
- un commentaire sur le potentiel d'aménagement ou de rénovation au terme du bail ou des baux professionnels.

2 **Hypothèses particulières** typiques susceptibles de survenir lors de l'évaluation de cette catégorie de bien immobilier :

- à l'issue d'un réajustement du loyer par exemple, un loyer différent a été convenu ou déterminé ;
- tout bail existant a été résilié et le bien immobilier est vacant et à louer ; et
- un bail avec des conditions spécifiques a été établi.

c) Bien immobilier complètement dédié à une exploitation commerciale particulière et évalué par rapport à son potentiel commercial

1 La fermeture de l'entreprise pourrait avoir un impact substantiel sur la **valeur vénale**. L'évaluateur doit donc établir un compte-rendu sur cet impact soit individuellement soit d'après un ensemble des **hypothèses particulières** suivantes :

- l'entreprise a fermé et le bien immobilier est vacant ;
- les stocks ont été épuisés ou enlevés ;
- les licences, autorisations, certificats et/ou permis ont été perdus ou sont menacés ; et/ou
- les comptes et registres commerciaux ne sont pas accessibles aux acheteurs potentiels.

2 **Hypothèses particulières** typiques susceptibles de survenir lors de l'évaluation de cette catégorie de bien immobilier :

- **hypothèses** sur les performances commerciales ; et

- prévisions de performances commerciales qui diffèrent sensiblement des anticipations actuelles du marché.

d) Bien immobilier qui fait ou qui est voué à faire l'objet d'un développement ou d'une rénovation

- 1 Le rapport doit inclure d'autres éléments :
 - un commentaire sur la pertinence du coût des travaux ;
 - un commentaire sur la viabilité du projet proposé ;
 - si l'évaluation est fondée sur une méthode de type compte à rebours, une illustration de la sensibilité de l'évaluation à toutes les **hypothèses** formulées ;
 - les répercussions sur la valeur de tout dépassement de coût ou retard dans le contrat ; et
 - un commentaire sur la durée prévue du développement ou de la rénovation, celle-ci pouvant affecter la valeur d'usage en raison de la gêne occasionnée et/ou de l'absence d'utilité temporaire.
- 2 **Hypothèses particulières** typiques susceptibles de survenir lors de l'évaluation de cette catégorie de bien immobilier :
 - les travaux décrits ont été achevés de manière appropriée et professionnelle, conformément à toutes les obligations légales indiquées ;
 - le projet achevé a été loué ou vendu conformément à des conditions précisées dans le rapport ; ou
 - une vente ou location convenue antérieurement n'a pas abouti.
- 3 Si une évaluation est fondée sur l'**hypothèse particulière** que les travaux ont été achevés à une date d'évaluation actuelle, la valeur communiquée doit correspondre au contexte du marché en vigueur. Si une évaluation est fondée sur l'**hypothèse particulière** que les travaux ont été achevés à une date ultérieure et que la **date d'évaluation** ne correspond pas à cette date ultérieure, l'évaluateur est tenu de se forger et de communiquer une opinion sur la valeur conformément au **paragraphe 9(f), Date d'évaluation** de la section **VPS 1**, au **paragraphe 7(f), Date d'évaluation** de la section **VPS 3** et au **paragraphe 5, Hypothèses particulières relatives aux valeurs prévisionnelles** de la section **VPS 4**

6.3 Il est souhaitable de joindre toute lettre de mission et les **termes du contrat** au rapport et de se référer à ces documents dans le corps du rapport.

VPGA 3 – Évaluation des entreprises et intérêts commerciaux

1 Champ d'application

1.1 Les présentes Recommandations sur les pratiques d'évaluation - application (VPGA) contiennent un supplément d'informations sur la mise en œuvre de la norme d'évaluation **IVS 200, Entreprises et intérêts commerciaux**. Toutes les normes dont l'application est obligatoire apparaissent en **gras** dans le texte.

2 Introduction

2.1 Aux fins de cette application, un « intérêt partiel » désigne la détention d'un ou plusieurs droits ne représentant pas l'intégralité des droits afférents à un **actif corporel** ou à un actif incorporel, tel que le droit permettant d'utiliser, mais pas de vendre, un actif ou un bien immobilier. Une « fraction d'intérêt » désigne la détention d'un pourcentage du droit ou des droits afférents à un actif corporel ou à un **actif incorporel**, que ces droits englobent l'intégralité de l'actif ou non, ou un intérêt partiel dans l'actif, tel que la possession d'un actif commun à plusieurs parties.

2.2 Le **paragraphe C2** de la norme **IVS 200 Entreprises et intérêts commerciaux** définit l'entreprise comme « une activité commerciale, industrielle, de services ou d'investissement ». L'évaluation concernée par la présente application porte sur l'ensemble des activités d'une entité, qu'il s'agisse de sociétés, d'entrepreneurs individuels ou de sociétés de personnes [ce qui inclut les sociétés à responsabilité limitée] – ainsi que sur les intérêts y afférent, tels que les actions et parts dans la société ou les participations dans la société.

2.3 Les présentes recommandations VPGA ne traitent pas des **actifs incorporels**, de l'évaluation des terrains, installations techniques et équipements, ou des autres actifs corporels susceptibles de faire partie d'une entreprise. Toutefois, l'évaluateur d'une entreprise peut parfois être amené à se fonder sur les évaluations desdits actifs réalisées par d'autres évaluateurs spécialisés, par exemple, en immobilier ou droits miniers.

2.4 L'évaluation d'une entreprise peut exiger une évaluation des emprunts, des obligations, des options, des warrants, des titres convertibles et des titres à revenu fixe.

2.5 Les définitions de la plupart des termes utilisés dans les présentes recommandations VPGA sont issues du glossaire intitulé « *International Glossary of Valuation Terms* »

[glossaire international des termes d'évaluation], élaboré par le Conseil international des normes d'évaluation (IVSC), et est disponible à l'adresse suivante : www.ivsc.org/glossary

2.6 Afin de satisfaire aux dispositions du **paragraphe 3, Qualifications du membre** de la section **PS 2**, il est important que l'évaluateur participe régulièrement à l'évaluation d'entreprises, car une connaissance pratique des facteurs affectant un bien immobilier, un actif, une entreprise ou une action donnée est absolument nécessaire.

3 Étendue de la mission et termes du contrat

3.1 L'éventail des connaissances des clients en matière d'évaluation peut varier considérablement, allant de ceux qui ont une connaissance approfondie des modalités d'évaluation des entreprises, à ceux qui ignorent tout des termes employés et des concepts appliqués par les évaluateurs d'entreprises.

3.2 Il est impératif que l'étendue de la mission de même que les **termes du contrat** soient compris et acceptés par l'évaluateur et le client avant le début de la mission. L'actif, le passif, ou l'intérêt particulier afférent à l'actif ou au passif à évaluer, ou le[s] droit[s] soumis à l'évaluation doit être consigné. Dans ce cadre, il convient de préciser :

- la structure juridique de l'entreprise ;
- si l'évaluation de l'actif porte sur l'intégralité des intérêts ou sur une fraction d'intérêts ;
- si l'actif à évaluer se limite à, ou exclut, certains actifs ou passifs ; et
- la ou les classe[s] d'actions concernée[s].

3.3 Toutes les hypothèses retenues doivent être clairement consignées conformément aux dispositions du **paragraphe 2 Hypothèse** de la section **VPS 4** et du **paragraphe 3 Hypothèses** particulières de la section **VPS 4**. Les **hypothèses** ainsi consignées par l'évaluateur peuvent, par exemple, comprendre une hypothèse qui précise si les propriétaires des actions ou intérêts partiels comptent vendre ou conserver leurs intérêts, ou si certains actifs ou passifs appartenant à l'entreprise doivent être exclus.

3.4 L'évaluateur peut élaborer des lettres de mission types utilisables quel que soit le type de mission d'évaluation. Lorsque l'évaluation doit satisfaire aux normes d'évaluation énoncées dans le « Red Book » de la RICS, l'évaluateur doit définir des **termes de contrat** qui tiennent compte des conditions minimales énoncées au **paragraphe 7, Termes du contrat** de la section **PS 2**, et à la section **VPS 1, Termes a minima du contrat**.

Dans certaines situations, il peut arriver que l'intérêt lié à l'actif à évaluer soit partagé avec d'autres, auquel cas il conviendra d'en faire clairement mention.

4 Entreprises et intérêts commerciaux

4.1 L'évaluation d'une entreprise peut porter sur l'ensemble des activités d'une entité ou sur une partie de ses activités. Il est important de distinguer la valeur de l'entreprise, la valeur d'un intérêt partiel (actions ou activité commerciale spécifique exercée par l'entreprise), la valeur des actifs ou des passifs de l'entreprise, et l'usage auquel l'évaluation est destinée (ex. : à des fins de planification fiscale, ou à des fins de gestion internes), avant de commencer l'évaluation.

4.2 Il convient d'être clair quant à l'« objectif » de l'évaluation, et à l'« usage auquel elle est destinée ». Son objectif peut être de fournir une opinion en utilisant une **base de valeur** particulière, par exemple la **valeur vénale** ou la **juste valeur**. L'usage auquel elle est destinée peut faire référence à un type de transaction ou d'activité, par exemple, l'évaluation peut être réalisée à des fins d'information financière.

4.3 Si l'objectif de l'évaluation implique l'évaluation d'actifs, de divisions ou de passifs individuels et que ceux-ci peuvent être cédés de manière indépendante, ces actifs, divisions ou passifs doivent être évalués à leur **valeurs vénale** respective et non proportionnellement à la valeur de l'ensemble de l'entreprise.

4.4 Dans le cadre de l'évaluation d'une entreprise ou d'un intérêt commercial, l'évaluateur doit déterminer si une valeur plus élevée est susceptible d'être atteinte dans un contexte de liquidation et, le cas échéant, envisager la perspective d'atteindre cette valeur, eu égard au titre de participation.

4.5 Les droits, les privilèges et les conditions attachés à la participation, qu'ils soient détenus sous forme d'entreprise individuelle, de société, ou de société de personnes doivent être pris en compte dans l'évaluation. Les droits de propriété peuvent porter sur tout ou partie de l'entreprise, ou sur les parts détenues dans celles-ci, et il peut être nécessaire de différencier la propriété juridique de la propriété effective, et de distinguer les droits et les obligations inhérents aux intérêts et à ces droits qui pourraient être contenus dans tout accord conclu entre les actionnaires actuels. Les droits de propriété sont généralement définis dans des documents juridiquement contraignants, tels que les statuts, les documents constitutifs de l'entreprise ou autres accords, et les pactes d'actionnaires.

4.6 Les documents mentionnés dans le paragraphe 4.5 ci-dessus peuvent contenir certaines restrictions en matière de cession, ainsi que des dispositions régissant la **base de valeur** [définie par les IVS comme « une déclaration relative aux hypothèses fondamentales de calcul utilisées pour une évaluation »] qui doit être adoptée en cas de cession des intérêts commerciaux. Il convient de différencier les droits inhérents à l'intérêt à évaluer des obligations inhérentes audit intérêt. Par exemple, les documents peuvent stipuler que les intérêts doivent être évalués au pro rata de la valeur de l'entreprise, quelle que soit leur taille. L'évaluateur, après s'être conformé à cette exigence, devra ensuite prendre en compte les droits attachés aux autres catégories d'intérêts. L'application du **paragraphe C5, Droits de propriété de l'IVS 200 Entreprises et intérêts commerciaux**, peut être pertinente dans ce cas.

4.7 Une participation ne donnant pas le contrôle peut avoir une valeur inférieure à une participation de contrôle, même si une participation majoritaire ne permet pas obligatoirement de contrôler l'entreprise. Les droits de vote et les autres droits sont déterminés par le cadre juridique de l'entreprise mentionné au paragraphe 4.5, et peuvent, dans certaines circonstances, donner le contrôle ou octroyer un droit de veto même en cas de participation minoritaire. Il existe souvent différentes catégories d'actions dans une entreprise, chacune ayant des droits différents.

4.8 Il est important de comprendre les raisons à l'origine de l'évaluation d'une entreprise, celle-ci pouvant être requise à des fins très diverses. Elle peut notamment avoir lieu à des fins d'information financière, d'imposition, de missions réalisées dans le secteur public, de transactions et d'introductions en bourse, d'attestations d'équité, d'ententes bancaires, d'insolvabilité et d'administration, de gestion des connaissances, ou d'examen

du portefeuille. L'objectif de l'évaluation renverra à différentes **bases de valeurs**, certaines régies par le droit et la jurisprudence, et d'autres par les normes nationales et internationales adoptées par les pratiques professionnelles en matière d'évaluation.

4.9 Les **bases de valeurs** généralement adoptées pour ce type d'évaluation sont la **valeur vénale**, la valeur normale, la **valeur subjective d'investissement**, la valeur spécifique au propriétaire, et la valeur nette de réalisation. L'évaluateur doit respecter les exigences du **paragraphe 3, Conformité aux IVS** de la section **PS 1**, le **paragraphe 4, Conformité avec d'autres normes d'évaluation** de la section **PS 1** et le **paragraphe 7, Dérogations** de la section **PS 1** concernant l'utilisation de **bases de valeurs** non reconnues par le « Red Book ».

4.10 Les évaluations réalisées sur un même actif peuvent être différentes selon les règles et les pratiques adoptées en matière de **bases de valeurs** retenues. Par exemple, au vu des règles établies en matière d'évaluation fiscale, une autorité fiscale peut envisager l'évaluation sous un angle différent de celui qu'une partie à un litige, un partenaire dans le cadre d'une fusion ou un acquéreur de convenance adopterait.

4.11 Bien que l'évaluateur doive tenir compte des rendements futurs susceptibles d'être tirés de l'entreprise, ainsi que des facteurs d'évaluation souvent théoriques (notamment des facteurs physiques), l'entreprise qui doit être évaluée est au final celle qui existe effectivement, ou qui pourrait exister d'un point de vue commercial, à la **date d'évaluation**. L'évaluateur doit donc tenir compte des attentes futures placées concernant l'exploitation de l'entreprise, celles-ci pouvant reposer en partie sur la performance historique réelle de l'entreprise et en partie sur la performance théorique à venir de l'entreprise. Elles correspondront aux attentes des acteurs du marché identifiées par l'évaluateur suite aux investigations menées concernant l'entreprise et les perspectives du secteur, et aux discussions engagées avec les exploitants de l'entreprise au sujet de leurs attentes.

4.12 L'idée sous-jacente étant de prendre en compte les bénéfices que l'acheteur pourrait tirer de son acquisition, ceux-ci sont généralement évalués après déduction des frais commerciaux associés à la gestion de l'entreprise. Lorsqu'une entreprise ne supporte pas de frais réels de gestion, l'évaluateur doit, par conséquent, déduire des frais de gestion théoriques au taux du marché pour calculer la rentabilité de l'entreprise.

4.13 Dans de nombreux cas, l'adoption de plusieurs méthodes d'évaluation peut s'avérer nécessaire, notamment lorsque les informations ou preuves fournies sont insuffisantes pour permettre à l'évaluateur de n'adopter qu'une seule méthode. Dans ce cas, l'évaluateur peut utiliser d'autres méthodes, dont les données seront pondérées, afin de produire son rapport d'évaluation final. L'évaluateur devra envisager toutes les méthodes d'évaluation disponibles, et, en cas de rejet d'une méthode en particulier, devra indiquer les raisons de ce choix.

5 Informations

5.1 L'évaluation d'une entreprise impose souvent de s'appuyer sur les informations reçues de la part des propriétaires et de leurs conseillers ou représentants. Il incombe donc à l'évaluateur de préciser les informations qui peuvent être utilisées et avec quel degré de confiance accordé à celles-ci, et de donner des explications en cas d'acceptation ou d'utilisation d'informations fournies par le client ou son représentant sans vérification

préalable. Certaines informations peuvent devoir être vérifiées en totalité ou en partie, auquel cas il conviendra de faire mention de ladite vérification dans le rapport d'évaluation. Bien que l'évaluation de la valeur dépende largement des attentes futures placées à l'égard de l'entreprise concernée, l'histoire de l'entreprise peut apporter quelques indications quant à ce que ces attentes pourraient raisonnablement être. Voir **IVS 101 Étendue de la mission, paragraphe (g) Portée de l'investigation**.

5.2 L'évaluateur doit être averti des développements économiques pertinents, des tendances sectorielles et du contexte dans lequel il procédera à l'évaluation, par exemple en ayant connaissance des perspectives politiques, des politiques gouvernementales, du taux d'inflation et des taux d'intérêt, et de l'activité du marché, ces facteurs pouvant affecter différemment les entreprises intervenant dans divers secteurs d'activité.

5.3 L'évaluation d'un intérêt commercial n'est pertinente que dans le contexte de la situation financière de l'entreprise à la **date d'évaluation**. Il est important de comprendre la nature des actifs et des passifs de l'entreprise et de déterminer ceux qui doivent être utilisés dans les activités génératrices de revenus et ceux qui sont redondants dans ces activités à la **date d'évaluation**. Si nécessaire, l'évaluateur peut également être amené à prendre en compte les actifs et les passifs hors-bilan.

