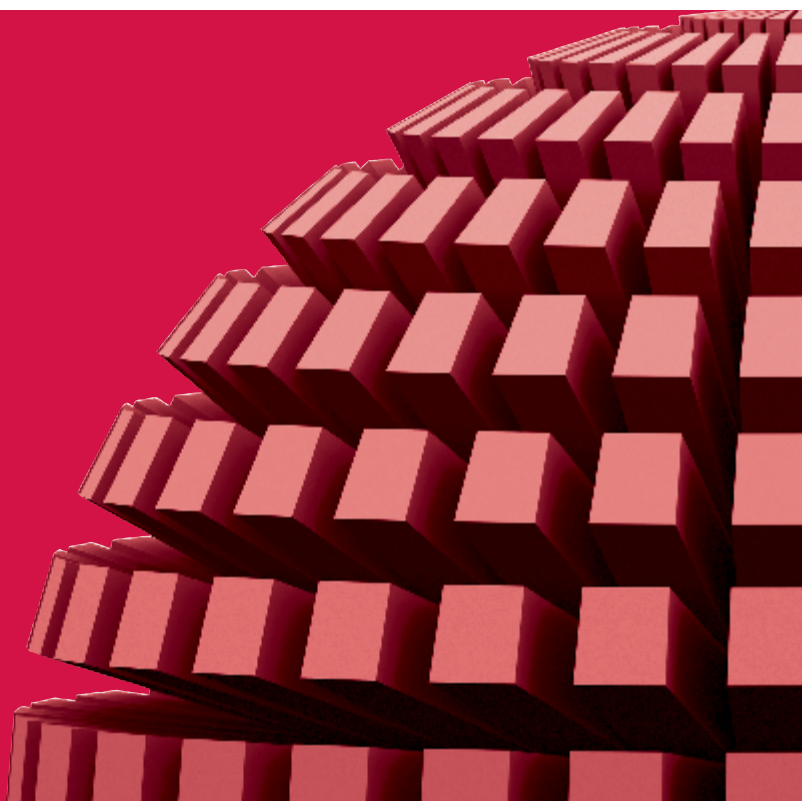




Intégrant les International  
Valuation Standards

Normes professionnelles de la RICS,  
édition internationale

# Évaluation selon la RICS – Normes internationales 2017



# Évaluation selon la RICS – Normes internationales 2017

Intégrant les Normes internationales d'évaluation de l'IVSC

**Édition de juin 2017, entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> juillet 2017**



## **Note concernant le droit d'auteur : Normes internationales d'évaluation 2017**

Le Conseil des normes internationales d'évaluation, les auteurs et l'éditeur n'acceptent aucune responsabilité pour les pertes subies par des personnes agissant ou s'abstenant d'agir en raison du contenu de cette publication, que ces pertes soient dues à une négligence ou à une autre cause.

Copyright © 2017 Conseil des normes internationales d'évaluation (IVSC). Tous droits réservés.

L'IVSC et la RICS rejettent toute responsabilité quant à l'exactitude des informations figurant dans toute réédition ou toute traduction de ce texte. Le texte approuvé des Normes internationales d'évaluation 2017 est celui publié en anglais par l'IVSC. Des exemplaires de ce texte peuvent être obtenus auprès de l'IVSC, 1 King Street, Londres EC2V 8AU, Royaume-Uni. Internet : <http://www.ivsc.org>

## **Ouvrage publié par la Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS)**

Parliament Square  
Londres  
SW1P 3AD  
Royaume-Uni  
[www.rics.org](http://www.rics.org)

La RICS et les auteurs de cette publication ne peuvent être tenus pour responsables des pertes ou des dommages subis par des personnes agissant ou s'abstenant d'agir en raison de son contenu.

Ouvrage produit par le groupe professionnel évaluation de la Royal Institution of Chartered Surveyors.

## **Éditions précédentes**

Le « Red Book » de la RICS était initialement le manuel d'estimation et d'évaluation de la RICS [« *RICS appraisal and valuation manual* »], publié sous deux titres différents : *Recommandations particulières sur l'évaluation des actifs*, 1<sup>ère</sup> [1976], 2<sup>ème</sup> [1981] et 3<sup>ème</sup> [1990] éditions, publiées sous le titre, *Pratiques professionnelles en matière d'évaluation des actifs et recommandations particulières* [« *Statement of asset valuation practice and guidance notes* »], et le *Manuel de recommandations particulières sur l'évaluation* [« *Manual of valuation guidance notes* »], 1<sup>ère</sup> [1980], 2<sup>ème</sup> [mars 1981] et 3<sup>ème</sup> [avril 1992] éditions. Le manuel d'estimation et d'évaluation de la RICS [« *RICS appraisal and valuation manual* »] a été réimprimé en 1993, 1996, 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<sup>ème</sup> édition ont paru pour la première fois en 2008, ont été modifiées en septembre 2008, réimprimées en mars 2009, modifiées en juin 2009 et réimprimées en avril 2010. La 7<sup>ème</sup> édition des Normes d'évaluation de la RICS, édition internationale et britannique [« *RICS Valuation Standards – Global and UK* »] a paru en avril 2011. L'édition 2012 des Normes professionnelles d'évaluation de la RICS [édition internationale et britannique] [« *RICS Valuation – Professional Standards (Global and UK)* »] a été publiée en mars 2012. L'édition 2014 des Normes professionnelles d'évaluation de la RICS [édition internationale et britannique] [« *RICS Valuation – Professional Standards (Global and UK)* »] a paru en janvier 2014. Avec l'apparition d'autres normes d'évaluation nationales, les normes internationales et britanniques sont désormais publiées séparément.

ISBN 978 1 78321 314 6

© Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) juin 2017. Les droits d'auteur de tout ou partie de cette publication appartiennent à la RICS. Sauf mention contraire dans le texte, toute reproduction ou utilisation, intégrales ou partielles, de cet ouvrage sous quelque forme que ce soit ou par quelque moyen que ce soit, notamment par des procédés graphiques, électroniques ou mécaniques, dont la photocopie, l'enregistrement (y compris sur bande magnétique) ou la diffusion sur internet, sont interdites sans l'autorisation écrite de la RICS ou à moins d'être conformes aux règles d'une licence existante.