6 Investigations relatives à l'évaluation

6.1 L'évaluateur ne doit pas envisager de procéder à une évaluation sans avoir une bonne connaissance et une bonne compréhension de l'histoire de l'entreprise ou des actifs évalué[s], et sans avoir connaissance des activités associées à l'entreprise ou aux actifs. Il doit également avoir une connaissance exhaustive, selon le cas, du personnel de direction et des structures de gestion, de la situation dans le secteur concerné, des perspectives économiques générales et des facteurs politiques. En outre, une parfaite connaissance de questions telles que les droits des actionnaires minoritaires et, au Royaume-Uni, de la notion de préjudice injuste, sont également des prérequis. L'évaluateur doit donc, pour toutes ces raisons, disposer des compétences nécessaires et être suffisamment qualifié pour pouvoir entreprendre l'évaluation d'une entreprise.

6.2 Pour aider l'évaluateur à mieux comprendre la société et/ou l'actif ou les actifs évalué[s], il convient de communiquer, si possible, les informations suivantes :

- les derniers états financiers, et le détail des projections ou prévisions actuelles et antérieures ;
- une description et l'historique d'utilisation de l'entreprise ou de l'actif, ainsi que les protections juridiques ;
- des informations concernant l'entreprise ou l'actif, et la propriété intellectuelle ou les actifs incorporels sous-jacents [ex. : savoir-faire commercial et technique, recherche et développement, documentation, graphiques et manuels] ;
- les statuts, les pactes d'actionnaires, les conventions de souscription, et autres accords connexes ;
- l'activité ou les activités précises exercées par l'entreprise, et ses sociétés associées ou succursales ;
- les droits liés aux catégories d'actions et d'obligations [sûreté grevant les actifs] ;

- les rapports d'évaluation antérieurs ;
- le(s) produit(s) négociés, maintenus ou développés par l'entreprise et les actifs incorporels ;
- le(s) marché(s) d'intervention et les concurrents de la société, les obstacles à toute entrée sur ces marchés, les plans d'affaires et de commercialisation, la diligence raisonnable exercée ;
- le détail des alliances stratégiques et des co-entreprises ;
- si des accords contractuels sont susceptibles d'être cédés ou transférés avec un **actif incorporel** ou un accord de redevance ;
- une liste des principaux fournisseurs et clients ;
- les objectifs, les développements ou les tendances prévues dans l'industrie et la manière dont ceux-ci sont susceptibles d'affecter la société ou l'actif ;
- les règles comptables ;
- une analyse des forces, faiblesses, possibilités et menaces [analyse SWOT] ;
- les principales conditions de marché [ex. : monopole ou position dominante sur le marché, part de marché] ;
- les principaux projets de dépenses en capital ;
- la position occupée par les concurrents ;
- les tendances saisonnières ou cycliques ;
- les modifications technologiques apportées à l'entreprise ou l'actif ;
- la vulnérabilité de toute source de matières premières ou de tout contrat fournisseur ;
- si une acquisition ou une fusion récente a été pratiquée dans l'industrie aux alentours de la **date d'évaluation**, et les critères appliqués ;
- si l'entreprise a fait l'objet d'améliorations ou de modifications importantes depuis la dernière date de référence [p. ex : informations relatives à la gestion, budgets, prévisions] ;
- les offres visant l'acquisition de l'entreprise, ou les négociations engagées avec les banques et autres sponsors pour entrer en bourse ;
- des informations concernant la gestion de la recherche et du développement [accords de confidentialité, accords de sous-traitance, formation et incitations].

6.3 La plupart des informations sur lesquelles l'évaluateur fondera son évaluation seront transmises par le(s) client(s) et pourraient ne pas être vérifiables. Le cas échéant, le rapport d'évaluation devra en faire clairement mention. La même chose pourrait également se produire pour les informations obtenues auprès d'autres évaluateurs spécialisés ou d'autres sources bien informées, tel qu'indiqué au paragraphe 5.1 Information, ci-dessus. Le cas échéant, il conviendra d'indiquer clairement si lesdites informations ont été jugées fiables ou non.

7 Méthode d'évaluation

7.1 Dans le cadre de l'évaluation d'une entreprise ou d'un intérêt commercial, quatre principales méthodes d'évaluation peuvent être appliquées, à savoir la **méthode par comparaison**, la **méthode par le revenu**, la **méthode par le coût** et la méthode fondée sur les actifs.

7.2 Alors que la *méthode par comparaison* et la *méthode par le revenu* peuvent être utilisées aux fins de l'évaluation d'une entreprise ou d'un intérêt commercial, la *méthode par le coût*, quant à elle, ne peut généralement pas être utilisée, sauf lorsque les bénéfices et flux de trésorerie ne peuvent être déterminés de manière fiable, par exemple, dans le cas d'une entreprise naissante ou d'une jeune entreprise.

7.3 Une autre méthode, connue sous le nom de méthode fondée sur les actifs, peut être utilisée dans le cadre de l'évaluation d'une entreprise ou d'un intérêt commercial. Celle-ci se fonde sur les actifs sous-jacents faisant l'objet d'une réévaluation, si nécessaire, et s'applique, par exemple, aux sociétés de portefeuille immobilier ou sociétés d'investissement, et aux sociétés d'investissement détenant des actions d'une société cotée.

7.4 L'implication des acteurs du marché est recommandée autant que possible, ceux-ci étant à même de fournir certaines informations sur les transactions et conditions de marché, essentielles à une bonne utilisation des données analysées.

Méthode par comparaison

7.5 Dans le cadre de la *méthode par comparaison*, la valeur d'un actif est déterminée par référence aux ventes ou offres de produits identiques ou similaires et à l'activité du marché.

7.6 La *méthode par comparaison* se décline en deux principales approches : l'« approche par les multiples de marché » et l'« approche par la comparaison de transactions équivalentes ». Ces deux approches se fondent sur les données provenant de trois principales sources :

- les marchés boursiers ;
- le marché d'acquisition sur lequel les entreprises sont négociées ; et
- les opérations antérieures sur les titres de l'entité évaluée, ou les offres faites à l'égard de l'entreprise évaluée.

7.7 L'approche par les multiples de marché consiste à comparer l'actif évalué à des données similaires telles que des sociétés et des actifs cotés en Bourse. En appliquant cette méthode, les multiples d'évaluation sont tirés des données historiques, bien que parfois prévisionnelles, et des données d'exploitation d'actifs comparables. Ces derniers sont sélectionnés, pour autant que possible, au sein du même secteur d'activité, ou d'un secteur d'activité influencé par les mêmes facteurs économiques que celui de l'entreprise évaluée, et sont évalués tant sur le plan qualitatif que quantitatif, et les données obtenues sont ajustées en fonction des forces et des faiblesses de l'actif évalué par rapport aux sociétés sélectionnées. Les résultats sont ensuite appliqués aux données d'exploitation pertinentes liées à l'actif évalué afin de déterminer sa valeur. Il est souvent nécessaire de procéder à des ajustements des résultats obtenus (tels qu'étayés par les informations tirées du marché présentées dans le rapport) pour refléter les différences de propriétés et de caractéristiques entre l'actif évalué et les autres actifs impliqués. Les différences au niveau des risques perçus et des attentes futures, et les différences au niveau du titre de participation, assorti d'un certain degré de contrôlé, du potentiel commercial et de la taille de l'exploitation, en sont quelques exemples.

7.8 L'approche fondée sur la comparaison de transaction similaires utilise des multiples

d'évaluation fondés sur les opérations passées liées à un changement de contrôle s'étant produites dans le secteur d'activité ou les secteurs d'activité connexes de l'entreprise et/ou de l'actif évalué(e). Les multiples obtenus sont ensuite ajustés et appliqués aux données d'exploitation liées à l'actif évalué afin de déterminer sa valeur.

7.9 Dans certains secteurs d'activité, les entreprises sont achetées et vendues conformément aux pratiques du marché ou aux règles empiriques établies, souvent (si ce n'est exclusivement) fondées sur les multiples ou pourcentages de chiffre d'affaires, et non sur les bénéfices. Lorsque de telles règles empiriques existent, et qu'il est avéré que les acheteurs et les vendeurs intervenant sur le marché actuel s'appuient sur celles-ci, l'évaluateur doit les prendre en compte. Toutefois, il conviendrait de recouper les résultats obtenus de ces pratiques de marché au moyen de l'application d'une ou plusieurs autres méthodes.

Méthode par le revenu

7.10 La *méthode par le revenu* compte plusieurs variantes, mais repose principalement sur le revenu qu'un actif est susceptible de générer au cours de sa durée de vie restante ou d'une période donnée. Cette évaluation est déterminée par référence aux résultats antérieurs enregistrés et aux prévisions. Lorsque de telles données ne sont pas disponibles, la méthode par capitalisation sur une période représentative unique peut alors être appliquée.

7.11 La méthode par capitalisation sur une période représentative unique consiste communément à indiquer la valeur en convertissant des revenus en capital. Une bonne compréhension des bénéfices comptables et économiques, de leur chronologie basée généralement sur les états financiers antérieurs, et des prévisions associées est nécessaire dans chaque cas. Les bénéfices prévisibles ou normalisés après impôt sont calculés et, si nécessaire, ajustés afin de refléter les différences entre les flux de trésorerie historiques courants et ceux qui sont attendus par l'acquéreur de l'entreprise à la *date d'évaluation*.

7.12 D'autres ajustements peuvent être nécessaires : ajuster les transactions qui ne sont pas réalisées dans des conditions de concurrence normale ou les coûts encourus auprès de tierces parties pour refléter les conditions commerciales en vigueur, et refléter l'impact d'événements non récurrents sur les produits ou les coûts. Ces événements peuvent être liés, par exemple, à des redondances, ou à des profits ou à des pertes exceptionnels. L'ajustement de l'amortissement, de la base d'imposition et de la comptabilisation des stocks doit être effectué sur une base similaire.

7.13 Les bénéfices sont ensuite capitalisés en fonction du coefficient de capitalisation applicable. Une opération similaire peut être réalisée en appliquant un multiple de capitalisation adapté aux bénéfices prévisibles ou normalisés avant impôt. Un multiple de capitalisation sera souvent appliqué au bénéfice d'exploitation (EBIT), ou à l'excédent brut d'exploitation (EBITDA). Il convient dans ce cas de faire la distinction entre la valeur d'entreprise [qui prend également en compte les dettes de l'entreprise et tous les liquidités détenues par l'entité susceptibles d'atténuer le prix d'acquisition de l'acheteur] et la valeur du capital [c'est-à-dire la valeur des actions].

7.14 La valeur d'une entreprise est généralement calculée en capitalisant les bénéfices ou les flux de trésorerie avant le coût du service de la dette, en appliquant un taux de

rendement ou d'actualisation correspondant au coût moyen pondéré du capital composé d'une combinaison appropriée de dette et de capitaux propres. La **valeur de marché** de la dette nette est déduite de la valeur de l'entreprise afin de déterminer la valeur globale des capitaux propres, laquelle peut également être déterminée en mesurant directement les flux de capitaux propres.

7.15 Selon les techniques de la valeur actualisée (PVT), la valeur d'un actif est déterminée en convertissant les flux de trésorerie futurs en une valeur actuelle, correspondant aux flux de trésorerie générés sur une certaine période par un actif, un groupe d'actifs ou une entreprise. Ces flux de trésorerie incluent les bénéfices, les économies de coûts, les déductions fiscales, et les produits tirés de sa cession. Dans le cadre de l'évaluation d'une entreprise, les indicateurs de valeur sont générés en actualisant les flux de trésorerie attendus, estimés, le cas échéant, afin d'y inclure croissance et inflation des prix, à leur valeur nette actuelle par application d'un taux de rendement, lequel comprend le taux de rendement sans risque pour l'utilisation des fonds, le taux d'inflation prévu et les risques associés à l'investissement concerné et au marché. Le taux d'actualisation est généralement déterminé par les taux de rendement utilisés pour des investissements de nature et de qualité similaires à la **date d'évaluation**. Les expressions telles que « taux de rendement » peuvent signifier différentes choses selon les personnes, l'évaluateur doit donc penser à définir ces termes.

7.16 Les valeurs des actifs inutiles ou excédentaires, c'est-à-dire les actifs détenus mais non utilisés dans le cadre des activités d'exploitation, doivent être pris en compte dans le calcul de la valeur d'entreprise ou de la valeur du capital.

7.17 La **méthode par le revenu**, telle qu'appliquée en utilisant la **base de valeur** du dividende, est communément utilisée dans les évaluations d'entreprises, notamment pour ce qui est des participations minoritaires. Lors de l'évaluation d'une entreprise, les indicateurs de valeur sont générés par le calcul des dividendes futurs que produirait une action et des perspectives de versement de dividendes, et d'un taux de rendement, en appliquant les modèles proposés portant sur l'actualisation des dividendes et le rendement initial.

Méthode par le coût

7.18 Selon la **méthode par le coût** (voir l'**IVS 210 Actifs incorporels, paragraphes C36-C38 Méthode par le coût**), la valeur d'un actif est déterminée par référence au coût de remplacement par un actif similaire ou au coût de développement d'un actif similaire, en partant du principe qu'un acheteur n'acceptera pas de payer un actif plus cher que le coût pour obtenir un actif ayant la même utilité. Cette méthode est fréquemment utilisée lors de l'évaluation des sociétés d'investissement ou des entreprises à fort coefficient de capital. Cependant, elle n'est généralement pas utilisée, sauf si les deux autres méthodes prévues ont été envisagées mais se sont avérées inutilisables, auquel cas le rapport devra fournir des explications sur ce point.

7.19 Lorsque cette méthode est appliquée dans le cadre de l'évaluation d'une entreprise, il convient de prêter attention aux facteurs obsolescence, coût d'entretien et valeur temps de l'argent. Si l'actif évalué est moins avantageux que son équivalent moderne, en raison de son âge ou de son obsolescence, il pourra être nécessaire d'ajuster le coût de remplacement par l'équivalent moderne pour obtenir le coût de remplacement amorti.

Méthode fondée sur les actifs

7.20 La méthode fondée sur les actifs mesure la valeur d'une entreprise et de ses actifs par référence à la valeur des actifs et des passifs individuels. Cette méthode est couramment adoptée dans le cadre de l'évaluation des portefeuilles d'investissements immobiliers et des portefeuilles d'investissement en actions (fonds d'investissement). C'est également la méthode la plus utilisée pour l'évaluation des entités commerciales, excepté lorsque celles-ci ne parviennent pas à obtenir un taux de rendement approprié pour les actifs corporels utilisés dans l'entreprise, ou lorsqu'elles effectuent des investissements substantiels ou disposent de trop d'excédents de trésorerie. La valeur par action peut être décotée ou augmentée par l'intégration d'une prime.

7.21 Les *hypothèses d'évaluation* et données principales utilisées peuvent se fonder soit sur des données réelles soit sur des informations supposées. La *méthode par comparaison* se fonde généralement sur des données réelles, telles que les prix obtenus pour la vente d'actifs ou d'entreprises similaires, et le revenu ou les bénéfices réellement générés. Les données supposées peuvent comprendre des prévisions ou des projections relatives aux flux de trésorerie. En ce qui concerne les évaluations adoptant la méthode par le coût, les données réelles peuvent comprendre le coût réel d'un actif, tandis que les données supposées peuvent prendre en compte une estimation du coût d'un actif ainsi que d'autres facteurs, tels que l'attitude perçue vis-à-vis des risques des autres acteurs du marché.

7.22 En règle générale, l'évaluation par addition, parfois connue sous le nom d'évaluation par rassemblement, doit être évitée. Par conséquent, lors de l'évaluation de la valeur totale des différents actifs ou composants d'une entité, l'évaluateur doit éviter de calculer la valeur de l'ensemble en se contentant simplement d'additionner les valeurs indiquées pour chaque actif ou composant individuel.

8 Rapports

8.1 Lorsque l'évaluation doit satisfaire aux exigences énoncées dans le « Red Book » de la RICS, il incombe à l'évaluateur de produire un rapport répondant aux exigences minimales en matière de contenu énoncées à la section **VPS 3, Rapports d'évaluation**. En règle générale, le rapport se compose d'une brève partie introductive ou d'un résumé qui définit l'étendue de la mission, résume les conclusions tirées de l'évaluation et énonce les exigences relatives à la rédaction du rapport. La structure du rapport doit, dans un premier temps, traiter des questions d'ordre général puis, dans un second temps, des questions plus spécifiques, et à cet effet doit fournir un flux logique de données et d'analyses permettant d'incorporer toutes les considérations pertinentes ayant conduit aux conclusions de l'évaluation.

8.2 La plupart des rapports comporteront les sections suivantes, mais pas nécessairement dans cet ordre :

- introduction
- but de l'évaluation et *bases de valeurs*
- objet de l'évaluation
- description et histoire de l'entreprise évaluée

- direction et membres du personnel
- comptabilité et principes comptables
- analyse des états financiers
- analyse du plan d'affaires et du plan de commercialisation, et perspectives
- résultats des recherches de transactions équivalentes et comparables
- secteur d'activité dans lequel l'entreprise intervient, environnement économique, rendement et évaluation des risques
- méthodes d'évaluation et conclusions
- réserves, exonérations et restrictions.

8.3 Certains rapports comporteront une section supplémentaire contenant une présentation générale des méthodes d'évaluation, laquelle viendra la plupart du temps juste après l'introduction. Si certaines données nationales, régionales et économiques sont jugées importantes pour l'évaluation de l'entreprise et de ses actifs, il conviendra d'en faire mention dans des sections qui leur seront propres.

8.4 Le cas échéant, des informations factuelles, ou les sources de ces informations, devront être indiquées dans le corps du rapport ou dans ses annexes. Lorsque l'avis d'un expert s'avère nécessaire aux fins de la résolution d'un litige, le rapport doit satisfaire aux exigences imposées par la juridiction locale (par exemple, au Royaume-Uni, à la section 35 des Règles de procédure civile [CPR]) et doit, par conséquent, communiquer toutes les informations nécessaires, et contenir une mention apportant la confirmation que l'expert dispose des compétences requises, ainsi qu'une déclaration sous serment.

9 Confidentialité

9.1 La plupart des informations relatives aux actifs d'une entreprise sont considérées comme confidentielles. L'évaluateur doit donc veiller à préserver cette confidentialité, notamment en ce qui concerne les informations qu'il pourrait obtenir au sujet d'actifs comparables. Si le client l'exige, l'évaluateur d'une entreprise devra signer tous les accords de confidentialité ou autres accords similaires qui seront jugés nécessaires.

VPGA 4 – Évaluation d’immeubles individuels liés à une exploitation commerciale

1 Contexte

1.1 Certains immeubles liés à une exploitation commerciale sont évalués selon la méthode des bénéfiques [également connue sous l’appellation « *méthode par le revenu* »]. Les présentes Recommandations sur les pratiques d’évaluation - application [VPGA] définissent les principes de cette méthode d’évaluation. Toutefois, elles ne s’intéressent pas à l’approche détaillée d’une évaluation qui pourra varier en fonction du bien immobilier à évaluer.

1.2 Les présentes recommandations VPGA portent uniquement sur l’évaluation d’un bien immobilier individuel, laquelle évaluation est réalisée sur la base du potentiel commercial.

1.3 Certains biens immobiliers sont généralement achetés et vendus en fonction de leur potentiel commercial [ex : hôtels, pubs et bars, restaurants, discothèques, casinos, cinémas et théâtres et autres formes de biens immobiliers destinés à des activités de loisirs]. Ce type de bien immobilier présente une caractéristique essentielle : il a été conçu ou adapté pour un usage particulier et, compte tenu de l’absence de flexibilité en résultant, la valeur de l’actif immobilier est en général intrinsèquement liée aux rendements qu’un propriétaire peut tirer de cet usage. La valeur reflète donc le potentiel commercial du bien immobilier. Il se distingue du bien immobilier « générique » qui peut accueillir un grand nombre d’activités différentes [ex : immeubles de bureau, sites industriels ou immeubles de commerce de détail].

1.4 Les évaluateurs qui préparent des évaluations d’*immeubles liés à une exploitation commerciale* sont généralement experts de ce marché particulier, car une bonne connaissance des aspects opérationnels de l’évaluation des biens immobiliers et du secteur dans son ensemble est essentielle pour comprendre les transactions et effectuer l’analyse requise.

1.5 Les éléments de comparaison à utiliser peuvent provenir d’un large éventail de sources et ne concernent pas simplement les données sur les transactions. De même, des informations relatives aux composantes de l’évaluation des bénéfiques pourront être obtenues auprès d’autres entités opérationnelles. L’évaluateur doit souligner dans le rapport que l’évaluation est fondée sur le potentiel commercial et doit se référer aux bénéfiques effectifs obtenus. Si le potentiel commercial et/ou les bénéfiques effectifs varie(nt), la valeur signalée pourra être modifiée [voir la section **VPS 3 paragraphe 7(i) (4), Hypothèses et hypothèses particulières**, et la section VPGA 9, Évaluation relative aux marchés susceptibles de changer : certitude et incertitude].

1.6 Les présentes recommandations VPGA partent du principe que le bien immobilier continuera d’être utilisé pour l’usage commercial pour lequel il est utilisé au moment de l’évaluation. Toutefois, lorsqu’il s’avère que le bien immobilier peut avoir un autre usage susceptible de générer une valeur plus élevée, un commentaire approprié devra être ajouté dans le rapport. Chaque fois qu’une valeur d’usage alternatif est donnée, elle sera accompagnée d’une mention indiquant que l’évaluation ne tient pas compte des coûts de cessation ou d’interruption des activités ou de tous autres coûts associés à la réalisation de cette valeur.

2 Terminologie utilisée dans la présente application

2.1 Les termes utilisés dans la présente application peuvent avoir des significations différentes lorsqu’ils sont utilisés par des membres d’autres corps professionnels.

Bénéfice net ajusté

2.2 Bénéfice net réel d’une entité opérationnelle exerçant alors une activité commerciale tel qu’estimé par l’évaluateur. Il s’agit du bénéfice net qui figure sur les comptes une fois réalisés les ajustements pour les dépenses exceptionnelles et extraordinaires, les frais financiers et l’amortissement relativement au bien immobilier lui-même ainsi qu’au loyer le cas échéant. Cet élément d’information concerne l’entité opérationnelle existante et donne à l’évaluateur une orientation à l’heure d’évaluer le juste bénéfice d’exploitation susceptible d’être maintenu [JBEM].

Excédent brut d’exploitation (EBITDA)

2.3 Terme qui concerne l’entité opérationnelle et qui est susceptible d’être différent du JBEM estimé par l’évaluateur.

Juste bénéfice d’exploitation susceptible d’être maintenu [JBEM]

2.4 Niveau de bénéfice établi avant amortissement et coûts financiers relativement à l’actif lui-même (et au loyer en cas de bail), que l’exploitant raisonnablement efficace [ERE] s’attend à tirer du juste chiffre d’affaires susceptible d’être maintenu [JCAM] sur la base d’une évaluation de la perception par le marché des perspectives de bénéfices du bien immobilier. Cet élément d’information reflètera tous les coûts et débours de l’ERE ainsi qu’une provision annuelle appropriée pour les dépenses régulières, comme la décoration, la remise à neuf et le renouvellement des stocks.

Juste chiffre d’affaires susceptible d’être maintenu [JCAM]

2.5 Niveau d’exploitation qu’un ERE s’attend à obtenir dans l’hypothèse où le bien immobilier est correctement équipé, réparé, maintenu et décoré.

Valeur locative de marché

2.6 Montant estimé auquel un intérêt dans une propriété immobilière est susceptible d'être loué à la **date d'évaluation** entre un bailleur et un preneur à bail consentants à des conditions de prise à bail appropriées et de concurrence normales après une commercialisation adéquate, les parties agissant, chacune, en toute connaissance de cause, avec prudence et sans contrainte. Lors de l'établissement de la valeur locative de marché, il convient également de préciser les **termes du contrat** de bail dans lesquelles elle s'applique.

Valeur vénale

2.7 Montant estimé auquel un bien immobilier est susceptible de s'échanger à la **date d'évaluation** entre un acheteur consentant et un vendeur consentant dans des conditions de concurrence normales suite à une commercialisation adéquate, les parties agissant, chacune, en toute connaissance de cause, avec prudence et sans contrainte.

Entité opérationnelle

2.8 Cet élément d'information couvre généralement :

- la situation juridique du terrain et des bâtiments ;
- les stocks, comprenant généralement l'ensemble du mobilier commercial, des aménagements, de l'ameublement et du matériel ; et
- la perception par le marché du potentiel commercial ainsi que la capacité supposée à obtenir / renouveler les licences, autorisations, certificats et permis existants.

Les biens consommables et les stocks sont normalement exclus.

Fonds de commerce spécifique (de l'exploitant actuel)

2.9 Valeur des bénéfices dépassant les attentes du marché susceptible de disparaître lors de la cession de l'**immeuble lié à une exploitation commerciale**, conjointement avec des facteurs financiers spécifiquement liés à l'exploitant actuel, tels que la fiscalité, la politique d'amortissement, les coûts d'emprunt et le capital investi.

Exploitant raisonnablement efficace (ERE)

2.10 Concept selon lequel l'évaluateur part du principe que les participants sur le marché sont des exploitants compétents menant efficacement des activités sur place. Il porte sur l'estimation du potentiel commercial plutôt que sur l'adoption du niveau d'exploitation réel obtenu avec le propriétaire existant et il exclut par conséquent le fonds de commerce personnel.

Capital du locataire

2.11 Cet élément d'information pourra inclure, par exemple, l'ensemble des consommables, l'achat de stock et le fonds de roulement.

Immeuble lié à une exploitation commerciale

2.12 Tout type de *propriété immobilière* conçue pour un type d'activités spécifique dont la valeur reflète le potentiel commercial de ce type d'activités.

Potentiel commercial

2.13 Futur bénéfice, dans le cadre d'une évaluation du bien immobilier, qu'un ERE s'attend à pouvoir tirer de l'occupation du bien. Ce potentiel peut être supérieur ou inférieur aux données historiques récentes du bien. Il reflète un ensemble de facteurs comme l'emplacement, la conception et le caractère, le niveau d'adaptation et l'historique commercial de l'immeuble dans la conjoncture de marché en vigueur, lesquels facteurs sont propres au bien immobilier.

3 Évaluation selon la méthode des bénéfices

3.1 L'évaluation selon la méthode des bénéfices se déroule en plusieurs étapes :

Étape 1 : Le JCAM susceptible d'être généré sur le site du bien immobilier par un ERE est évalué.

Étape 2 : Le cas échéant, la marge brute potentielle résultant du JCAM est évaluée.

Étape 3 : Le JBEM est évalué. Les coûts et provisions à faire figurer dans l'évaluation doivent refléter ceux à attendre de l'ERE - qui sera l'acquéreur ou l'exploitant du bien immobilier le plus probable si celui-ci est proposé sur le marché.

Étape 4 :

- [a] Pour évaluer la *valeur vénale* du bien, le JBEM est capitalisé au taux de rendement approprié reflétant le risque et les avantages du bien et de son potentiel commercial. Des éléments justifiant des transactions de marché comparables seront analysés et appliqués.
- [b] La *valeur vénale* peut, à l'initiative de l'évaluateur, se fonder sur le principe selon lequel un nouvel exploitant entrant pourra s'attendre, en réalisant des modifications ou des extensions, à améliorer le potentiel commercial. Le JCAM estimé par l'évaluateur à l'étape 1 intégrera implicitement ce principe. Dans ce cas, une provision appropriée doit être constituée sur la base du chiffre résultant de l'étape 4 de façon à refléter les coûts de réalisation des modifications ou des extensions et le délai de réalisation du JCAM. De la même façon, si le bien immobilier a besoin d'être réparé et/ou décoré pour permettre à l'ERE de réaliser le JCAM, une provision

appropriée sera constituée sur la base du chiffre résultant de l’étape 4[a] afin de refléter le coût de ces réparations et décorations.

- (c) Pour évaluer la **valeur locative de marché** en vue d’une nouvelle location, le montant du loyer payable suite à une révision de loyer ou le caractère raisonnable de la fixation du loyer effectif [notamment au moment de préparer une évaluation des investissements], une provision sera constituée sur la base du JCAM afin de refléter un rendement sur le capital du locataire investi dans l’entité opérationnelle –ex : le coût des stocks et le fonds de roulement. Le montant obtenu est appelé « solde divisible ». Il est réparti entre le propriétaire et le locataire en fonction des risques et avantages respectifs, la part du propriétaire représentant le loyer annuel.

3.2 Certaines approches plus vastes ou plus détaillées de l’évaluation selon la méthode des profits peuvent être appropriées, notamment pour certains **immeubles liés à une exploitation commerciale** plus grands ou plus complexes. Les évaluations de la valeur actualisée nette et les différents flux de revenus peuvent être pris en considération. Ces informations facilitent l’analyse et l’examen des performances commerciales historiques et actuelles ainsi que des prévisions qui pourront révéler des augmentations ou des baisses des opérations effectives. Ceci peut permettre de se forger une opinion sur le JCAM et le JBEM susceptibles d’être réalisés par un acheteur ou un ERE potentiel.

3.3 Il est important que l’évaluateur intervienne régulièrement sur le marché concerné, car une connaissance pratique des facteurs affectant ce marché est absolument nécessaire.

3.4 Lors de la préparation d’une évaluation d’un **immeuble lié à une exploitation commerciale**, il est essentiel que l’évaluateur examine le résultat cumulé des différentes étapes du processus d’évaluation. Il convient de tenir compte de l’expérience générale de l’évaluateur et de sa connaissance du marché.

4 Hypothèses particulières pour l’évaluation

4.1 Un **immeuble lié à une exploitation commerciale** sera généralement évalué à sa **valeur vénale** ou à sa **valeur locative de marché** mais il est souvent demandé aux évaluateurs de donner une évaluation soumise à des **hypothèses particulières**. Les **hypothèses particulières** sont habituellement les suivantes :

- (a) partant du principe que l’exploitation commerciale a cessé et qu’aucun registre des opérations n’est à disposition des acheteurs ou locataires potentiels ;
- (b) partant du même principe que le principe (a) mais en supposant également que les stocks ont été supprimés ;
- (c) comme entité opérationnelle entièrement équipée qui doit encore réaliser des opérations commerciales [également connue sous le nom d’évaluation « Jour 1 »] ;
et
- (d) sous réserve des projections d’opérations énoncées, en supposant qu’elles soient avérées. Cette approche est appropriée lorsque l’aménagement du bien immobilier est pris en considération.

5 Méthode d’évaluation applicable à une entité opérationnelle entièrement équipée

5.1 L’évaluation d’un *immeuble lié à une exploitation commerciale* en tant qu’entité opérationnelle entièrement équipée suppose nécessairement que la transaction porte sur la location ou sur la vente du bien immobilier, conjointement avec les stocks, les licences, etc. nécessaires à la poursuite de l’exploitation commerciale.

5.2 Toutefois, il convient de faire attention, car cette *hypothèse* ne signifie pas nécessairement que tous les stocks seront inclus dans l’évaluation du bien immobilier. À titre d’exemple, certains équipements pourront être détenus par des *tiers* et dès lors seront exclus du bien objet de l’évaluation. Toute *hypothèse* formulée relativement aux stocks inclus dans l’évaluation sera clairement définie dans le rapport.

5.3 Certains actifs corporels essentiels au fonctionnement de l’entité opérationnelle n’appartiennent pas au propriétaire du terrain et des bâtiments ou font l’objet de contrats de crédit bail ou de charges séparé(e)s. Dans ce cas, l’évaluateur peut émettre l’*hypothèse* selon laquelle les propriétaires des actifs corporels concernés ou le bénéficiaire des droits qui les grèvent consentiront à la cession desdits actifs dans le cadre d’une vente de l’entité opérationnelle. À défaut d’assurance d’une telle *hypothèse*, l’évaluateur étudiera soigneusement l’impact potentiel sur l’évaluation de l’absence de ces éléments d’actif pour l’acquéreur ou le locataire de l’entité opérationnelle et commentera les conséquences dans le rapport.

5.4 Lorsque des *immeubles liés à une exploitation commerciale* sont vendus ou loués en tant qu’entités opérationnelles entièrement équipées, l’acheteur ou l’exploitant devra normalement renouveler les licences ou autres autorisations réglementaires et se substituer à l’ancien bénéficiaire pour ce qui est des certificats et permis existants. Si l’évaluateur émet une *hypothèse* différente, celle-ci doit être clairement mentionnée dans le rapport comme *hypothèse particulière*.

5.5 À défaut d’un examen des licences, autorisations, certificats et permis afférents au bien immobilier ou à défaut de vérification d’autres informations, les *hypothèses* émises doivent être consignées dans le rapport accompagnées d’une mention à l’effet que leur existence doit être vérifiée par les conseillers juridiques du client.

6 Évaluation du potentiel commercial

6.1 Une distinction doit être faite entre la *valeur vénale* d’un *immeuble lié à une exploitation commerciale* et la *valeur subjective d’investissement* – ou sa *valeur* – pour l’exploitant concerné. L’exploitant estime la *valeur* à partir des bénéfices nets actuels et potentiels générés par l’exploitation de l’entité opérationnelle dans son cadre actuel. L’exploitant actuel peut, certes, constituer un acquéreur potentiel sur le marché mais l’évaluateur doit aussi apprécier les besoins et les bénéfices pouvant être dégagés par tous les autres acquéreurs potentiels ainsi que la dynamique du marché pour se faire une opinion sur la valeur de cet immeuble particulier.

6.2 Un *immeuble lié à une exploitation commerciale* est considéré comme une entité commerciale individuelle évaluée d’après une hypothèse supposant une continuité de l’activité.

6.3 Lors de l'estimation du potentiel commercial futur, l'évaluateur ne doit pas tenir compte de la part du chiffre d'affaires et des coûts imputables exclusivement aux circonstances personnelles ou aux compétences, à l'expertise, à la réputation et/ou à la marque de l'exploitant existant. Toutefois, il doit inclure tout potentiel commercial complémentaire pouvant être réalisé sous la direction d'un ERE reprenant le bien immobilier à la **date d'évaluation**.