# Remerciements

---

RICS voudrait remercier les personnes suivantes pour leurs contributions à cette traduction:

## **Analyse technique**

Arnaud Burillon MRICS

Ayda Chamcham MRICS

Robert Grant MRICS (examinateur principal)

Matthew Leguen de Lacroix FRICS

## **Coordinateur régional RICS**

Nicola Gough

## **Traduction**

Beth Varley

## **Composition**

Multilingual Resources Group SL (Real Estate Translations)

## **RICS Publishing**

Head of Publishing and Content: Sarah Crouch

Standards Publishing Manager: Antonella Adamus

Translations Project Manager: Georgia Brambilla

# Table des matières

---

<b>Préface</b>	<b>1</b>
<b>Note à l'édition française</b>	<b>2</b>
<b>Partie 1 : Introduction</b>	<b>3</b>
<b>Partie 2 : Glossaire</b>	<b>10</b>
<b>Partie 3 : Normes professionnelles</b>	<b>17</b>
PS 1 – Conformité aux normes dans le cas de la fourniture d'une évaluation écrite.....	17
PS 2 – Déontologie, compétence, objectivité et communication d'informations .....	25
<b>Partie 4 : Normes techniques et de performance en matière d'évaluation</b>	<b>40</b>
VPS 1 – Termes du contrat (étendue de la mission).....	41
VPS 2 – Visites, investigations et dossiers.....	54
VPS 3 – Rapports d'évaluation.....	58
VPS 4 – Bases de valeur, hypothèses et hypothèses particulières.....	73
VPS 5 – Méthodes et techniques d'évaluation.....	84
<b>Partie 5 : Applications en matière d'évaluation</b>	<b>86</b>
VPGA 1 – Évaluation destinée à être insérée dans des états financiers .....	87
VPGA 2 – Évaluation des intérêts dans le cadre de prêts garantis .....	89
VPGA 3 – Évaluation des entreprises et des intérêts dans des entreprises.....	98
VPGA 4 – Évaluation d'immeubles individuels liés à une exploitation commerciale.....	110
VPGA 5 – Évaluation d'installations techniques et d'équipements.....	121
VPGA 6 – Évaluation d'actifs incorporels.....	128
VPGA 7 – Évaluation de biens personnels, dont les antiquités et les œuvres d'art .....	139
VPGA 8 – Évaluation des intérêts relatifs à la propriété immobilière.....	146
VPGA 9 – Identification de portefeuilles, de collections et de groupes d'immeubles .....	153
VPGA 10 – Questions susceptibles d'induire une incertitude significative dans l'évaluation .....	156
<b>Partie 6 : Normes internationales d'évaluation 2017</b>	<b>159</b>



# Préface

---

Cette nouvelle édition internationale de l'ouvrage *Évaluation selon la RICS – Normes internationales*, généralement connu sous le nom de « Red Book » prend en compte les changements significatifs qui ont été intégrés aux *Normes internationales d'évaluation (IVS) 2017*, ainsi que les progrès récents réalisés dans le domaine de l'élaboration de normes internationales de déontologie et de mesurage. De plus, elle répond à l'importance croissante de combiner avec succès des standards professionnels, techniques et de performance afin d'offrir des conseils de haute qualité en matière d'évaluation, à la hauteur des attentes et des besoins des clients, des pouvoirs publics, des organismes de régulation et d'autres instances de normalisation, ainsi que du public.

La transparence, la cohérence et la prévention des conflits d'intérêts sont plus importants que jamais. De même, les compétences techniques et les aptitudes pratiques sont toujours plus recherchées, notamment l'expérience et la perception requises pour examiner et interpréter la dynamique et l'évolution des marchés, et reconnaître, en ce qui concerne les actifs immobiliers, l'influence croissante exercée sur les marchés par les composantes de la *durabilité*. Les évaluateurs qualifiés de la RICS sont à l'avant-garde de la profession et le « Red Book » est leur guide de mise en œuvre définitif.

Les modifications apparaissant dans cette édition visent comme dans les précédentes à améliorer la clarté et la facilité d'utilisation de l'ouvrage, avec plus de renvois à d'autres documents sources. Comme précédemment, les *Normes internationales d'évaluation* sont citées dans l'ensemble de l'ouvrage et intégralement reproduites dans la Partie 6.

Tous les membres proposant des évaluations écrites sont tenus de se conformer aux normes exposées dans cette édition. Autrement dit, sauf indication contraire, ces normes sont **obligatoires**. Les recommandations globales sur les pratiques d'évaluation – applications (VPGA), également incluses dans cette édition, portent sur l'application pratique des normes dans des contextes particuliers, qu'il s'agisse d'une évaluation répondant à un objectif particulier ou portant sur un type d'actif précis. Ces recommandations sont **facultatives**. La valeur contraignante des éléments qui composent le « Red Book » est expliquée de manière plus approfondie dans l'Introduction qui suit et dans la deuxième partie du Glossaire.

# Note à l'édition française

---

Pour une meilleure lisibilité, nous avons opté pour les stratégies de traduction suivantes :

Le terme « *jurisdiction* » a été utilisé pour désigner les pays, ainsi que les subdivisions politiques de ces pays (par exemple, les États-Unis), c'est-à-dire l'étendue territoriale de la compétence des administrations nationales et infranationales.

Pour s'assurer que cette traduction est viable dans différents marchés francophones, où différents termes techniques sont utilisés en Europe et au Canada, nous avons inclus les deux termes dans le glossaire de la partie 2.

Les liens suivants sont inclus pour aider les membres de la RICS qui sont également des membres de l'Institut canadien des évaluateurs à assurer la conformité de la RICS - Évaluation des normes mondiales et des Normes uniformes canadiennes d'évaluation professionnelle (CUSPAP) :

Français <https://www.aicanada.ca/fr/professional-standards/>

Anglais <https://www.aicanada.ca/professional-standards/>



# Partie 1 : Introduction

---

## Objectif général

---

- 1 La cohérence, l'objectivité et la transparence sont fondamentales pour que le public accorde crédit et confiance à l'*évaluation*, et continue de le faire. Le respect de ces valeurs dépend principalement des connaissances, des compétences et de l'expérience cumulées et déployées, ainsi que du comportement éthique adopté, tous 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 Les normes mondiales d'*évaluation* continuent d'évoluer avec les exigences toujours plus strictes des pouvoirs publics et des régulateurs et les attentes croissantes des utilisateurs d'évaluations : elles se présentent désormais sous trois formes différentes, mais interdépendantes :
  - (a) Les normes **professionnelles**, portant sur la déontologie et la bonne conduite et fondées sur le savoir et la compétence,
  - (b) Les normes **techniques**, axées sur des définitions et des conventions communes, fondées sur une application cohérente au travers de méthodes reconnues,
  - (c) Les normes de **performance** ou d'**exécution**, privilégiant la rigueur de l'analyse et l'objectivité du jugement, étayées par une documentation pertinente et une rédaction claire.
- 3 Axée sur l'application pratique, cette édition 2017 de l'ouvrage *Évaluation de la RICS – Normes internationales*, plus connu sous le nom de « Red Book de la RICS » applique les dernières normes internationales, complétées par des exigences supplémentaires et des recommandations sur les pratiques, dont la combinaison constitue le meilleur gage de professionnalisme et de qualité.
- 4 Cet ouvrage adopte et applique avant tout les *Normes internationales d'évaluation* (IVS), publiées par le Conseil des normes internationales d'évaluation (IVSC). La RICS adhère et participe depuis longtemps à l'élaboration de ces normes techniques universelles, qui s'appliquent à tous les types d'actifs. Non seulement la RICS souscrit-elle à ces normes en exigeant leur respect par ses *membres*, mais elle soutient activement leur développement continu et leur adoption par d'autres partout dans le monde.
- 5 Le respect de ces normes techniques s'inscrit dans le cadre plus général des normes de la RICS, appelées à présent les déclarations professionnelles, portant sur la déontologie, les compétences et la conduite, et qui comportent des exigences expresses sur la préservation de la confidentialité et la prévention des conflits d'intérêts. Ce référentiel de la RICS tient aussi compte des Normes internationales de déontologie, publiées en décembre 2016. Enfin, lorsqu'ils

entreprennent des missions en rapport avec les biens immobiliers, les *membres* de la RICS doivent aussi prendre en compte les Normes internationales de mesurage des biens immobiliers (IPMS), lorsqu'il y a lieu, dont le développement se poursuit également.

**6** Le respect des normes professionnelles, techniques et de performance est renforcé par un système bien établi de régulation et de contrôle d'application, et par l'introduction progressive d'un système de certification des évaluateurs de la RICS en exercice (« *registration »*). Grâce à l'ensemble de ces dispositions, les *membres* de la RICS et les *sociétés d'évaluation* régulées par la RICS se positionnent comme les principaux prestataires mondiaux d'évaluations conformes au référentiel IVS.

**7** L'objectif est donc clair : il s'agit de susciter la confiance des clients comme des utilisateurs ciblés, et de leur fournir l'assurance qu'une *évaluation* accomplie par un évaluateur qualifié de la RICS en quelque lieu que ce soit, sera entreprise conformément aux normes professionnelles les plus rigoureuses à tous points de vue.

## Couverture

---

### Du point de vue du fournisseur de l'évaluation

**8** Pour les *membres*, ces normes internationales établissent des règles quant aux procédures à suivre, ainsi que des recommandations, qui :

- (a) imposent aux évaluateurs individuels ou aux sociétés d'évaluation régulées par la RICS certaines obligations de compétence, d'objectivité, de transparence et de performance ;
- (b) établissent un cadre de cohérence et de bonnes pratiques dans l'exécution et la fourniture d'évaluations grâce à l'adoption du référentiel des IVS 2017 ;
- (c) respectent le Code de conduite de la RICS.

**9** Ce que ces normes internationales ne font pas :

- (a) donner aux *membres* des instructions sur la manière d'évaluer dans des cas individuels ;
- (b) prescrire une forme particulière de rapport : à condition que les exigences énoncées en la matière dans les présentes normes soient respectées, les rapports devront toujours être adaptés et proportionnés à la tâche ;
- (c) se substituer aux normes spécifiques obligatoires dans certaines *juridictions*.

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

**10** Pour les clients et autres utilisateurs d'évaluations, les présentes normes internationales garantissent la conformité de la réalisation des missions

d'évaluation par rapport aux *Normes internationales d'évaluation 2017*, et assurent de plus :

- (a) la cohérence de la démarche adoptée, ce qui favorise la compréhension du processus d'évaluation, et donc de la valeur communiquée ;
- (b) la crédibilité et la cohérence des opinions d'évaluation émises par des évaluateurs adéquatement formés, dûment qualifiés et disposant de l'expérience nécessaire pour accomplir la tâche considérée, et qui de plus connaissent et comprennent les dernières évolutions du marché ;
- (c) l'indépendance, l'objectivité et la transparence dans la méthode de travail adoptée par l'évaluateur ;
- (d) la clarté nécessaire concernant les *termes du contrat* (étendue de la mission), y compris toutes les questions à aborder et les divulgations envisagées ;
- (e) la clarté nécessaire concernant la *base de valeur* adoptée, ainsi que les *hypothèses* et les facteurs significatifs à prendre en compte ;
- (f) la clarté nécessaire concernant la communication des informations, y compris la divulgation adéquate des éléments pertinents lorsque des tiers sont susceptibles de fonder leur décision sur les *évaluations*.