6.4 L'évaluateur devra comparer les performances commerciales effectives avec des types d'**immeuble lié à une exploitation commerciale** et modes d'exploitation similaires. Il devra donc avoir une bonne connaissance de la rentabilité relative de ce type de bien immobilier. L'évaluateur d'un **immeuble lié à une exploitation commerciale** doit vérifier si, par rapport à des transactions et des **immeubles liés à une exploitation commerciale similaires**, l'actuel niveau d'exploitation correspond au JCAM dans les conditions de marché actuelles. Le cas échéant, les comptes d'exploitation effectifs du bien immobilier soumis à l'évaluation et ceux de biens immobiliers similaires peuvent avoir à être ajustés de façon à refléter les circonstances propres à l'ERE.

6.5 Pour de nombreuses entités commerciales, le seul moyen de céder l'activité réside dans la vente d'actifs détenus en toute propriété ou pris à bail dans le bien immobilier. De telles opérations peuvent servir d'éléments de comparaison pour l'**évaluation d'immeubles lié à une exploitation commerciale**, dans la mesure où l'évaluateur parvient à déterminer et à déduire la valeur des composantes de la transaction non pertinentes, tels les stocks, les biens consommables, la trésorerie, les éléments de passif et les **actifs incorporels** [comme les marques commerciales ou les contrats dans la mesure où l'ERE n'en disposera pas].

6.6 Les changements affectant la concurrence peuvent sérieusement porter préjudice à la rentabilité et, par conséquent, à la valeur. L'évaluateur doit bien mesurer l'impact des niveaux de concurrence actuels et futurs attendus. S'il prévoit un changement important par rapport à la situation actuelle, il doit en faire clairement mention dans le rapport en ajoutant des commentaires concernant l'impact général éventuel sur la rentabilité et la valeur.

6.7 Des facteurs extérieurs, tels que la construction d'une nouvelle route ou la modification de la réglementation pertinente, peuvent également avoir un impact très important sur la valeur d'un **immeuble lié à une exploitation commerciale**.

6.8 Chaque fois que les coûts de l'acheteur doivent se refléter dans l'évaluation [généralement en cas d'évaluations des investissements], l'**approche** normale **fondée sur le marché** doit être adoptée et un commentaire approprié doit figurer dans le rapport.

6.9 Lorsque le bien immobilier fait l'objet d'une exploitation commerciale et que cette dernière est appelée à se poursuivre, il en sera rendu compte dans l'évaluation comme suit :

Valeur vénale [ou valeur locative de marché] en tant qu'entité opérationnelle totalement équipée compte tenu du potentiel commercial correspondant sous réserve de toutes hypothèses convenues ou particulières... [qui doivent être clairement énoncées].

7 Méthode d’évaluation applicable à un immeuble non commercial

7.1 Le processus d’évaluation pour un immeuble non commercial est le même que celui présenté dans le paragraphe 5, Méthode d’évaluation applicable à une entité opérationnelle entièrement équipée. Toutefois, lorsque le bien immobilier est vacant à la suite d’une cessation d’activité ou parce qu’il s’agit d’un bien neuf sans aucun historique commercial, l’évaluateur peut émettre d’autres *hypothèses*. Ainsi, un bien immobilier vacant dont une bonne partie voire la totalité de ses stocks ont été déménagés ou un bien immobilier neuf dont les stocks n’ont pas encore été installés peut encore être évalué en fonction de son potentiel commercial.

7.2 La cessation d’activité d’une entité opérationnelle et la suppression de tout ou partie des stocks sont susceptibles d’avoir un impact sur la valeur du bien immobilier. L’évaluateur devra donc indiquer la valeur du bien d’après une ou plusieurs *hypothèses particulières* mais dans l’hypothèse d’une situation identique. C’est notamment le cas lorsque l’évaluateur conseille un établissement de prêt quant à la valeur d’un *immeuble lié à une exploitation commerciale* à titre de garantie du prêt. Les différences pourront par exemple refléter les coûts et le temps consacrés à l’achat et à l’installation des stocks, à l’obtention de nouvelles licences, à la désignation du personnel et à la réalisation du JCAM.

7.3 Lorsque le bien immobilier est vide, il en sera rendu compte dans l’évaluation comme suit :

Valeur vénale [*ou valeur locative de marché*] du bien immobilier vide compte tenu du potentiel commercial correspondant sous réserve des hypothèses particulières suivantes... [*qui doivent être clairement énoncées*].

8 Répartition

8.1 L’évaluateur pourra être appelé à fournir une répartition indicative d’une évaluation ou d’un prix de transaction pour :

- l’analyse en tant qu’élément de comparaison ;
- l’inclusion dans les *états financiers* conformément aux normes comptables applicables ;
- les prêts garantis ; ou
- des fins fiscales.

8.2 Toute répartition de la *valeur vénale* portera généralement sur :

- les terrains et constructions reflétant le potentiel commercial ; et
- les stocks.

8.3 Au moment de tenir compte de la répartition d’un prix de transaction, notamment lorsque la vente s’effectue par le biais d’un transfert d’actions dans une société à responsabilité limitée, l’évaluateur doit faire preuve de prudence car la transaction pourra, outre les éléments énumérés au paragraphe 8.2, refléter ce qui suit :

- les *stocks*, les consommables et la trésorerie ;
- les *actifs* incorporels ; et

- les éléments de passif comme les salaires, les taxes, les dettes, etc.

8.4 Les répartitions à des fins fiscales doivent être conformes à la législation spécifique et ne relèvent pas du cadre de la présente application.

9 Évaluation à des fins d'investissement

9.1 La méthode fondamentale applicable à l'évaluation d'un *immeuble lié à une exploitation commerciale* à des fins d'investissement est la même que pour n'importe quelle autre catégorie de bien immobilier. Lorsque l'investissement concerne un portefeuille ou un groupe de biens immobiliers, la section VPGA 8, Évaluation des portefeuilles, ensembles et groupes de biens immobiliers, s'applique.

9.2 Pour évaluer un *immeuble lié à une exploitation commerciale* à des fins d'investissement, l'évaluateur doit estimer le JCAM et le JBEM conformément aux dispositions du paragraphe 3.1. Il est également nécessaire d'évaluer la *valeur locative de marché* du bien immobilier de façon à déterminer la sécurité du flux de revenu ainsi que le potentiel de croissance. Le montant du loyer payable et la révision du loyer seront déterminés par les modalités du bail existant ou proposé.

9.3 Le taux de rendement adopté pour les évaluations à des fins d'investissement diffère de celui s'appliquant aux évaluations de biens immobiliers libres de toute occupation. Le taux de rendement des investissements sera généralement déterminé par les transactions portant sur des investissements similaires. Du fait des différentes caractéristiques des *immeubles liés à une exploitation commerciale* et du large éventail des conditions de bail, il convient évidemment de porter l'analyse sur des transactions comparables.

9.4 L'évaluateur intègre le mobilier et l'ameublement du propriétaire aux terrains et aux constructions mais probablement pas les stocks qui appartiennent généralement au locataire professionnel. Toutefois, l'évaluateur doit souligner l'importance des stocks pour le potentiel commercial et la valeur du bien immobilier.

VPGA 5 – Évaluation d’installations techniques et d’équipements

1 Champ d’application

1.1 Les présentes Recommandations sur les d’évaluation - application (VPGA) fournissent un supplément d’informations sur la mise en œuvre de la norme d’évaluation **IVS 220 Installations techniques et Équipements**. Toutes les normes dont l’application est obligatoire apparaissent en **gras** dans le texte.

2 Contexte

2.1 Les installations techniques et équipements constituent une part importante de la catégorie d’actifs globale connue sous le nom d’immobilisations corporelles, mais présentent des caractéristiques particulières qui les distinguent de la plupart des types de *propriété immobilière*, ce qui détermine l’approche de catégorisation d’estimation et de communication de leur valeur. Les installations techniques et équipements peuvent également être fixés partiellement ou totalement à une *propriété immobilière*, et peuvent, en général, être enlevés ou déplacés. Certaines catégories d’actifs liées aux installations techniques et équipements peuvent avoir un taux d’amortissement plus faible ou moins linéaire que celui des *propriétés immobilières* en raison de l’évolution technologique rapide de certains segments du marché. La valeur peut varier considérablement selon que tel élément faisant partie des installations techniques ou équipements est évalué en association avec d’autres actifs au sein d’une unité opérationnelle ou à titre individuel en vue d’un échange ou selon qu’il peut être considéré sur site [sur place] ou en vue d’un enlèvement.

2.2 Les installations techniques et équipements peuvent globalement être divisés en trois catégories :

- **Installations techniques :** actifs liés à d’autres et pouvant comporter des éléments faisant partie de l’infrastructure industrielle, des services publics, des installations de service, des bâtiments spécialisés, des machines et des équipements, formant un assemblage spécialement dédié ;
- **Machines :** machines individuelles, ensemble ou parc de machines pouvant être utilisées, installées ou commandées à distance dans le cadre des procédés industriels ou commerciaux, de l’activité commerciale ou professionnelle de l’utilisateur [une machine est un appareil utilisé affecté à un procédé particulier] ; ou
- **Équipements :** terme englobant tous les autres actifs tel que les machines diverses, les outils, les installations, le mobilier et l’ameublement, les équipements commerciaux, les véhicules et le petit outillage contribuant à l’exploitation de

l’entreprise ou autre entité.

2.3 Les frontières entre ces trois catégories ne sont pas toujours faciles à établir et les critères employés peuvent varier en fonction du marché sur lequel les actifs sont utilisés, du but de l’évaluation et des standards comptables nationaux et internationaux applicables.

2.4 En règle générale, les actifs installés principalement pour assurer l’approvisionnement en services des bâtiments ou du personnel doivent être évalués comme faisant partie intégrante de l’actif immobilier s’ils sont inclus dans la vente du bien immobilier ou dans la classification du bilan. Il peut toutefois y avoir des exceptions à cette règle générale lorsque l’évaluation doit être insérée dans un bilan ou est conduite à des fins fiscales. Dans ce cas, le client peut demander une évaluation séparée de certains éléments des installations dédiées aux services du bâtiment ou des équipements connexes.

2.5 Lorsque l’évaluation est destinée à être insérée dans les *états financiers*, le traitement des immobilisations dans les comptes de la société donnent normalement des recommandations quant aux éléments particuliers des installations techniques et équipements qui peuvent être évalués séparément.

Toutefois, dans de nombreux cas, l’évaluateur devra préciser avec le client et les conseillers les éléments à inclure dans l’évaluation des installations techniques et équipements.

2.6 Lorsque différents évaluateurs sont en charge de l’évaluation des biens immobiliers et installations, une concertation minutieuse s’impose pour éviter toute omission ou double comptabilisation.

3 Installations techniques et équipements généralement inclus dans l’évaluation d’un actif immobilier

3.1 Ces installations techniques et équipements comprennent :

- les éléments associés à l’approvisionnement de l’actif immobilier en services (gaz, électricité, eau, égouts, protection anti-incendie et sécurité) ;
- les équipements de chauffage, d’eau chaude et de climatisation ne faisant pas partie intégrante d’un procédé ; et
- les structures et installations ne faisant pas partie des équipements d’exploitation, par exemple, les cheminées, les coffrets d’appareillage et les voies ferrées.

3.2 Parfois, les éléments normalement évalués avec les terrains et constructions peuvent être grevés de droits de *tiers*, par exemple, dans le cadre d’accords de crédit ou de contrats de crédit bail (voir paragraphe 5, Actifs grevés). L’évaluateur doit dans ce cas être particulièrement prudent et demander conseil au client et à ses conseillers sur le traitement à accorder à ces actifs, lequel peut varier en fonction des lois et de la juridiction concernées. Le cas échéant, une *hypothèse particulière* peut être requise. Elle sera convenue par écrit au début de la mission et sera émise dans le rapport d’évaluation.

4 Installations techniques et équipements évalués séparément

4.1 Les installations techniques et équipements évalués indépendamment de

l’actif immobilier peuvent être répartis dans des catégories générales d’actifs. Les « immobilisations » sont souvent définies par les normes comptables applicables dans le pays ou l’État concerné. Il peut être nécessaire d’identifier et d’évaluer séparément les différentes catégories, en fonction du but de l’évaluation.

4.2 Quelques exemples d’immobilisations :

- les installations techniques et machines d’exploitation et de production ;
- le mobilier et l’ameublement ;
- le matériel de bureau, ordinateurs compris ;
- le mobilier de bureau ;
- les véhicules et les infrastructures de transport ; et
- les installations mobiles.

4.3 Exemples de cas limites qui ne peuvent pas être toujours considérés comme des « immobilisations » :

- les éléments dédiés aux produits [par exemple : moules, gabarits et matrices] ;
- les pièces détachées ;
- les logiciels d’exploitation, licences et autorisations ;
- les stocks ;
- les marchandises ;
- les entrepôts ; et
- les travaux en cours.

4.4 Même si les *actifs incorporels* ne relèvent pas de la définition des installations techniques et équipements, les deux catégories d’actifs sont souvent utilisées de concert, ce qui peut avoir un impact sur leurs valeurs séparées et/ou composites. Dans ce cas, l’évaluateur doit établir les *hypothèses* appropriées à cet égard [de préférence au début de la mission], avant de communiquer une évaluation. Les évaluateurs doivent également avoir conscience du fait que la définition des *actifs incorporels* peut varier en fonction des lois, des pratiques locales et des standards comptables. Voici quelques exemples d’*actifs incorporels* :

- les registres commerciaux et administratifs, les plans, les modèles et les données techniques ;
- les licences et autorisations ;
- les logiciels ;
- les licences, les systèmes d’exploitation, le *fonds de commerce*, le savoir-faire, les brevets, les marques commerciales et autre propriété intellectuelle.

5 Actifs grevés

5.1 Les installations techniques et équipements font souvent l’objet d’accords de financement ou de contrats de crédit bail. Lesdits accords de financement varient du simple contrat de location-vente à des accords de financements transfrontaliers, plus complexes. L’évaluateur doit donc déterminer la base à prendre en compte pour l’établissement du rapport et toutes les *hypothèses particulières* nécessaires au début de

la mission, ou convenir d’**hypothèses** et documenter ces dernières au fur et à mesure de la mission. Les conditions de tout accord de location-vente, les parties prenantes et les conditions commerciales environnantes devront notamment être prises en compte, ce qui pourrait conduire l’évaluateur à contacter d’autres conseillers à ce sujet.

5.2 Les normes comptables nationales et internationales, ainsi que les règles établies par les organismes de réglementation des prêts concernant le traitement des actifs loués/ financés sont régulièrement soumises à révision ou modification. L’évaluateur doit donc clairement déterminer la base et l’étendue de son travail par rapport auxdites règles et normes, afin de s’assurer que l’évaluation qui en résultera sera adaptée aux circonstances.

6 Principaux aspects

6.1 Lors de l’évaluation des installations techniques et équipements selon le principe de la **valeur vénale**, l’évaluateur doit, aux termes du **paragraphe 1.2, Valeur vénale**, de la section **VPS 4**, préciser si les actifs sont évalués dans l’hypothèse de leur maintien sur le lieu d’exploitation ou de leur enlèvement (dans leur totalité ou sous forme d’éléments séparés). D’autres **hypothèses** peuvent également être requises, selon le but de l’évaluation.

Voici quelques exemples :

le mode de mise en vente du bien [par ex. dans sa totalité ou sous forme d’éléments séparés] ;

- la méthode de vente supposée ;
- les questions environnementales ;
- toute restriction concernant le mode de mise en vente [par ex. lorsque les conditions de bail interdisent la vente aux enchères]
- la prise en charge par l’acquéreur ou le vendeur des coûts de mise hors service ou d’enlèvement ; et
- la dotation éventuelle aux provisions au titre des coûts de remplacement après un enlèvement et, le cas échéant, la partie qui va en assumer le coût.

6.2 Lors d’une évaluation réalisée en vue de la vente séparée des installations techniques et équipements, d’une part, et du bien immobilier où ils se trouvent, d’autre part, les délais disponibles pour la mise sur le marché et la cession peuvent être limités [par ex. en cas d’expiration imminente d’un contrat de bail portant sur le bien ou de survenance d’un évènement antérieur tel qu’une insolvabilité]. Si l’évaluateur considère que ces délais sont insuffisants pour une mise sur le marché en bonne et due forme, comme indiqué dans la méthodologie relative à la **valeur vénale**, il pourra émettre une **hypothèse particulière** dans le rapport. Cependant, l’évaluateur sera toujours tenu de communiquer la **valeur vénale** de référence en premier lieu, avant de formuler ses recommandations commerciales [qui sortiront du cadre du « Red Book »] quant au prix de vente probable et à la considération d’un éventail de circonstances plus large. L’évaluateur ne doit pas parler dans ce cas de valeur de vente forcée [voir **VPS 4 paragraphes 4.6 à 4.10, Évaluations reflétant une contrainte de commercialisation réelle ou anticipée, et ventes forcées**], à moins que l’utilisation de cette expression ne soit requise dans la juridiction dans laquelle l’évaluateur présentera son rapport [par exemple : les Pays-Bas].