## Organisation des normes et recommandations internationales de la RICS

---

**11** Les informations contenues dans l'édition internationale de ce document de la RICS sont organisées en trois parties distinctes (les Parties 3, 4 et 5), dont le contenu est détaillé dans les paragraphes 12 à 17 ci-après. Les deux premières traitent de questions relatives aux missions d'évaluation de manière générale, tandis que la troisième aborde des cas particuliers d'évaluation. Grâce au regroupement des informations à caractère obligatoire dans les deux premières parties et des informations à valeur de conseils dans la troisième, il s'agit de rendre la distinction entre l'obligatoire et le facultatif plus claire pour les *membres*.

### Normes professionnelles – obligatoires

**12** Les normes professionnelles et déontologiques internationales, qui s'appliquent expressément aux évaluateurs sont désignées par un numéro de référence précédé des lettres **PS**, et sont **obligatoires** (sauf mention contraire) pour tous les *membres* qui proposent des évaluations *écrites*. Elles définissent les paramètres de la conformité au « Red Book », ainsi qu'aux *Normes internationales d'évaluation* adoptées, énoncent les exigences réglementaires associées imposées par la RICS, et précisent les modalités d'application du Code de conduite de la RICS, à respecter par les *membres* lorsqu'ils entreprennent une évaluation. Les normes professionnelles sont :

**PS 1** – Conformité aux normes dans le cas de la fourniture d'une *évaluation écrite*,

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

## Normes techniques et de performance en matière d'évaluation – obligatoires

**13** Les normes internationales techniques et de performance en matière d'évaluation, désignées par un numéro de référence précédé des lettres **VPS**, énoncent des exigences particulières à caractère **obligatoire** (sauf mention contraire), assorties de recommandations de mise en œuvre, visant la fourniture d'évaluations conformes au référentiel IVS. Ces normes comprennent :

- VPS 1** – Termes du contrat (étendue de la mission),
- VPS 2** – Visites, investigations et dossiers,
- VPS 3** – Rapports d'évaluation,
- VPS 4** – Bases de valeur, hypothèses et hypothèses particulières,
- VPS 5** – Méthodes et techniques d'évaluation.

**14** Si les normes VPS 1, 4 et 5 sont plutôt des normes techniques et les normes VPS 2 et 3 plutôt des normes de performance et d'exécution, il ne serait pas utile de les classer autrement que dans l'ordre donné, qui est celui des *Normes internationales d'évaluation*, que les présentes normes VPS adoptent et appliquent.

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

**15** Les recommandations de la RICS sur les pratiques d'évaluation – applications, désignées par un numéro de référence précédé des lettres **VPGA**, contiennent des conseils de mise en œuvre supplémentaires, applicables dans les situations répertoriées. Portant sur différents sujets, elles traitent notamment de l'évaluation à des fins particulières (les évaluations destinées à être insérées dans des états financiers, ou dans le cadre de prêts garantis étant les plus fréquemment rencontrées), et de l'évaluation de certains types d'actifs, nécessitant la prise en compte expresse de certains points ou de certaines considérations pratiques. Ces VPGA incarnent les pratiques exemplaires, c'est-à-dire les procédures répondant, selon la RICS, à un niveau de compétence professionnelle très élevé.

**16** Sans être obligatoires, les VPGA comportent néanmoins des liens et des renvois vers les *Normes internationales d'évaluation* et vers les dispositions de ces présentes normes internationales qui sont obligatoires. Les membres pourront ainsi repérer les informations utiles pour la mission d'évaluation qu'ils sont en train d'entreprendre.

**17** Les VPGA sont :

- VPGA 1** – Évaluation destinée à être insérée dans des états financiers,
- VPGA 2** – Évaluation des intérêts dans le cadre de prêts garantis,

- VPGA 3** – Évaluation des entreprises et des intérêts dans des entreprises,
- 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, dont les antiquités et les œuvres d'art,
- VPGA 8** – Évaluation des intérêts relatifs à la propriété immobilière,
- VPGA 9** – Identification de portefeuilles, de collections et de groupes d'immeubles,
- VPGA 10** – Questions susceptibles d'induire une incertitude significative dans l'évaluation.

## Normes nationales et infranationales

**18** Par ailleurs, la RICS publie des suppléments nationaux, séparés, mais complémentaires des présentes normes internationales (habituellement intitulés *Applications nationales et infranationales du « Red Book »*, *Normes d'évaluation des associations nationales*, *Application de l'évaluation selon la RICS : Normes professionnelles*) qui traitent de l'application de ces normes dans certaines *juridictions*, et de manière générale, en facilitent l'interprétation dans ces contextes locaux. Tout en étant en cohérence avec les normes internationales correspondantes, ces suppléments visent à répondre à des exigences légales ou réglementaires nationales ou infranationales spécifiques. Cette démarche répond parfaitement aux directives volontaires des Nations unies encourageant les *juridictions* à renforcer la transparence et la cohérence globale dans le domaine de l'évaluation. La conformité aux normes nationales et infranationales est traitée de manière plus approfondie dans la norme **PS 1** ci-après.

**19** Les normes nationales et infranationales assorties des recommandations correspondantes peuvent être obtenues directement sur le site de la RICS [www.rics.org/guidance](http://www.rics.org/guidance).

## Date d'entrée en vigueur, durée de validité et modification des normes et recommandations internationales de la RICS

---

### Date d'entrée en vigueur

**20** Les normes de la RICS incluses dans la présente édition entrent en vigueur le 1<sup>er</sup> juillet 2017 et s'appliquent donc à toutes les *évaluations* ayant une *date d'évaluation* ultérieure à cette date. Les modifications apportées par la suite comporteront une indication claire de leur date de mise en vigueur.

## Actualité du texte

**21** Le texte du « Red Book » qui fait autorité, quelle que soit la date considérée, est celui figurant sur le site web de la RICS [www.rics.org/redbook](http://www.rics.org/redbook). Les utilisateurs de cette publication doivent veiller à prendre en considération toute modification diffusée ultérieurement.

## Modifications et exposés-sondages

**22** Le contenu des présentes normes étant régulièrement révisé, des modifications et des ajouts seront publiés au fur et à mesure des besoins. La RICS attirera l'attention des *membres* sur ces changements au moyen de ses canaux de communication électroniques habituels. Ces modifications et ajouts seront incorporés sans délai à la publication en ligne du site [rics.org](http://rics.org), mais pour la version imprimée, ils ne seront inclus que dans les éditions ultérieures.

**23** Si les modifications ont un impact majeur, comme lorsqu'il s'agit de la réécriture d'une norme technique et de performance en matière d'évaluation (**VPS**) ou de recommandations sur les pratiques d'évaluation – applications (**VPGA**), elles pourront être publiées sous la forme d'un exposé-sondage. Les exposés-sondages contiennent le texte dont le RICS Global Valuation Standards Board autorise la diffusion en vue de recueillir des commentaires, voir [www.rics.org/redbook](http://www.rics.org/redbook).

**24** L'objectif d'un exposé-sondage est de permettre aux *membres* et à d'autres personnes de commenter le projet de texte afin d'en repérer les imperfections avant son intégration dans le « Red Book ». Après la prise en compte des commentaires éventuels et son approbation finale par le RICS Global Valuation Standards Board, le projet de texte acquerra force obligatoire à la date d'entrée en vigueur de la prochaine mise à jour du « Red Book » suivant sa publication. De la même manière, la RICS attirera spécifiquement l'attention des *membres* sur ces changements au moyen de ses canaux de communication électroniques habituels.

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

## Normes internationales d'évaluation 2017 de l'IVSC

---

### Date d'entrée en vigueur, durée de validité et modification des Normes internationales d'évaluation

**26** Les *Normes internationales d'évaluation* reproduites avec l'aimable autorisation de l'IVSC dans la Partie 6 de cette édition du « Red Book », sont celles approuvées par le Standards Board de l'IVSC et sont entrées en vigueur le 1<sup>er</sup> juillet 2017.

**27** 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 effectuée dès que possible et pourra être consultée sur le site web de la RICS (voir les rubriques « Actualité du texte » et « Modifications et exposés-sondages » ci-avant), mais elle ne sera intégrée à la version papier que dans la prochaine édition.

**28** Les *Normes internationales d'évaluation* (IVS) 2017 sont reproduites intégralement dans la Partie 6. Entrées en vigueur le 1<sup>er</sup> juillet 2017, ces normes ont été adoptées et sont appliquées dans l'ensemble des présentes normes internationales de la RICS, qui y font référence à de multiples reprises dans les Parties 3 à 5.

#### **Note importante**

**Il incombe aux *membres* de se tenir informés 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 informés des modifications apportées aux *Normes internationales d'évaluation* ou à toutes autres normes d'évaluation applicables à la mission d'évaluation considérée. Les évaluateurs sont invités à consulter le site web pour toute mise à jour des informations produites par la RICS, notamment à la suite de modifications des *Normes internationales d'évaluation*.**

**De manière générale, il est rappelé aux *membres* qu'ils ont la responsabilité d'entreprendre des activités de perfectionnement professionnel continu (PPC) pour s'assurer qu'ils continuent de satisfaire les exigences générales souhaitées en matière de connaissances, d'expérience et de compétences, lesquelles trouvent leur expression dans les présentes normes internationales.**

# Partie 2 : Glossaire

---

## Section 1 : Glossaire des termes techniques utilisés par la RICS

---

Ce glossaire définit les termes utilisés dans les présentes normes internationales et ayant une signification particulière ou restreinte. Les mots et expressions ne figurant pas dans ce glossaire ont le sens courant donné par le dictionnaire. Lorsqu'un terme est utilisé dans la suite de cet ouvrage conformément à la définition, il sera en *italique* dans le texte.

Les *membres* sont invités à noter que les normes IVS 2017 (reproduites dans la Partie 6 de cette édition) comprennent un bref glossaire spécialisé comportant d'autres définitions et visant à faciliter la compréhension et l'application des IVS, notamment la convention utilisée par l'IVSC pour mettre en évidence la valeur contraignante des diverses informations contenues dans ces normes, à savoir leur caractère obligatoire, facultatif, etc. Ces définitions n'ont pas été reproduites ici. Chaque norme IVS comprend aussi des définitions particulières, que les évaluateurs sont invités à consulter au besoin.

Les normes nationales et infranationales de la RICS comportent parfois d'autres définitions. Ces termes seront signalés et définis dans la norme correspondante.

<b>acquéreur de convenance</b>	Acquéreur particulier pour lequel un certain actif a un prix de convenance en raison des avantages découlant de son droit de propriété, dont les autres acheteurs sur le marché ne pourraient pas bénéficier.
<b>actif incorporel</b>	Actif non monétaire caractérisé par ses propriétés économiques. Tout en n'ayant pas de réalité physique, il confère à son propriétaire des droits et/ou des avantages économiques.
<b>base de valeur</b>	Déclaration relative aux <i>hypothèses</i> fondamentales utilisées pour une <i>évaluation</i> .
<b>biens immobiliers</b>	Terrains et tous les éléments qui en font naturellement partie (par ex. arbres, minéraux) ou qui y ont été rattachés (par ex. constructions et améliorations du site), ainsi que tous les équipements permanents des constructions (par ex. installations mécaniques et électriques fournissant des services à une construction) au-dessus ou en dessous du sol. Il convient de noter que selon le paragraphe 20.2 de l'IVS 400, tout droit de propriété, de contrôle, d'utilisation ou d'occupation d'un terrain ou d'une construction est défini comme étant un intérêt relatif à la propriété immobilière.