6.3 Si, d’après l’évaluateur, malgré l’absence de toute contrainte à la **date d’évaluation**, un

client demande un avis sur l’impact éventuel d’une telle limitation de la durée de mise sur le marché, l’évaluateur peut néanmoins fournir une **valeur vénale** sous réserve de l’émission d’une **hypothèse particulière** dans le rapport avec indication des limites temporelles supposées et des raisons correspondantes, à condition de mentionner en premier lieu la **valeur vénale** non limitée. Cela vaut particulièrement pour les missions en rapport avec un prêt sur actif, une saisie ou une insolvabilité.

6.4 Les conditions de **visite** énoncées à la section **VPS 2, Visites et investigations**, sont, pour la plupart, applicables aux installations techniques et équipements. Pour procéder à une évaluation, l’évaluateur doit commencer par faire le point sur certains aspects tels que le type, les spécificités, la capacité et l’objet des éléments, puis tenir compte de facteurs tels que l’ancienneté, le rendement, l’état, l’obsolescence économique et fonctionnelle ainsi que de la durée de vie économique utile totale et restante estimée.

6.5 Comme dans le cas de l’évaluation des autres catégories d’actifs, compte tenu de l’éventail très large et complexe d’installations techniques et d’équipements (et des segments de marché correspondant sur lesquels ils sont utilisés), l’évaluateur aura du mal à établir tous les faits importants susceptibles d’avoir un impact sur l’évaluation, et il sera même parfois dans l’impossibilité de le faire. Par conséquent, l’étendue de ses investigations et toute **hypothèse** retenue dans l’évaluation devront être convenues avec le client en début de mission (dans la mesure de ce qui est raisonnablement prévisible) et figurer dans le rapport.

6.6 De même, dans certaines situations, des facteurs afférents à d’autres catégories d’actifs (tels que les terrains et constructions) auront un impact sur l’évaluation des installations techniques et équipements. C’est notamment le cas lorsque le bien, occupé dans le cadre d’un bail à court terme, fait l’objet de propositions de redéveloppement ou lorsque les installations techniques doivent être décontaminées avant enlèvement en raison de la pollution du terrain.

7 Mesures réglementaires

7.1 Les activités industrielles font souvent l’objet d’une législation et de réglementations spécifiques. Tout non-respect de ces exigences légales peut entraîner l’interdiction d’exploiter les installations techniques et équipements concernés. Nombre d’entre elles ont spécifiquement trait aux installations techniques et aux procédés examinés, et renvoient à des réglementations et législations locales et nationales de plus grande portée. Aux fins de l’évaluation, l’évaluateur doit donc prendre en compte la nature des installations techniques et de l’activité, ainsi que le but de l’évaluation et son étendue, pour déterminer la portée des investigations à mener sur la mesure réglementaire susceptible d’avoir une influence sur l’évaluation.

7.2 En cas de doute quant au respect de toute réglementation concernant la valeur des installations techniques et équipements, l’évaluateur doit discuter de la question avec le client et ses conseillers, et consigner les conclusions de ces discussions dans le rapport, en acceptant d’émettre des **hypothèses** ou bien de respecter des engagements pris en matière de conformité, d’après les recommandations du client et de ses conseillers.

VPGA 6 – Évaluation d’actifs incorporels

1 Champ d’application

1.1 Dans le cadre de l’évaluation des *actifs incorporels*, l’évaluateur est tenu de suivre la norme **IVS 210, Actifs incorporels**. Celle-ci traite de l’évaluation des actifs incorporels impliqués dans les acquisitions, les fusions et les ventes d’entreprises ou de parties d’entreprises, et les achats et les ventes d’actifs incorporels. Les présentes Recommandations sur les pratiques d’évaluation – application (VPGA) fournissent des indications supplémentaires sur la mise en œuvre pratique de l’**IVS 210 Actifs incorporels**. Toutes les normes dont l’application est obligatoire apparaissent en **gras** dans le texte.

2 Introduction

2.1 Le **paragraphe C1** de l’**IVS 210 Actifs incorporels** définit l’*actif incorporel* comme un « actif non monétaire caractérisé par ses propriétés économiques. Il n’a pas de substance physique, mais confère à son propriétaire des droits et des avantages économiques ». Il s’agit donc d’un actif capable d’être séparé de son entité pour être vendu, transféré, concédé sous licence, loué ou échangé seul ou avec un actif ou un passif connexe, ou en association avec un contrat. Tout *actif incorporel* non identifiable issu de droits contractuels ou légaux, que ces derniers soient séparables ou non, ou associé à d’autres droits et obligations, relève généralement de la définition de « **fonds de commerce** ».

2.2 Principales catégories d’*actifs incorporels* :

- actifs liés à la commercialisation
généralement associés à la commercialisation ou la promotion des produits ou services d’une société [marques, dénominations commerciales, présentations commerciales, noms de domaine, titres de journaux, accords de non-concurrence] et principalement utilisés à cet effet
- actifs liés au client ou au fournisseur
découlent des relations ou des contacts avec les clients et les fournisseurs ; utilisés dans le cadre des services de développement, d’approvisionnement, de gestion et de maintenance destinés aux clients d’une société [listes de clients, carnet de commande ou de production, contrats conclus avec les clients et relations connexes, relations non contractuelles avec les clients]
- actifs liés au domaine artistique
découlent de produits ou services protégés par un droit contractuel ou légal [droit

d’auteur et de dessins], et donnent lieu à des avantages tels que des redevances liées à des œuvres artistiques [pièces, opéras, ballets, livres, magazines, journaux, œuvres musicales, images, photographies, vidéos, films, programmes télévisés]

actifs liés aux technologies

représentent la valeur des innovations ou avancées technologiques, et peuvent découler de droits non contractuels permettant l’utilisation de technologies, ou être protégés par des droits contractuels ou légaux [technologies brevetées, logiciels informatiques, technologies non brevetées, bases de données, secrets commerciaux, projets de recherche et développement en cours, procédés de fabrication et savoir-faire].

2.3 Les *actifs incorporels* peuvent être ou non fondés obtenus dans le cadre de contrats. Les actifs incorporels fondés sur des contrats représentent la valeur des droits découlant d’arrangements contractuels [accords de licence, de redevance et de moratoire ; contrats de publicité, de construction, de gestion, de service ou d’approvisionnement ; permis de construire ; contrats de franchise ; droits d’exploitation et de diffusion ; droits d’utilisation contractuels autres que ceux expressément classifiés ou considérés comme des actifs corporels ; contrats de service après-vente ; et contrats de travail].

2.4 Un *actif incorporel* majeur constitue un *fonds de commerce*. Le paragraphe C11 de l’**IVS 210 Actifs incorporels** définit le *fonds de commerce* comme des avantages économiques futurs découlant d’une entreprise, d’une participation dans une entreprise ou de l’utilisation d’un groupe d’actifs non séparable ». Parmi les avantages apportés par le *fonds de commerce* figurent les synergies propres à une entreprise à l’issue d’un regroupement d’entreprises. En voici quelques exemples : les économies d’échelle qui ne sont pas reflétées dans la valeur d’autres actifs ; les perspectives de croissance telles que l’expansion vers de nouveaux marchés ; et le capital organisationnel tel que les bénéfices tirés d’un réseau. Le *fonds de commerce* correspond, la plupart du temps, au montant restant après déduction de la valeur des autres *actifs corporels* et *incorporels* identifiables de la valeur globale de l’entreprise.

2.5 Les *actifs incorporels* se différencient les uns des autres par leurs caractéristiques [propriétaire, fonction, position sur le marché et image]. Par exemple, les marques de chaussures peuvent être caractérisées par leur couleur et leur style particuliers, ainsi que par leur prix. En outre, bien que des *actifs incorporels* relevant de la même catégorie puissent avoir des caractéristiques communes, ils présenteront également des caractéristiques qui les différencieront les uns des autres.

2.6 Il est important que l’évaluateur participe régulièrement à l’évaluation d’*actifs incorporels*, car une connaissance pratique des facteurs affectant un bien immobilier, un actif, une entreprise ou une action donnée est absolument nécessaire.

3 Termes du contrat

3.1 L’éventail des connaissances des clients en matière d’évaluation peut varier considérablement, en allant de ceux qui ont une connaissance approfondie des modalités d’évaluation des droits de propriété incorporelle et des *actifs incorporels*, à ceux qui ignorent tout des termes employés et des concepts appliqués par les évaluateurs d’*actifs incorporels*.

3.2 Il est impératif que les **termes du contrat** soient compris et acceptés par l’évaluateur et le client avant le début de la mission. Il convient d’identifier tous les actifs contributifs ou supplémentaires et de confirmer s’ils doivent ou non être pris en compte dans l’évaluation. Un actif contributif est celui utilisé conjointement avec l’actif évalué pour générer des flux de trésorerie. En cas d’exclusion d’un actif contributif, il convient de préciser si ledit actif incorporel sera évalué séparément.

3.3 L’évaluateur peut élaborer des lettres de mission types utilisables quel que soit le type de mission d’évaluation. Lorsque l’évaluation doit satisfaire aux normes d’évaluation énoncées dans le « Red Book » de la RICS, l’évaluateur doit définir des **termes de contrat** qui tiennent compte des conditions minimales énoncées au **paragraphe 7, Termes du contrat** de la section **PS 2**, et au **paragraphe 1, Termes a minima du contrat** de la section **VPS 1**.

Dans certaines situations, il peut arriver que le droit lié au bien personnel à évaluer soit partagé avec d’autres, auquel cas il conviendra d’en faire clairement mention.

4 Concepts d’évaluation

4.1 Il est important de comprendre les raisons à l’origine de l’évaluation d’un **actif incorporel**, celle-ci pouvant être requise à des fins très diverses, par exemple à des fins d’information financière, d’imposition, de missions réalisées dans le secteur public, de transactions et d’introductions en bourse, d’attestations d’équité, d’ententes bancaires, d’insolvabilité et d’administration, de gestion des connaissances, ou d’examen du portefeuille. L’objectif de l’évaluation renverra à différentes bases d’évaluation, certaines régies par le droit et la jurisprudence, et d’autres par les normes nationales et internationales adoptées par les pratiques professionnelles en matière d’évaluation.

4.2 Les **bases de valeurs** généralement adoptées pour ce type d’évaluation (toutes ne sont pas reconnues par les IVS ou le « Red Book ») sont la juste valeur, la **juste valeur** de marché, **valeur vénale**, et la valeur normale. L’évaluateur doit respecter les exigences du **paragraphe 1, Application** obligatoire de la section **PS 1**, en cas d’évaluation écrite.

4.3 Les évaluations réalisées sur un même actif peuvent être différentes selon les règles et les pratiques adoptées. Par exemple, au vu des règles établies en matière d’évaluation fiscale, une autorité fiscale peut envisager l’évaluation sous un angle différent de celui qu’une partie à un litige, un partenaire dans le cadre d’une fusion ou un **acquéreur de convenance** adopterait.

4.4 Exception faite des situations dans lesquelles des indices sérieux indiquent que cela n’est pas le cas, l’évaluation sera préparée sur la base du principe dit « de continuité d’exploitation » et en partant du principe que l’actif continuera d’avoir une durée de vie utile dans un avenir prévisible. Dans certains cas, cette durée sera déterminée en fonction des prescriptions légales, ou aux termes de tout accord ou protocole pertinent régissant l’actif concerné. Toutefois, dans le cadre d’une information financière, la valeur d’un **actif incorporel** dont la suppression ou l’abandon est prévu, pourrait devoir être prise en compte.

4.5 Dans de nombreux cas, l’adoption de plusieurs méthodes d’évaluation peut s’avérer nécessaire, notamment lorsque les informations ou preuves fournies sont insuffisantes. Dans ce cas, l’évaluateur peut utiliser d’autres méthodes, dont les données seront pondérées, afin de produire son rapport d’évaluation final.

5 Vérification préalable à l'évaluation

5.1 Conformément aux dispositions du **paragraphe 3, Qualifications du membre** de la section **PS 2**, l'évaluateur doit disposer des compétences nécessaires et être suffisamment qualifié pour pouvoir entreprendre l'évaluation d'un **actif incorporel**. L'évaluateur ne doit pas envisager de procéder à l'évaluation sans une bonne connaissance des questions suivantes :

- les droits des propriétaires de l'actif évalué ;
- l'histoire de l'actif évalué, et les activités associés à l'actif évalué ;
- selon le cas, la situation dans le secteur concerné, les perspectives économiques générales et les facteurs politiques.

5.2 Pour aider l'évaluateur à mieux comprendre l'actif ou les actifs évalué(s), il convient de communiquer, si possible, les informations suivantes :

- les derniers états financiers associés à l'actif évalué, et le détail des projections ou prévisions actuelles et antérieures ;
- une description et l'historique d'utilisation de l'actif évalué, ainsi que les protections juridiques et droits légaux y étant associés (en prenant soin de divulguer la mesure dans laquelle lesdits droits légaux ont été évalués) ;
- des informations concernant l'actif, accompagnées de pièces justificatives (ex. : enregistrements, demandes territoriales, stratégie marketing, recherche et développement technique, documentation, graphiques et manuels) ;
- les autres accords connexes ;
- le détail des activités précises utilisant l'**actif incorporel** ;
- les rapports d'évaluation antérieurs ;
- le(s) produit(s) négociés avec, soutenus ou développés par l'entreprise et les actifs incorporels ;
- l'identification de toute personne autorisée à utiliser l'**actif** ou les **actifs incorporel(s)**, ou qui pourrait être ultérieurement autorisée à le faire ;
- le(s) marché(s) d'intervention et les concurrents de la société, les obstacles à toute entrée sur ces marchés, les plans d'affaires et de commercialisation, la diligence raisonnable exercée ;
- le détail des licences, des alliances stratégiques et des co-entreprises ;
- si des accords contractuels sont susceptibles d'être cédés ou transférés avec un **actif incorporel** ou un accord de redevance ;
- une liste des principaux fournisseurs et clients ;
- les objectifs, les développements ou les tendances prévues dans l'industrie et la manière dont ceux-ci sont susceptibles d'affecter la société ou l'actif ;
- les règles comptables ;
- une analyse des forces, faiblesses, possibilités et menaces (analyse SWOT) ;
- les principales conditions de marché (ex. : monopole ou position dominante sur le marché, part de marché)
- les principaux projets de dépenses en capital ;
- la position occupée par les concurrents ;

- les tendances saisonnières ou cycliques ;
- les modifications technologiques apportées à l'actif ;
- la vulnérabilité de toute source de matières premières ou de tout contrat fournisseur ;
- si une acquisition ou une fusion récente a été pratiquée dans l'industrie aux alentours de la **date d'évaluation**, et les critères appliqués ;
- des informations concernant la gestion de la recherche et du développement [accords de confidentialité, accords de sous-traitance, formation et incitations]
- s'il existe un inventaire des actifs de propriété intellectuelle prévoyant l'étendue de la détention des droits de propriété intellectuelle (DPI), et les intérêts des **tierces parties** (le cas échéant)
- l'examen de licences comparables délivrées pour des actifs similaires.

5.3 Dans la mesure du possible, il conviendra de vérifier les faits et les informations utilisés au cours de l'évaluation, et de comparer les pratiques et performances de la société aux meilleures pratiques du secteur.

5.4 La plupart des informations sur lesquelles l'évaluateur fondera son évaluation seront transmises par le(s) client(s) et pourraient rendre impossible toute vérification. Le cas échéant, le rapport d'évaluation devra en faire clairement mention.

6 Méthode d'évaluation

6.1 Les trois principales méthodes ou approches d'évaluation reconnues peuvent s'appliquer à l'évaluation des **actifs incorporels**, à savoir la **méthode par comparaison**, la **méthode par le revenu**, et la **méthode par le coût**.

6.2 Pour chaque méthode d'évaluation, il incombe à l'évaluateur de procéder à une estimation de la durée de vie restante de l'actif. Il peut s'agir d'une durée déterminée, limitée par un contrat ou par la durée de vie habituellement retenue dans le secteur d'activité concerné, ou d'une durée indéterminée. L'estimation de la durée de vie utile de l'actif doit prendre en compte un certain nombre de facteurs juridiques, techniques, économiques et fonctionnels. L'espérance de vie présumée d'un actif concédé sous licence pour une période donnée peut se voir raccourcie si un produit concurrent supérieur entre sur le marché avant l'expiration de la licence. Le cas échéant, l'évaluateur devra en tenir compte.

Méthode par comparaison

6.3 Dans le cadre de la **méthode par comparaison**, la valeur d'un actif est déterminée par référence aux ventes ou offres de produits identiques ou similaires et à l'activité du marché. Cependant, il est rarement possible de trouver des preuves de transaction impliquant des actifs identiques.

6.4 La **méthode par comparaison** se décline en deux principales approches : l'« approche par les multiples de marché » et l'« approche par la comparaison de transactions équivalentes ».

6.5 L'approche par les multiples de marché consiste à comparer l'actif évalué à des données de référence telles que les taux de redevances pratiqués sur le marché. En appliquant cette méthode, les questions telles que les taux de redevances sont évaluées et ajustées en fonction des forces et des faiblesses de l'actif évalué par rapport à des actifs similaires. Les résultats sont ensuite appliqués aux données d'exploitation pertinentes liées à l'actif évalué afin de déterminer sa valeur. Il est souvent nécessaire de procéder à des ajustements des résultats obtenus pour refléter les différences de propriétés et de caractéristiques entre l'actif évalué et les autres actifs impliqués.