<b>biens personnels</b>	<p>Actifs (ou passifs) non rattachés de manière permanente à un terrain ou à une construction.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Sont compris</b> dans cette définition les objets d'art, objets décoratifs, antiquités, peintures, pierres précieuses et bijoux, objets de collection, éléments d'agencement, meubles et autres contenus à caractère général.</li> <li>• <b>Sont exclus</b> de cette définition les accessoires fixes d'exploitation, les installations techniques et les équipements, les entreprises et les intérêts dans les entreprises, ainsi que les actifs incorporels.</li> </ul>
<b>coût de remplacement net</b>	Coût actuel de remplacement d'un actif par un actif moderne équivalent, moins les déductions pour la détérioration physique et toutes les formes d'obsolescence et d'optimisation à prendre en compte.
<b>date d'évaluation</b>	Date à laquelle l'opinion sur la valeur s'applique. La date d'évaluation doit également comporter une indication horaire si la valeur du type d'actif considéré est susceptible de varier considérablement au cours d'une même journée.
<b>date du rapport</b>	Date à laquelle l'évaluateur signe le rapport.
<b>dérogation</b>	Circonstances particulières dans lesquelles l'application obligatoire des présentes normes internationales n'est pas appropriée ou pertinente (voir la <b>section 6 PS 1</b> ).
<b>durabilité</b>	<p>Aux fins des présentes normes, la durabilité désigne la prise en compte de facteurs liés notamment, mais non exclusivement à l'environnement, au changement climatique, à la santé, au bien-être, et à la responsabilité sociale, et pouvant avoir un impact avéré ou potentiel sur l'évaluation d'un actif. De manière générale, il s'agit de la volonté de conduire des activités sans épuiser les ressources ni avoir d'effet préjudiciable.</p> <p><b>(Remarque :</b> Il n'existe pas à ce jour de définition universellement admise et mondialement adoptée de la « durabilité ». Par conséquent, il est conseillé aux membres de ne pas employer ce terme sans donner d'explications.)</p>

<b>états financiers</b>	Documents écrits présentant la situation financière d'une personne physique ou morale, et documents financiers officiels dont le contenu et la forme sont réglementés ou normés. Ces documents sont publiés pour fournir des informations à un grand nombre d'utilisateurs tiers non spécifiés. Les <i>états financiers</i> répondent en partie à l'obligation de rendre des comptes au public, laquelle est régie par un cadre réglementaire de normes comptables et légales.
<b>évaluateur externe</b>	Évaluateur, et tout collaborateur éventuel de ce dernier, n'ayant aucun lien significatif avec le client, avec un agent agissant pour le compte du client, ni avec l'objet de la mission considérée.
<b>évaluateur interne</b>	Évaluateur employé soit par l'entreprise qui détient les actifs, soit par le cabinet comptable chargé de l'élaboration des documents ou des <i>états financiers</i> de cette entreprise. Un évaluateur interne est généralement à même de répondre aux exigences d'indépendance et d'objectivité professionnelles requises en vertu de la <b>section 3 PS 2</b> , mais pas nécessairement aux critères d'indépendance supplémentaires propres à certaines catégories de missions, prévus par exemple par le <b>paragraphe 3.4 PS 2</b> .
<b>évaluation</b>	Opinion relative à la valeur d'un actif ou d'un passif à une date et selon une base de valeur spécifiées. Sauf convention contraire dans les termes du contrat, elle est fournie à la suite d'une visite et le cas échéant, d'investigations et de recherches d'informations plus poussées qui dépendent de la nature de l'actif et de l'objectif de l'évaluation.
<b>fonds commercial ou goodwill</b>	Avantages économiques futurs provenant d'une entreprise, d'une participation dans une entreprise ou de l'utilisation d'un ensemble d'actifs non séparables.
<b>hypothèse</b>	Supposition tenue pour vraie. Il peut s'agir de faits, de conditions ou de situations ayant un effet sur l'objet de l' <i>évaluation</i> ou la méthode employée, qui par convention, n'ont pas à être vérifiés par l'évaluateur dans le cadre du processus d'évaluation. En général, l'évaluateur émet une <i>hypothèse</i> lorsqu'une investigation spécifique n'est pas nécessaire pour prouver qu'une chose est vraie.
<b>hypothèse particulière ou extraordinaire</b>	Hypothèse présumant des faits qui diffèrent des faits réels existant à la date d' <i>évaluation</i> , ou qui ne serait pas faite par un acteur type du marché dans le cadre d'une transaction à la date d' <i>évaluation</i> .

<b>immeuble de placement</b>	Terrain ou construction (ou partie d'une construction) ou les deux, détenus par le propriétaire pour en retirer un revenu locatif ou pour valoriser le capital, plutôt que : <ul style="list-style-type: none"> <li>(a) pour une exploitation dans le cadre de la production ou de la fourniture de biens ou de services, ou à des fins administratives, ou</li> <li>(b) pour être vendus dans le cours normal des activités.</li> </ul>
<b>immeuble lié à une exploitation commerciale</b>	Tout type de propriété immobilière conçue pour un type particulier d'activité et dont la valeur est fonction du potentiel commercial de cette activité.
<b>immeuble spécialisé</b>	Bien immobilier rarement, voire jamais vendu sur le marché, sauf par le biais d'une vente de l'entreprise ou de l'entité dont il fait partie, en raison du caractère unique résultant de sa nature ou de sa conception spécifiques, de sa configuration, de sa taille, de son emplacement, ou autre.
<b>installations techniques et équipements</b>	Se répartissent dans les grandes catégories suivantes : <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>installations techniques:</b> associations d'actifs pouvant comprendre des éléments faisant partie d'installations industrielles, de réseaux divers, d'installations de services dans des bâtiments, de bâtiments spécialisés, et de machines et d'équipements formant un assemblage réservé à une fonction spécifique.</li> <li>• <b>machines:</b> dispositifs/moyens techniques configurés, individuels ou réunis en ensemble, flotte ou système (dont les actifs mobiles tels que véhicules, trains, navires et avions), pouvant être employés, installés ou pilotés à distance dans le cadre des opérations industrielles ou commerciales ou des activités économiques d'un utilisateur (une machine est un dispositif utilisé pour effectuer une opération particulière).</li> <li>• <b>équipements:</b> terme général englobant les autres actifs tels que machines diverses, outils, aménagements, mobilier et équipement d'ameublement, accessoires fixes d'exploitation, matériel et moyens techniques divers, et outils portables utilisés dans le cadre des activités d'une entreprise ou d'une entité.</li> </ul>