6.6 L'approche par la comparaison de transactions équivalentes utilise des données d'évaluation fondées sur l'historique des transactions opérées dans le secteur d'activité direct de l'actif évalué ou dans les secteurs d'activité connexes. Les résultats obtenus sont ensuite ajustés et appliqués aux données d'exploitation liées à l'actif évalué afin de déterminer sa valeur.

6.7 Dans certains secteurs d'activité, les actifs sont achetés et vendus conformément aux pratiques du marché ou aux règles empiriques établies, souvent [si ne c'est exclusivement] fondées sur les données ou volumes de chiffre d'affaires, et non sur les bénéfices. Lorsque de telles règles empiriques existent, l'évaluateur doit les prendre en compte.

Méthode par le revenu

6.8 La *méthode par le revenu* compte plusieurs variantes. Lorsque cette méthode est appliquée [en utilisant, par exemple, la méthode d'actualisation des flux de trésorerie (DCF)], la valeur d'un actif est déterminée par référence à la valeur de ses avantages économiques futurs. Ces avantages incluent les bénéfices, les économies de coûts, les déductions fiscales, et les produits tirés de sa cession.

6.9 Dans le cadre de l'évaluation d'un *actif incorporel*, la valeur de l'actif est déterminée en actualisant les flux de trésorerie attendus à leur valeur actuelle par application d'un taux de rendement comprenant un taux de rendement sans risque pour l'utilisation des fonds, le taux d'inflation prévu, et les risques associés à cet investissement précis. Le taux d'actualisation choisi se fonde généralement sur les taux de rendement associés aux investissements alternatifs de nature et de qualité équivalentes à la *date d'évaluation*.

6.10 La *méthode par le revenu* utilise également des méthodes telles que la méthode d'exemption de redevances, définie au **paragraphe C24** de l'**IVS 210 Actifs incorporels** comme étant une méthode qui estime « la valeur d'un actif incorporel [...] déterminée par référence à la valeur des redevances hypothétiques qui seraient économisées en possédant l'actif, plutôt qu'en obtenant auprès d'un tiers une licence pour l'utilisation de cet actif ».

6.11 Autre méthode pouvant être appliquée, la méthode des « bénéfices excédentaires multi périodes ». Cette méthode consiste à évaluer les avantages économiques d'un *actif incorporel* sur des périodes différentes en identifiant les flux de trésorerie associés à l'utilisation de l'actif et en déduisant une charge périodique reflétant un juste retour de l'utilisation des actifs contributifs.

6.12 La *méthode par le revenu* qui consiste à utiliser comme base de valeur la valeur productive capitalisée est couramment utilisée pour l'évaluation d'*actifs incorporels*. Une compréhension approfondie des bénéfices économiques et comptables, de leur relevé

historique et des prévisions faites en la matière est nécessaire dans chaque cas.

6.13 L’évaluation d’*actifs incorporels* et de droits de propriété intellectuelle repose sur des techniques permettant d’identifier les bénéfices spécifiquement associés à l’actif évalué, telles que la méthode de différenciation des bénéfices bruts, la méthode des bénéfices excédentaires, et la méthode des redevances. Une fois les bénéfices attribuables à l’actif évalué identifiés, les méthodes de capitalisation des bénéfices et d’actualisation des flux de trésorerie sont appliquées.

Méthode par le coût

6.14 Selon la *méthode par le coût*, la valeur d’un actif est déterminée par référence au coût de remplacement de cet actif par un actif similaire ou au coût de développement d’un actif similaire. Lorsque cette méthode est appliquée dans le cadre de l’évaluation d’un *actif incorporel*, il convient de prêter attention aux facteurs obsolescence, coût d’entretien et valeur temps de l’argent. Lorsque la *base de valeur* retenue pour l’évaluation est la *valeur vénale*, les indications d’obsolescence doivent être étayées par les données du marché.

7 Techniques de la valeur actuelle

7.1 Selon les techniques de la valeur actuelle [PVT], la valeur d’un actif est estimée en convertissant les flux de trésorerie futurs en une valeur actuelle, correspondant aux flux de trésorerie générés sur une certaine période par un actif, un groupe d’actifs ou une entreprise.

7.2 Points à prendre en compte :

- le nombre d’années concernées par l’application du flux de trésorerie ;
- le taux de rendement ou d’actualisation appliqué à la fin de la durée choisie ;
- le(s) taux d’actualisation retenu(s) ;
- si l’inflation est répercutée dans les flux de trésorerie ;
- les autres variables à prendre en compte dans le futur en ce qui concerne les flux de trésorerie ;
- le profil commercial de l’actif ;
- le rendement initial et le rendement effectif, le taux de rendement interne (TRI) et la valeur finale.

7.3 Lorsque les techniques de la valeur actualisée sont utilisées, il convient de prendre en compte des transactions équivalentes reflétant la même méthode d’évaluation. Les détails des transactions peuvent être plus difficiles à obtenir dans ce cas. Cependant, l’étude de ces transactions permettra de déterminer le taux d’actualisation à adopter, le TRI demandé et la méthode généralement adoptée par le marché.

7.4 Si l’évaluation porte sur un *actif incorporel* précis, l’évaluateur, avant d’établir un modèle détaillé de flux de trésorerie, devra déterminer la durée de vie restante et le taux de détérioration associés à l’utilisation de l’actif. En règle générale, la détermination de la durée de vie restante correspondra à la plus courte des durées suivantes :

- la durée de vie physique (dans le cas d’un actif corporel)
- la durée de vie fonctionnelle (dans le cas d’un actif corporel)
- la durée de vie technologique
- la durée de vie économique
- la durée de vie juridique.

7.5 Toute évaluation utilisant les techniques de la valeur actualisée devra donc contenir les éléments clés suivants : des prévisions financières permettant d’identifier le capital intellectuel et les bénéficiaires associés, ainsi que du taux d’actualisation (coût du capital). Les risques systématiques et spécifiques seront pris en compte, et la détermination du taux d’actualisation, dans le cadre de son application de base, exigera l’identification et l’application du coût du capital des flux de trésorerie connus et prévisionnels.

7.6 Une actualisation appropriée avec le coût moyen pondéré du capital (CMPC ou WACC) sera adoptée. Les deux éléments de base permettant de calculer le coût du capital sont le coût de la dette et le coût des capitaux propres. Pour faciliter le calcul du taux de rendement et des taux d’actualisation appropriés, l’évaluateur utilise un certain nombre de méthodes différentes, parmi lesquelles un modèle d’évaluation des actifs financiers (MEDAF), un modèle d’évaluation par arbitrage, et un rassemblement de techniques, selon les circonstances.

7.7 L’évaluateur peut être amené à évaluer des **actifs incorporels** dans un contexte donné de licence, par exemple, dans le cadre d’une concession de licences afférentes à une technologie ou à un brevet. La plupart des points abordés dans la présente application sont à prendre en compte dans le calcul du taux de rendement approprié inhérent au calcul du taux de redevance. Dans la pratique, tout ou partie des données d’évaluation suivantes sont prises en compte dans le calcul du taux :

- les licences existantes pour les actifs incorporels (méthode par comparaison)
- les normes de l’industrie applicables aux licences concédées pour des actifs similaires (**méthode par comparaison**)
- la répartition des bénéfices économiques tirés de l’utilisation, par exemple, de l’invention brevetée (parfois dénommée méthode des bénéfices disponibles ou méthode analytique)
- les pratiques en matière de concession de licences (méthodes empiriques).

7.8 L’évaluation dans le cadre d’une concession de licence porte sur certains points spécifiques tels que :

- la manière dont les autres licences pertinentes sont négociées ;
- l’**actif incorporel** et les éléments connexes ;
- la durée de l’accord de licence ;
- la notion d’exclusivité ;
- les conditions particulières applicables aux transactions particulières ;
- la localisation géographique ;
- le secteur dans lequel l’actif incorporel est concédé sous licence ;
- toute relation particulière.

Même si les pratiques concernant les concessions de licences antérieures peuvent être

prises comme point de comparaison, elles ne sont qu’un instrument de référence. Les actifs incorporels, de par leur nature, sont uniques et impliquent de procéder à de nombreux ajustements pour parvenir à une comparaison équitable.

7.9 Les techniques de la valeur actualisée [PVT] permettent de modéliser certaines approches telles que la méthode des redevances [voir paragraphe 6.10 Méthode par le revenu].

8 Rapports

8.1 Lorsque l’évaluation doit satisfaire aux exigences énoncées dans le « Red Book », il incombe à l’évaluateur de produire un rapport répondant aux exigences minimales en matière de contenu énoncées à la section **VPS 3, Rapports d’évaluation**. En règle générale, le rapport se compose d’une brève partie introductive ou d’un résumé qui définit l’étendue de la mission, résume les conclusions tirées de l’évaluation et énonce les exigences relatives à la rédaction du rapport. La structure du rapport doit, dans un premier temps, traiter des questions d’ordre général puis, dans un second temps, des questions plus spécifiques, et à cet effet doit fournir un flux logique de données et d’analyses permettant d’incorporer toutes les considérations pertinentes ayant conduit aux conclusions de l’évaluation.

8.2 La plupart des rapports comporteront les sections suivantes, mais pas nécessairement dans cet ordre :

- introduction
- but de l’évaluation et *bases de valeurs*
- objet de l’évaluation
- description et histoire de l’actif ou des actifs évalué(s), et de l’entreprise qui en fait usage
- comptabilité et principes comptables
- analyse des *états financiers*, si nécessaire
- analyse du plan d’affaires et du plan de commercialisation, et perspectives
- résultat des recherches de transactions comparables
- secteur d’activité dans lequel l’actif est utilisé
- environnement économique, rendement et évaluation des risques
- méthodes d’évaluation et conclusions
- réserves, exonérations et restrictions.

8.3 Certains rapports comporteront une section supplémentaire contenant une présentation générale des méthodes d’évaluation, laquelle viendra la plupart du temps juste après l’introduction. Si certaines données nationales, régionales et économiques sont jugées importantes pour l’évaluation de l’entreprise et de ses actifs, il conviendra d’en faire mention dans des sections qui leur seront propres.

8.4 Le cas échéant, des informations factuelles, ou les sources de ces informations, devront être indiquées dans le corps du rapport ou dans ses annexes. Lorsque l’avis d’un expert s’avère nécessaire aux fins de la résolution d’un litige, le rapport doit satisfaire aux

exigences imposées par la juridiction locale [par exemple, au Royaume-Uni, à la section 35 des Règles de procédure civile (CPR)] et doit, par conséquent, communiquer toutes les informations nécessaires, et contenir une mention apportant la confirmation que l'expert dispose des compétences requises, ainsi qu'une « déclaration sous serment ».

9 Confidentialité

9.1 La plupart des informations relatives aux *actifs incorporels* sont considérées comme confidentielles. L'évaluateur doit donc veiller à préserver cette confidentialité, notamment en ce qui concerne les informations qu'il pourrait obtenir au sujet d'actifs comparables. Si le client l'exige, l'évaluateur des *actifs incorporels* devra signer tous les accords de confidentialité ou autres accords similaires qui seront jugés nécessaires.

VPGA 7 – Évaluation de biens personnels, incluant les antiquités et œuvres d’art

1 Introduction et champ d’application

1.1 Les présentes Recommandations sur les pratiques d’évaluation - application [VPGA] contiennent un supplément d’informations sur l’application des normes **VPS 1-4** du « Red Book » aux « biens personnels », correspondant aux actifs [ou passifs] répertoriés au paragraphe 1.2 ci-dessous.

1.2 Aux fins des présentes recommandations VPGA, le terme « bien personnel » désigne les actifs [ou passifs] qui ne sont pas rattachés de manière permanente à un terrain ou des bâtiments :

- **il comprend notamment**, de manière non exhaustive, les œuvres d’art et d’arts décoratifs, les antiquités, les peintures, la bijouterie et la joaillerie, les objets de collection, les meubles, et autres éléments généraux ;
- **mais exclut** le mobilier commercial, les installations techniques et équipements, les entreprises ou intérêts commerciaux, ou les *actifs incorporels*.

L’évaluation d’un bien personnel peut être demandée dans différents contextes et à différentes fins pouvant inclure notamment, mais de manière non exhaustive :

- une couverture d’assurance
- un dommage ou une perte
- une imposition [don de charité, impôt sur les donations, droit de succession, pertes par sinistre]
- une information financière
- des transactions commerciales
- un contentieux, y compris des allégations de fraude
- une succession, une répartition équitable, et une homologation testamentaire
- un contrat prénuptial
- la dissolution d’un mariage
- la dissolution d’une entreprise
- des conseils au sujet de l’acquisition ou de la cession d’un bien
- une garantie de prêt
- une faillite

- une évaluation de stocks.

1.3 Cette liste n’est pas définitive, des variantes nationales ou régionales pouvant exister, sachant que dans toute juridiction donnée, les exigences légales prévaudront, par exemple, en cas de préparation d’une évaluation en vue du calcul des passifs d’impôt, et d’homologation.

1.4 L’objectif de l’évaluation doit être clairement défini car il déterminera souvent la *base de valeur* à utiliser. Voir **section VPS 1 paragraphe 2(c), Termes a minima du contrat.**

2 Termes du contrat

2.1 Afin de bien définir le cadre de la mission d’évaluation et de comprendre les responsabilités incombant à l’évaluateur, ce dernier doit identifier le client et toute autre personne susceptible de s’appuyer sur l’évaluation [utilisateurs ciblés] afin de s’assurer que l’évaluation est cohérente et n’induit pas en erreur.

2.2 En règle générale, les *termes du contrat*, y compris les conditions minimales énoncées à la **VPS 1, Termes a minima du contrat**, seront convenus avec le client avant le début de mission. S’il s’avère nécessaire de commencer la mission avant que les *termes du contrat* ne soit entièrement documentés, toutes les questions relatives à ces termes devront être portées à l’attention du client et documentées avant la remise du rapport [voir section **VPS 1 paragraphes 4, 5 et 6, Termes a minima du contrat**].

2.3 Lors de l’élaboration des *termes du contrat*, l’évaluateur doit aviser le client de l’effet éventuel sur la valeur que toute autre question, telle que la provenance de l’objet, pourrait avoir, ou de l’impact des groupes d’objets à évaluer comme un ensemble, plutôt qu’individuellement. Toute omission d’agir en ce sens pourrait induire en erreur et donner une fausse impression – en violation des dispositions de la section **VPS 3, Rapports d’évaluation.**

3 Identification du marché

3.1 La compréhension du marché sur lequel l’évaluation sera réalisée est un facteur essentiel à la réalisation de celle-ci. L’évaluateur doit évaluer la nature et la situation du marché sur lequel il mènera ses investigations et formulera ses conclusions sur la valeur. Les **paragraphes 10-14 Le Marché** du **Cadre des IVS** énoncent des considérations qu’il convient de prendre en compte, y compris sur le degré d’activité, le degré de confiance et les tendances du marché.

3.2 L’évaluateur d’un bien personnel doit savoir qu’il existe plusieurs marchés sur lesquels un actif donné peut être négocié, chacun pouvant générer ses propres données commerciales. En effet, un actif peut avoir une valeur différente sur le marché au niveau du commerce de gros, du commerce de détail, ou lorsque celui-ci est mis en vente par le biais d’une vente aux enchères. L’évaluateur doit identifier et analyser le marché concerné en fonction du bien évalué et de l’objectif dans lequel l’évaluation est réalisée. Il est indéniable qu’une évaluation entreprise dans le but de fournir des conseils sur une vente entre entreprises réalisant des transactions pour un type d’actif en particulier est susceptible d’être différente de celle qui serait entreprise au sujet d’une vente entre une entreprise et un collectionneur individuel.

3.3 Lors de l'identification du marché, l'évaluateur d'un bien personnel doit être conscient que la méthode de vente utilisée peut avoir un effet sur le prix de vente offert. À titre d'exemple, les enchères en ligne et autres formes de transactions électroniques peuvent ouvrir le marché de certaines catégories de biens à des acquéreurs potentiels qui, autrement, n'auraient pas pu acheter ou soumettre d'offres en raison de contraintes de temps ou de lieu.

3.4 En termes de biens personnels, les groupes d'actifs sont souvent détenus sous forme d'ensembles ; lesdits biens, s'ils étaient divisés, pourraient avoir une valeur par objet sensiblement supérieure ou inférieure à celle qui leur serait attribuée si considérés dans leur ensemble. Il incombe donc à l'évaluateur de déterminer si la détention des biens sous forme d'ensemble est susceptible d'avoir des conséquences sur leur évaluation, et de fournir des conseils en conséquence.

4 Visite, investigations et analyse

4.1 Il incombe à l'évaluateur d'un bien personnel de réunir, vérifier et analyser les données commerciales pertinentes, les conditions économiques et conditions de marché, et toutes les informations connexes susceptibles de mener à une évaluation plus réaliste. La section **VPS 2, Visites investigations**, et la norme **IVS 102, Mise en œuvre**, font mention des exigences applicables à la conduite des investigations.

4.2 L'évaluateur d'un bien personnel doit savoir que le degré de fiabilité des données commerciales antérieures peut être limité. Il doit toujours évaluer la fiabilité des données utilisées pour étayer l'analyse, et citer les sources d'information utilisées pour procéder à celle-ci.

4.3 Toute restriction ou condition empêchant toute visite, investigation et/ou analyse doit être prise en compte par l'évaluateur. Le cas échéant, l'évaluateur pourrait être contraint de formuler des *hypothèses* ou *hypothèses particulières*. La section **VPS 4, Bases de valeurs, hypothèses et hypothèses particulières**, énonce les exigences applicables aux *hypothèses* et *hypothèses particulières*. Toute hypothèse émise doit être approuvée par le client avant la fin de l'évaluation, et clairement consignée dans les **termes du contrat** et dans le rapport.

4.4 L'évaluateur doit tenir compte des données économiques et données de marché, telles que l'offre et la demande sur le marché et les mouvements sur les marchés. En cas d'incertitude quant aux informations utilisées, ou quant aux conditions du marché, l'évaluateur doit se référer à la section VPGA 9, Évaluation relative aux marchés susceptibles de changer : certitude et incertitude.

4.5 Si l'évaluateur est contraint de recourir aux services d'autres consultants spécialisés et/ou d'autres professionnels, il lui incombera de prendre les mesures jugées raisonnablement nécessaires aux fins de l'évaluation, pour s'assurer que lesdits consultants et/ou professionnels sont compétents, et que lesdits services sont convenablement exécutés.

5 Évaluation

Méthodes d’évaluation et application

5.1 Les trois méthodes permettant de calculer la *valeur vénale* [tel que ce terme est défini dans les IVS] d’un bien personnel sont les suivantes :

5.1.1 La méthode par comparaison

Cette méthode permet de déterminer la valeur d’un bien en comparant les données relatives aux ventes de l’actif évalué aux données relatives aux ventes d’actifs équivalents ou similaires, lorsque de telles données sont disponibles. Cette méthode est la plus couramment utilisée lors de l’évaluation d’un bien personnel. En cas d’application de cette méthode, l’évaluateur devra faire preuve de prudence dans l’analyse des données sur les ventes comparables.

5.1.2 La méthode par le coût

Cette méthode permet de déterminer la valeur d’un bien en analysant les coûts récurrents de développement ou de reproduction d’un bien équivalent en termes de qualité, d’utilité et de potentiel commercial. Cette méthode inclut le remplacement par une réplique et le remplacement par une reproduction. Une réplique est une copie de l’élément original, aussi fidèle que possible en termes de nature, qualité et âge des matériaux utilisés, créée au moyen de méthodes de construction ou de fabrication modernes. Une reproduction est une copie exacte de l’élément original, créée avec des matériaux étroitement similaires en termes de nature, qualité et âge, en utilisant les méthodes de construction de l’époque. Ces deux méthodes [réplique et reproduction] ne sont habituellement adoptées qu’à des fins d’assurance. Lorsque la *méthode par le coût* est utilisée, l’évaluateur doit s’attacher à analyser les données pertinentes et appropriées en matière de coûts afin de calculer le coût de remplacement.

5.1.3 Méthode par le revenu

Cette méthode permet de déterminer la valeur d’un bien en calculant les avantages financiers attendus [p. ex : une source de revenu] pour l’actif évalué. En cas d’application de cette méthode, l’évaluateur devra analyser des données pertinentes et appropriées lui permettant d’établir une estimation fiable du revenu associé au bien sur le marché concerné. Pour établir ses prévisions en matière de recettes et dépenses futures, l’évaluateur doit s’appuyer sur des données historiques, des preuves et des tendances, l’offre et la demande actuelle, et certains facteurs concurrentiels.

5.1.4 Quelle que soit la méthode adoptée, l’évaluateur devra faire preuve de prudence et d’un jugement éclairé pour synthétiser son analyse dans une conclusion logique sur la valeur.

5.1.5 Toutes les conclusions tirées au cours de l’évaluation doivent s’appuyer sur des preuves pertinentes. Si plusieurs méthodes d’évaluation sont adoptées, l’évaluateur devra rapprocher les résultats.

5.1.6 La RICS ne fournit aucune prescription quant à la méthode à adopter. Toutefois, l’évaluateur doit être en mesure de présenter des justifications à la méthode retenue.

Autres points à prendre en compte dans l'évaluation

5.2 Outre les exigences énoncées dans la section **VPS 3, Rapports d'évaluation**, l'évaluateur, dans le cadre de ses investigations et de son analyse, doit prendre en compte les éléments suivants :

- l'étendue des informations qui doivent être communiquées au client et aux autres utilisateurs ciblés. L'évaluateur doit tenir compte du fait que l'éventail des connaissances des clients peut varier considérablement et doit donc communiquer des informations compréhensibles par tous les destinataires du rapport ;
- l'intérêt à évaluer [dans certaines situations, il peut arriver que l'intérêt lié au bien personnel à évaluer soit partagé avec d'autres, auquel cas il conviendra d'en faire clairement mention] ;
- les caractéristiques requises pour établir le profil du bien [p. ex : artiste ou fabricant, matériau ou support utilisé, taille, intitulé, origine, style, âge, provenance ou histoire, état, historique d'exposition, et citations dans la littérature] ;
- les **bases de valeurs** retenues et la source à l'origine de la définition fournie [p.ex. : **valeur vénale**] ;
- toutes conditions particulières applicables en cas de cession ou toutes exigences réglementaires ;
- les restrictions, les charges, les baux, les conventions, les contrats, ou tout autre élément susceptible d'avoir des répercussions sur l'évaluation ou la propriété du bien personnel à évaluer ;
- la mesure dans laquelle les informations tierces peuvent être vérifiées et utilisées ;
- la relation entre l'objet et toute **propriété immobilière** ou tout **actif incorporel** susceptible d'avoir des répercussions sur l'évaluation du bien ;
- l'importance des actifs individuels lors de toute mission portant sur plusieurs objets ayant des valeurs disparates ;
- l'analyse des ventes antérieures relatives au bien à évaluer, le cas échéant ;
- la mesure dans laquelle les conditions de marché et les conditions économiques sont susceptibles d'affecter le degré de certitude de l'évaluation.

6 Rapports

6.1 Il incombe à l'évaluateur de veiller à ce que le rapport d'évaluation soit clair, précis et sans ambiguïté, n'induisse pas en erreur et ne donne pas de fausse impression, et soit élaboré dans le respect des normes énoncées en matière d'indépendance, d'intégrité et d'objectivité [voir section **PS 2 paragraphe 4, Indépendance, objectivité et conflit d'intérêts**].

6.2 L'évaluateur doit satisfaire aux exigences minimum énoncées à la section **VPS 3, Rapports d'évaluation**, et intégrer dans le rapport tous les éléments énumérés au paragraphe 5.2. Autres points à prendre en compte dans l'évaluation. En outre, si la mission d'évaluation contraint l'évaluateur à recourir aux services d'autres consultants spécialisés et/ou professionnels, ces sources, ainsi que leurs compétences, seront mentionnées, et leur contribution reconnue [voir paragraphe 4.5, Visite, investigations et analyse].

6.3 Le niveau de détail dans le rapport d’évaluation doit convenablement répondre aux besoins du client et des autres utilisateurs ciblés, et convenablement déterminer la nature du bien et l’usage auquel l’évaluation est destinée. La terminologie employée dans le rapport doit pouvoir être comprise par l’ensemble des utilisateurs ciblés.

6.4 L’évaluateur doit faire mention de toutes les restrictions ou conditions applicables à la visite, aux investigations ou à l’analyse et expliquer les effets que celles-ci pourraient avoir sur les conclusions de l’évaluateur.

6.5 L’objectif de l’évaluation [par exemple, conseils ou dissolution d’un mariage], la **base de valeur** retenue [par exemple, **valeur vénale**], et le niveau de valeur utilisé [par exemple, vente aux enchères ou vente de gré à gré] doivent être clairement indiqués dans le rapport.

6.6 L’évaluateur doit inclure une mention indiquant que ses conclusions sont conformes à toutes les exigences particulières du client, à d’autres règles, ou à la législation locale.

6.7 L’évaluateur doit résumer les investigations menées et indiquer les données utilisées au cours de l’analyse. L’évaluateur doit également préciser la [les] méthode[s] d’évaluation utilisée[s] [à savoir, la méthode par comparaison, la méthode par le coût ou la méthode par le revenu] et le raisonnement suivi. Il doit également expliquer les raisons pour lesquelles les autres méthodes, bien qu’envisagées, n’ont pas été retenues. Si plusieurs méthodes d’évaluation ont été adoptées lors de l’analyse, un rapprochement des résultats obtenus sera intégré au rapport.

6.8 Lorsque l’évaluation repose sur des **hypothèses particulières**, comme dans le cas de la détermination d’une valeur globale, lesdites **hypothèses particulières** doivent être consignées de même que l’effet qu’elles ont, le cas échéant, sur la valeur.

6.9 L’évaluateur doit commenter toutes problématiques affectant la certitude de l’évaluation. L’étendue du commentaire variera en fonction de l’objectif de l’évaluation et des connaissances de l’utilisateur.

6.10 En cas d’ajout de photographies, celles-ci doivent être appropriées et être utilisées conformément aux exigences de la mission.

6.11 Dans le cadre des missions d’évaluation portant sur plusieurs objets, de faible valeur, réalisées dans certains pays, l’évaluateur peut juger utile d’utiliser un modèle de rapport approuvé par la RICS qui répond aux critères énoncés dans la présente **recommandation particulière** [disponible à l’adresse : www.rics.org].

VPGA 8 – Évaluation de portefeuilles, ensembles et groupes d'immeubles

1 Champ d'application

1.1 Les **paragraphes 23-24, Totalisation du Cadre des IVS** portent sur l'évaluation des portefeuilles, ensembles et groupes d'immeubles ou d'actifs.

1.2 Les présentes Recommandations sur les pratiques d'évaluation - application (VPGA) fournissent des indications supplémentaires sur les questions dont l'évaluateur doit tenir compte lorsqu'il réalise une évaluation de plusieurs biens immobiliers simultanément pour le même client. Toutes les normes dont l'application est obligatoire apparaissent en **gras** dans le texte.

1.3 Pour ne pas induire en erreur ou donner des avis non pertinents, l'évaluateur accordera une attention particulière à des questions telles que la « constitution de lots » ou le regroupement, l'identification de différentes catégories de biens ou d'actifs immobiliers, et à toute *hypothèse* ou *hypothèse particulière* concernant les conditions de mise sur le marché des biens immobiliers.

2 Identification de biens ou d'actifs immobiliers séparés

2.1 En cas de doute sur les diverses composantes d'un actif ou d'un bien immobilier, l'évaluateur constituera des « lots » ou des ensembles de biens immobiliers pour l'évaluation et ce, selon les modalités de vente les plus vraisemblables. Il discutera, toutefois, des différentes options avec le client et veillera à confirmer l'approche adoptée dans les **termes du contrat** ainsi que dans le rapport.

2.2 Voici quelques exemples de cas dans lesquels des précisions doivent être données dans l'hypothèse de groupes de lots :

- biens immobiliers mitoyens, acquis séparément par le propriétaire actuel (par exemple, lorsqu'un promoteur réunit des parcelles en vue d'un réaménagement ultérieur ou lorsqu'un investisseur constitue un placement stratégique dans la région) ;
- biens immobiliers non attenants, qui sont occupés par la même entité et qui sont interdépendants dans leur fonctionnement (par exemple, un parking séparé d'un bien, mais qui est exclusivement utilisé par l'occupant de ce dernier) ;
- lorsque la détention par un seul propriétaire ou occupant de plusieurs actifs ou

biens immobiliers séparés peut offrir des avantages en raison des économies engendrées par l’accroissement de la part de marché ou par la réduction des coûts d’administration ou de distribution, comme pour un immeuble d’appartements ou une chaîne d’hôtels ; et

- lorsque chaque bien immobilier, pris séparément constitue une composante essentielle d’une activité couvrant une vaste région géographique (par exemple, dans le cadre d’un réseau national ou régional de services publics, tels des pylônes de télécommunications).

2.3 L’objet de l’évaluation peut très bien dicter l’approche à adopter. Il pourra par exemple être exigé que la valeur de chaque actif soit indiquée séparément. L’évaluateur demandera au client la nature exacte des composantes de chaque bien immobilier ou autre actif.

2.4 L’évaluateur doit normalement décliner toute demande d’évaluation de biens immobiliers basée sur une hypothèse artificielle de regroupement par lots. Toutefois, dans certains cas, une hypothèse particulière peut permettre de traiter des situations inhabituelles de lotissement [voir **VPS 4 paragraphe 3, Hypothèses particulières**].

3 Hypothèses d’évaluation

3.1 Une fois que l’évaluateur a identifié les lots au sein d’un portefeuille devant faire l’objet d’une évaluation séparée, il doit examiner les *hypothèses* ou *hypothèses particulières* pouvant être nécessaires. Ces dernières doivent être consignées dans les *termes du contrat* [voir section **VPS 1, Termes a minima du contrat**] et dans le rapport [voir section **VPS 3, Rapports d’évaluation**]. Des exemples de cas dans lesquels des *hypothèses* différentes peuvent avoir un impact important sur l’évaluation d’un portefeuille sont abordés aux paragraphes suivants.

3.2 La mise en vente simultanée de tous les biens immobiliers d’un portefeuille ou d’un nombre considérable d’entre eux peut avoir pour effet d’inonder le marché, entraînant une réduction de la valeur de chacun d’eux. À l’inverse, l’opportunité d’acquérir un ensemble de biens immobiliers spécifique peut générer une majoration. Autrement dit, la valeur de l’ensemble peut dépasser la somme des composantes individuelles et inversement.

3.3 Lorsque l’évaluation est basée sur l’hypothèse que le portefeuille restera entre les mains du propriétaire ou de l’occupant existant, par exemple, lorsqu’elle est destinée à être intégrée dans les *états financiers*, l’application d’une réduction ou d’une déduction au titre de l’impact éventuel d’une offre surabondante sur le marché n’est pas pertinente. Une mention à cet effet sera tout de même consignée dans le rapport.

3.4 Si ce même portefeuille est évalué à titre de garantie pour un prêt cautionné, l’impact préjudiciable éventuel sur chaque bien immobilier d’une mise sur le marché simultanée de l’ensemble du portefeuille ne doit pas être ignoré. Dans ce cas, il conviendra de préciser que, dans l’*hypothèse* retenue, les biens immobiliers seront mis en vente les uns après les autres et non tous en même temps. Toutefois, si une telle *hypothèse* ne peut être acceptée par le marché [ex : si le propriétaire actuel est notoirement en difficulté financière], il s’agit alors d’une *hypothèse particulière* et son impact sur l’évaluation doit être clairement indiqué [voir section **VPS 4 paragraphe 3, Hypothèses particulières**].

3.5 De même, lorsque l’évaluateur attribue une seule valeur à un ensemble de biens

immobiliers séparés, il doit préciser les *hypothèses* retenues à l’appui de cette approche. Si l’évaluateur considère que le marché ne traiterait pas nécessairement le portefeuille de cette manière, une telle *hypothèse* devient une *hypothèse particulière* [voir section **VPS 4 paragraphe 3, Hypothèses particulières**].

4 Mentions obligatoires dans le rapport

4.1 Toute différence sensible de la valeur totale des biens immobiliers d’un portefeuille, selon qu’ils font l’objet d’une mise en vente individuelle, groupée ou sous forme de lot unique, doit être clairement indiquée dans le rapport. Les *hypothèses* de constitution de lots doivent également figurer dans toute référence publiée.

4.2 Lorsqu’un portefeuille ou un ensemble d’actifs ou de biens immobiliers a été évalué d’après l’*hypothèse* selon laquelle il serait vendu en un seul et même ensemble, la *valeur vénale* indiquée concernera l’ensemble dans son intégralité. L’évaluateur devra donc indiquer clairement en cas de ventilation de la *valeur vénale* par actif ou par bien que celle-ci s’entend conformément à une telle *hypothèse* et que cette répartition n’est pas nécessairement égale à la *valeur vénale* des droits au titre dudit actif ou bien immobilier.

4.3 Inversement, l’évaluateur doit veiller à ne pas présenter le total cumulé des *valeurs vénales* de chaque actif ou bien immobilier d’un portefeuille comme égal à la *valeur vénale* du portefeuille dans son ensemble.

VPGA 9 – Évaluation relative aux marchés susceptibles de changer : certitude et incertitude

1 Introduction

1.1 L'objectif des présentes recommandations sur les pratiques d'évaluation – application (VPGA) est d'encourager les meilleures pratiques en matière de rédaction des rapports d'évaluation avec une référence spécifique à la transmission d'une explication claire aux utilisateurs concernant le degré de certitude et de risque attaché à ces évaluations.