<b>juste valeur</b>	« 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 » (définition tirée de la Norme internationale d'information financière IFRS 13).
<b>membre</b>	Membre émérite (Fellow), professionnel, associé ou honoraire de la Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS).
<b>méthode par comparaison</b>	Procure une indication de la valeur par la comparaison de l'actif considéré avec des actifs identiques ou similaires pour lesquels on dispose d'informations sur le prix.
<b>méthode par le coût</b>	Procure une indication de la valeur en partant du principe économique qu'un acheteur ne paiera pas davantage pour un actif que le coût d'acquisition d'un actif ayant la même utilité, que ce soit par l'achat ou la construction.
<b>méthode par le revenu</b>	Procure une indication de la valeur par la conversion des flux de trésorerie futurs en une valeur en capital actuelle.
<b>Normes internationales d'information financière (IFRS)</b>	Normes établies par le Conseil des normes comptables internationales (IASB) dans le but d'uniformiser les principes comptables. Ces normes sont élaborées sur la base d'une méthodologie de calcul de manière à ce que les éléments composant les états financiers soient identifiés et traités d'une manière universellement applicable.
<b>prix de convenance</b>	Montant reflétant les caractéristiques particulières d'un actif qui n'ont de valeur que pour un acquéreur de convenance.
<b>régulée par la RICS (« regulated by RICS ») / certifié par la RICS (« registered by RICS »)</b>	<p>(a) Société d'évaluation inscrite en vue d'être encadrée par la RICS conformément aux statuts de cette dernière.</p> <p>(b) Membre inscrit en qualité d'évaluateur dans le cadre de la certification des évaluateurs (« Valuer Registration Scheme » ou VR).</p>
<b>société d'évaluation</b>	Société ou entité pour laquelle le <i>membre</i> travaille, ou par l'intermédiaire de laquelle le <i>membre</i> exerce son activité.
<b>stocks</b>	Stocks détenus en vue de la vente dans le cours normal des activités, concernant par exemple les <i>biens immobiliers</i> , terrains et constructions destinés à la vente et détenus par des entrepreneurs ou des sociétés de promotion immobilière.

<b>termes du contrat</b>	Confirmation écrite des conditions proposées par le membre ou convenues entre le <i>membre</i> et son client, qui s'appliqueront à la réalisation d'une <i>évaluation</i> et à la communication des informations relatives à celle-ci. Correspond dans les IVS à l'étendue de la mission – voir le paragraphe 10.1 de l'IVS 101.
<b>tiers</b>	Toute entité autre que le client pouvant avoir un intérêt dans l' <i>évaluation</i> ou son résultat.
<b>valeur d'ensemble, ou valeur additionnelle de synergie</b>	Valeur additionnelle créée par l'association d'au moins deux actifs ou intérêts lorsque la valeur combinée est supérieure à la somme des valeurs prises séparément.
<b>valeur équitable</b>	Prix estimé de la cession d'un actif ou d'un passif entre des parties identifiées, bien informées et consentantes, reflétant les intérêts respectifs de ces parties (voir le paragraphe 50.1 de la norme IVS 104).
<b>valeur locative de marché (VLM)</b>	Montant estimé pour lequel un intérêt dans une propriété immobilière est susceptible d'être loué à la date d' <i>évaluation</i> par un bailleur consentant à un preneur à bail consentant, 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 (voir le paragraphe 40.1 de l'IVS 104).
<b>valeur subjective d'investissement (« worth »)</b>	Valeur d'un actif pour son propriétaire ou un propriétaire potentiel en vue d'un investissement individuel ou pour répondre à un objectif d'exploitation (voir le paragraphe 60.1 de l'IVS 104).
<b>valeur vénale (VV)</b>	Montant estimé pour lequel un actif ou un passif est susceptible de s'échanger à la date d' <i>évaluation</i> 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 (voir le paragraphe 30.1 de l'IVS 104).
<b>visite ou inspection</b>	Fait d'aller voir un <i>bien immobilier</i> ou d'examiner un actif pour obtenir des informations permettant 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 serait pas qualifié de « visite ».

## Section 2 : Explication des conventions de désignation des normes et des recommandations

Description	Statut (valeur contraignante)	Couverture	Commentaires
<b>Normes</b>	Obligatoires	<p><i>Normes internationales d'évaluation (IVS)</i> publiées par le Conseil des normes internationales d'évaluation</p> <p>Normes professionnelles de la RICS, désignées par le préfixe PS dans la présente édition</p> <p>Normes techniques et de performance de la RICS, désignées par le préfixe VPS dans la présente édition</p>	Dans la présente édition du « Red Book », la RICS adopte et applique les IVS (voir le paragraphe 4 de l'Introduction), qui font l'objet de renvois dans tout l'ouvrage et qui sont reproduites intégralement dans la Partie 6.
<b>Recommandations</b>	Facultatives	Recommandations internationales de la RICS sur les pratiques d'évaluation – applications – désignées par le préfixe VPGA dans la présente édition	Le contenu des VPGA est facultatif et non obligatoire. Toutefois, si nécessaire, elles renvoient les <i>membres</i> à des dispositions utiles à caractère obligatoire figurant dans d'autres parties de cette édition du « Red Book », et notamment aux IVS correspondantes.

La RICS publie également des recommandations à part, sur d'autres sujets touchant l'évaluation. Ces informations facultatives peuvent être consultées sur le site web de la RICS.

# Partie 3 : Normes professionnelles

---

## PS 1 Conformité aux normes dans le cas de la fourniture d'une évaluation écrite

---

La présente norme obligatoire :

- applique la Norme internationale d'évaluation (IVS) 102, Section 10, Principe général (Conformité aux IVS) et Section 40, Conformité à d'autres normes ;
- reconnaît les Normes internationales de déontologie et les Normes internationales de mesurage des biens immobiliers ;
- indique quelles sont les dispositions obligatoires supplémentaires à respecter par les *membres* de la RICS.