1.2 Toutes les évaluations sont des opinions professionnelles formellement énoncées qui sont associées à toutes *hypothèses* ou *hypothèses particulières* appropriées (voir la section **VPS 4, paragraphe 2, Hypothèses**, et la section **VPS 4, paragraphe 3, Hypothèses particulières**). Une évaluation n'est pas un énoncé factuel ; il s'agit d'une opinion. Le degré de subjectivité que cet exercice implique variera inévitablement d'un cas à l'autre tout comme le degré de certitude, c'est-à-dire le degré de probabilité relativement à la concordance exacte entre l'opinion de l'évaluateur sur la *valeur vénale* et le prix obtenu en cas de vente effective à la *date d'évaluation*. Pour s'assurer que l'utilisateur comprend les évaluations et leur accorde toute sa confiance, il convient de faire preuve de transparence dans l'approche d'évaluation et de bien expliquer **l'ensemble** des facteurs qui ont une incidence significative sur l'évaluation.

1.3 À certaines fins, il est souvent utile, voire essentiel, pour la bonne compréhension de l'évaluation, d'inclure des preuves à l'appui de ladite évaluation, une explication de la méthode utilisée et une présentation de la conjoncture de marché. Ce commentaire, cette présentation de la conjoncture et cette explication ne seront pas nécessairement requis dans tous les cas. Toutefois, les évaluateurs doivent considérer la dispense de ces conseils comme un moyen de renforcer la confiance de l'utilisateur par rapport à l'évaluation.

1.4 L'indication d'un niveau de confiance inférieur à celui mentionné d'ordinaire ne doit pas être considérée par les évaluateurs comme un aveu de faiblesse. En effet, le client accordera plus de poids qu'il ne le devrait à une opinion d'évaluation, si la mention de l'incertitude entourant celle-ci est omise, ce qui est en contradiction avec l'exigence générale de la section **VPS 3, Rapports d'évaluation**.

2 Éléments susceptibles d'affecter la certitude de l'évaluation

2.1 La liste suivante qui n'est pas exhaustive donne certains exemples de problématiques susceptibles d'avoir une incidence significative sur le degré de certitude et de confiance à

accorder à une opinion d'évaluation :

- statut de l'évaluateur ;
- incertitude inhérente ;
- restrictions relatives aux demandes de renseignement ou aux informations fournies ;
- liquidités et activités du marché ; et
- volatilité du marché.

Statut de l'évaluateur

2.2 La précision et la pertinence des jugements requis pour une évaluation dépendent de la compétence et de l'expérience de la personne qui les formule. La confiance à accorder à ces jugements dépend également de l'indépendance de l'évaluateur. Les **paragraphes 3, Qualification du membre**, et **4, Indépendance, objectivité et conflit d'intérêts** de la section **PS 2**, établissent les critères relatifs à la qualification et à l'indépendance de l'évaluateur, et la section **VPS 3, Rapports d'évaluation**, exige de mentionner dans le rapport que l'évaluateur a l'expérience suffisante et qu'aucun conflit d'intérêts n'existe.

Incertaineté inhérente

2.3 Le bien immobilier lui-même peut présenter des caractéristiques particulières qui compliquent le travail de l'évaluateur à l'heure de se forger une opinion sur la valeur probable. À titre d'exemple, il pourra s'agir d'un type de bien immobilier inhabituel voire unique. De la même façon, la quantification d'une modification significative, liée à un éventuel permis de construire ou à l'existence d'un **acquéreur de convenance**, sera grandement dépendante des **hypothèses** formulées.

Restrictions relatives aux demandes de renseignements ou aux informations fournies

2.4 Lorsque les informations à la disposition de l'évaluateur sont limitées ou restreintes par le client ou par les circonstances de l'évaluation, celle-ci présentera un degré de certitude inférieur. Le **paragraphe 7(h), Nature et source des informations sur lesquelles se fonder** de la section **VPS 3**, exige que les sources d'information soient indiquées et que l'attention soit portée sur toute limitation.

Liquidités et activités du marché

2.5 Sur les marchés inactifs avec de faibles niveaux de liquidité ou une disponibilité limitée du crédit, il existe moins de données permettant de donner une justification empirique aux évaluations. Dans ce cas, l'évaluateur devra être aussi explicite et transparent que possible pour démontrer le degré de subjectivité de la conclusion. De la même façon, sur les marchés liquides et viables, l'évaluateur devra indiquer que de nombreuses données empiriques appuient les conclusions qui ont été tirées.

Volatilité du marché

2.6 Des imprévus d'ordre financier, macro-économique, juridique ou politique ou même des catastrophes naturelles peuvent aboutir à un dérèglement des marchés. Si la date d'évaluation coïncide avec cet événement ou intervient immédiatement après, un degré de certitude moindre peut être attaché à une évaluation du fait de la non cohérence ou de l'absence de données empiriques ou dans le cas de figure où l'évaluateur fait face à un ensemble de circonstances sans précédent par rapport auxquelles il doit former un jugement. Dans ces circonstances, les exigences pesant sur les évaluateurs peuvent être particulièrement fortes. Bien que les évaluateurs soient toujours en mesure de porter un jugement, il est important que le contexte de ce jugement soit clairement formulé.

3 Rédaction de rapports

3.1 Conformément aux exigences de la section **VPS 3, Rapports d'évaluation**, le rapport d'évaluation doit éviter toute indication mensongère ou se garder de donner une fausse impression. L'évaluateur devra attirer l'attention et formuler des commentaires sur toute problématique relative à la certitude de l'évaluation. La portée de ce commentaire variera en fonction de la finalité de l'évaluation et du format du rapport convenu avec le client.

3.2 Le cas échéant, l'évaluateur doit également envisager d'avoir recours à des **hypothèses particulières** et à des analyses de sensibilité et de donner des explications complètes et claires quant aux raisons justifiant d'y avoir eu recours :

- Recours aux **hypothèses particulières** : Chaque fois que l'évaluateur estime que la valeur peut varier sensiblement en fonction des circonstances, il devra discuter avec le client de l'opportunité d'envisager des évaluations alternatives fondées sur des **hypothèses particulières** tenant compte de ces circonstances. Toutefois, il est important de prendre note des exigences du **paragraphe 3.3, Bases de valeurs, hypothèses et hypothèses particulières** de la section **VPS 4** qui stipule que les **hypothèses particulières** ne pourront être utilisées que dans la mesure où elles peuvent être considérées comme réalistes, pertinentes et valables relativement aux circonstances de l'évaluation.
- Analyse de sensibilité : Chaque fois que des problématiques susceptibles d'avoir un impact significatif sur la certitude attachée à l'évaluation sont identifiées, il pourra s'avérer prudent de fournir une analyse de sensibilité pour illustrer l'effet potentiel d'une fluctuation de ces variables sur l'évaluation communiquée.

3.3 En général, un rapport d'évaluation ne doit pas comporter de mise en garde standard concernant la certitude de l'évaluation. Le degré d'incertitude d'une opinion sera propre à l'évaluation spécifique et l'utilisation de clauses standards peut dévaluer ou remettre en cause l'autorité des conseils administrés. La mission consiste à donner des conseils professionnels faisant autorité dans le cadre du rapport. Les problématiques concernant le degré de certitude devront être mentionnées dans ce contexte.

3.4 À moins que cela ne soit spécifiquement demandé, l'expression de valeurs oscillant dans les limites d'une fourchette établie n'est pas recommandée. Dans la plupart des cas, l'évaluateur doit donner un seul chiffre. L'emploi d'expressions précédant le chiffre de l'évaluation, telles que « aux alentours de » ne suffira pas à traduire une incertitude

importante sans autre commentaire explicite. Chaque fois que les valeurs peuvent varier en fonction des circonstances, il est préférable de présenter ces valeurs sous la forme d'*hypothèses particulières*.

3.5 Si une mesure d'incertitude mathématique figure dans un rapport, il est essentiel que la méthode ou le modèle utilisé(e) soit suffisamment expliqué(e) et que toutes les limitations afférentes soient dûment soulignées.

7. Synthèse des modifications apportées à la version 2012 des normes d'évaluation mondiales, leurs annexes et leurs recommandations particulières

1 Les modifications apportées visent à fournir davantage d'explications sur les modalités d'application des normes d'évaluation, notamment sur les normes dont l'application est obligatoire et celles dont l'application est optionnelle. L'objectif est d'éliminer les doublons/séparations de texte et de les rassembler dans une structure révisée plutôt que d'apporter des modifications majeures à l'ensemble des normes existantes.

2 Tous les détails des modifications apportées ne sont pas repris individuellement. Toutefois, les modifications les plus importantes apportées à la version 2012 du « Red Book » sont résumées ci-dessous.

Référence RB 2012	Modifications apportées – Référence RB 2014
Introduction	Un nouveau texte a été ajouté pour expliquer l'objectif général, le champ d'application et l'interaction des Normes d'évaluation internationales
VS 1	PS 1 et PS 2
VS 1.1	Application des normes incluses dans la section PS 1.1 et ajout d'un nouveau texte – La section PS 1.6 porte sur les exception. La section PS 1.3 confirme la conformité aux IVS
VS 1.2	Nouveau texte ajouté. Conformité [PS 1-4] ; Dérogations [PS1.7] ; Régulation [PS 1.8]
VS 1.3	PS 1.5
VS 1.4	PS 2.6
VS 1.5	PS 2.3
VS 1.6	PS 2.3
VS 1.7	PS 2.4
VS 1.8	PS 2.4
VS 1.9	PS 2.7

Annexe 1	Incluse dans la section PS 2.4
VS 2	VPS 1, VPS 2 ,VPS 4 et PS 2
VS 2.1	VPS 1 – nouveau texte ajouté pour aligner les normes de la RICS sur l'IVS 101 Étendue de la mission et pour intégrer une référence spécifique aux IVS
VS 2.2	VPS 4.3 – nouvelles informations incluses dans la section VPS 4.5 concernant les hypothèses particulières relatives aux valeurs prévisionnelles
VS 2.3	VPS 4.4
VS 2.4	VPS 1.2
VS 2.5	VPS 2.11
VS 2.6	PS 2.8
Annexe 2	Incluse dans la section VPS 1.9
Annexe 3	Incluse dans la section VPS 4
Annexe 4	Incluse dans la section VPS 4
Annexe 5	VPGA 2
VS 3	VPS 4
VS 3.1	VPS 4.1 alignant les informations fournies sur le Cadre
VS 3.2	VPS 4.1.2
VS 3.3	VPS 4.1.3
VS 3.4	VPS 4.1.4
VS 3.5	VPS 4.1.5
VS 4	VPGA 1 e VPGA 2
VS 4.1	VPGA 1
VS 4.2	VPGA 2
VS 4.3	VPGA 1
VS 5	VPS 2
VS 5.1	VPS 2
VS 5.2	VPS 2.9
VS 6	VPS 3
VS 6	VPS 3 – nouveau texte ajouté pour aligner les normes de la RICS sur l'IVS 103 Rédaction d'un rapport et pour confirmer qu'elle intègre toutes les exigences de l'IVS 103 VPS 3.7
VS 6.1	VPS 3.6
VS 6.2	VPS 3.6
VS 6.3	VPS 4.33 – nouvelles informations incluses dans la section

VS 6.4	VPS 4.5 concernant les hypothèses particulières relatives aux valeurs prévisionnelles
VS 6.5	UKVS 1.16.1
VS 6.6	UKVS 1.16.2
VS 6.7	UKVS 1.16.3
VS 6.8	VPS 3.7[m]
VS 6.9	VPS 3.7[d]
VS 6.10	VPS 3.7[a]
VS 6.11	VPS 3.5
VS 6.12	VPS 3.7[j]
Annexe 6	Incluse dans la section VPS 3
Annexe 7	UK annexe 6
Annexe 8	document sur la valeur hypothécaire de la Fédération hypothécaire européenne – n'est plus reproduit dans le « Red Book »
Annexe 9	VPS 1–VPS 4 inclut des références détaillées aux IVS
GN 1	VPGA 9
GN 2	VPGA 4
GN 3	VPGA 8
GN 4	VPGA 7
GN 5	VPGA 5
GN 6	UKGN 2
Annexe à la GN 6	UKGN 2

Autres publications de la RICS

D'autres publications de la RICS pouvant présenter un intérêt pour les évaluations sont disponibles sur le site Web de la RICS à l'adresse : www.rics.org/guidance. Elles comprennent les pratiques professionnelles obligatoires, recommandations particulières et documents d'information relatifs aux évaluations répertoriés ci-dessous.

Pratiques professionnelles (obligatoires)

Surveyors acting as expert witnesses, 3rd edition [2008]

Recommandations particulières

Asbestos and its implications for members and their clients [2011]

Auctioneers selling real estate [2013]

Boundaries [2009]

Capital and rental valuation of public houses, bars, restaurants and nightclubs in England and Wales [2010]

Cash flow forecasting (Global edition) [2012]

Conflicts of interest [2012]

Contamination, the environment and sustainability : implications for chartered surveyors and their clients [2010]

Discounted cash flow for commercial property investments [2010]

Financial viability in planning [2012]

Leasehold reform in England and Wales, 2nd edition [2011]

Mineral-bearing land and waste management sites [2011]

Real Estate Agency and Brokerage Standards [2011]

Surveying safely [2011]

Sustainability and commercial property valuation [2013]

Valuation of data centres [2011]

Valuations for financial statements under UK GAAP [2011]

Valuation of individual new-build homes [2012]

Valuation of land for affordable housing [2010]

Valuation of land for affordable housing – Scotland [2013]

Valuation of medical centre and surgery premises, [2010]

Valuation of rural property [2011]

Valuation of trees for amenity and related non-timber uses [2010]

Valuation of woodlands [2010]

Documents d'information

Capital and rental valuation of fuel stations [2012]

Capital and rental valuation of hotels in the UK [2012]

Comparable evidence in property valuation [2012]

Farm stocktaking valuations [2012]

Japanese Knotweed and residential property [2012]

Valuation of renewable energy installations [2012]

Valuation of independent healthcare properties in the UK [2012]

Documents d'information relatifs aux évaluations (tous en cours de révision)

VIP 3 : *The Capital and Rental Valuation of Petrol Filling Stations in England, Wales and Scotland* [2003]

VIP 12 : *Valuation of development land* [2008]

Publications européennes

EUGN 1 : *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



Promotion des normes dans le secteur foncier, des biens immobiliers et de la construction

La RICS est la **première référence mondiale** en matière de normes professionnelles dans le secteur foncier, des biens immobiliers et de la construction.

Dans un monde où de plus en plus d'individus, d'acteurs publics, de banques et d'entreprises exigent une fiabilité accrue en matière de **normes professionnelles et de déontologie**, les membres de la RICS offrent une **garantie reconnue de professionnalisme dans le domaine de l'immobilier**.

Plus de **100 000 professionnels de l'immobilier** actifs sur les principaux marchés développés et émergents à l'échelle mondiale ont déjà saisi l'importance du statut conféré par la RICS et en sont devenus membres.

La RICS est une organisation professionnelle **indépendante** fondée par charte royale au Royaume-Uni. Depuis 1868, la RICS s'applique à promouvoir et à préserver le plus **haut niveau d'excellence et d'intégrité** dans la profession, grâce à un **conseil impartial faisant autorité** sur des questions essentielles pour les entreprises et la société dans son ensemble.

Les **règles** édictées par la RICS s'imposent à ses membres, qu'il s'agisse de membres individuels ou d'entreprises. En veillant ainsi au **respect des normes les plus strictes**, la RICS jette les bases d'une **confiance inégalée des clients** envers les professionnels du secteur.

La RICS possède un réseau international. Pour de plus amples informations, il vous suffit de vous adresser à votre bureau RICS local ou au Centre de contact.

RICS HQ

Parliament Square, London SW1P
3AD United Kingdom

Worldwide media enquiries :

[e pressoffice@rics.org](mailto:pressoffice@rics.org)

Contact Centre :

[e contactrics@rics.org](mailto:contactrics@rics.org)

t +44 (0)24 7686 8555

f +44 (0)20 7334 3811

Europe

(excluding United Kingdom and Ireland)

Rue Ducale 67
1000 Brussels
Belgium

t +32 2 733 10 19

f +32 2 742 97 48

ricseurope@rics.org

Africa

PO Box 3400
Witkoppen 2068
South Africa

t +27 11 467 2857

f +27 86 514 0655

ricsafrica@rics.org

Oceania

Suite 2, Level 16
1 Castlereagh Street
Sydney, NSW 2000
Australia

t +61 2 9216 2333

f +61 2 9232 5591

info@rics.org.au

Asia

Room 2203
Hopewell Centre
183 Queen's Road East
Wanchai
Hong Kong

t +852 2537 7117

f +852 2537 2756

ricsasia@rics.org

United Kingdom

Parliament Square
London SW1P 3AD
United Kingdom

t +44 (0)24 7686 8555

f +44 (0)20 7334 3811

contactrics@rics.org

Middle East

Office G14, Block 3
Knowledge Village
Dubai
United Arab Emirates

t +971 4 375 3074

f +971 4 427 2498

ricsmenea@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

Ireland

38 Merrion Square
Dublin 2
Ireland

t +353 1 644 5500

f +353 1 661 1797

ricsireland@rics.org

India

48 & 49 Centrum Plaza
Sector Road Sector 53,
Gurgaon - 122002
India

t +91 124 459 5400

f +91 124 459 5402

ricsindia@rics.org