**Tous les *membres* proposant des *évaluations* écrites sont tenus de respecter les normes internationales, dont celles de la RICS, présentées ci-après, qu'ils exercent leur activité à titre individuel ou dans le cadre d'une *société d'évaluation* régulée par la RICS ou non régulée.**

**Les *membres* de la RICS doivent également respecter les exigences de certification des évaluateurs (RICS Valuer Registration, VR).**

### 1 Application obligatoire

---

**1.1** Tous les *membres*, ainsi que toutes les *sociétés d'évaluation* régulées, quel que soit le lieu d'exercice de leur activité, doivent impérativement respecter les normes professionnelles et les normes techniques et de performance en matière d'évaluation (désignées respectivement par les préfixes **PS** et **VPS**), figurant dans les Parties 3 et 4 de la présente édition internationale.

**1.2** Conformément au statut B5.2.1(b) de la RICS relatif à la Responsabilité des membres et au statut B5.3.1 ayant trait à la Responsabilité des sociétés d'évaluation, l'application des présentes normes internationales est obligatoire pour tout *membre* de la RICS et pour toute *société d'évaluation* régulée par la

RICS, intervenant dans la prestation ou la supervision de services d’évaluation aboutissant à la fourniture d’une opinion écrite sur la valeur. Présentées avec les recommandations de la RICS sur les pratiques d’évaluation – applications (VPGA) figurant dans la Partie 5 de cette édition internationale, elles sont généralement désignées sous le nom de « Red Book » de la RICS.

**1.3** L’expression « prestation ou supervision de services d’évaluation » renvoie à toute personne responsable ou acceptant la responsabilité de l’analyse et de la communication d’une opinion écrite sur la valeur (pour les opinions orales, voir le paragraphe 1.6 ci-après). Il peut s’agir de personnes qui établissent des rapports d’évaluation au sein de leur entreprise, mais qui ne les signent pas, comme de personnes qui signent des rapports au sein de leur entreprise sans les établir elles-mêmes, à des fins de supervision ou d’assurance.

**1.4** Il convient de savoir que tout contenu produit sur la base d’un modèle automatique d’évaluation (MEA) aura valeur d’évaluation écrite aux fins des présentes normes.

**1.5** Le coût estimatif de remplacement d’actifs autres que des *biens personnels*, communiqué dans un rapport écrit, ou à part, 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 1.3 ci-avant.

**1.6** Afin de lever toute ambiguïté, en cas de fourniture d’un avis oral sur la valeur à titre exceptionnel, les principes énoncés dans cet ouvrage doivent toujours être respectés autant que faire se peut. Il est rappelé aux *membres* que le fait de fournir des conseils oralement ne les exempte pas de leur responsabilité : les responsabilités et les obligations de l’évaluateur dépendront toujours des faits et des circonstances propres à une situation donnée. Au demeurant, la fourniture orale d’opinions sur la valeur est soumise aux exigences de normes nationales ou infranationales spécifiques. De plus, dans l’ensemble des *juridictions*, les évaluateurs agissant en qualité d’expert judiciaire doivent savoir que les conseils oraux comme écrits sont soumis aux mêmes critères, voir par exemple la quatrième édition de la pratique professionnelle et des recommandations de la RICS Royaume-Uni, intitulée *Surveyors acting as expert witnesses* (Évaluateurs agissant en qualité d’expert judiciaire), publiée en 2014.

**1.7** Les présentes normes internationales ont été rédigées pour s’appliquer aux *membres* à titre individuel. S’il est nécessaire d’envisager leur application à une *société d’évaluation régulée par la RICS*, elles devront être interprétées de la manière qui convient.

## 2 Conformité au sein des sociétés d’évaluation

**2.1** Tous les *membres* ont la responsabilité personnelle de se conformer aux présentes normes internationales, qu’ils exercent leur activité à titre individuel ou dans le cadre de *sociétés d’évaluation*. Dans ce dernier cas, la mise en pratique de cette responsabilité dépendra en partie de la nature de la *société d’évaluation* :



- **Sociétés d'évaluation régularisées par la RICS** : Tant la *société d'évaluation* que tous les *membres* de la RICS exerçant leur activité au sein de cette *société d'évaluation* doivent impérativement veiller à ce que toutes les procédures et *évaluations* soient intégralement conformes aux dispositions obligatoires des présentes normes internationales. Cela vaut aussi pour les *évaluations* qui ne relèvent pas de la responsabilité des *membres* de la RICS.
- **Sociétés d'évaluation non régularisées par la RICS** : Même s'il est entendu que ces *sociétés d'évaluation* peuvent disposer de leurs propres procédures sur lesquelles la RICS ne peut exercer aucun contrôle, les membres individuels exerçant leur activité dans le cadre de ces *sociétés d'évaluation* et responsables d'*évaluations* sont tenus de respecter les dispositions obligatoires des présentes normes internationales.

**2.2** Dans certaines circonstances, les procédures de la *société d'évaluation* peuvent empêcher formellement le respect d'un aspect particulier des présentes normes internationales. Dans ce cas, le *membre* a le droit de faire une entorse à la norme spécifique, mais il doit :

- s'assurer que le non-respect de cette norme n'induirra pas les clients en erreur ou n'entraînera pas un comportement contraire à l'éthique ;
- indiquer dans les *termes du contrat* (voir **VPS 1**) et le rapport (voir **VPS 3**) les domaines spécifiques dans lesquels la conformité aux normes n'a pas été possible, ainsi que la raison de ce non-respect ;
- respecter tous les autres points des présentes normes internationales.

**2.3** En cas de contribution d'un *membre* à une *évaluation*, il convient également de tenir compte de la **section 2 PS 2** relative à la **qualification des membres**.

### 3 Conformité aux normes internationales

#### *Normes internationales d'évaluation [IVS]*

**3.1** La RICS reconnaît le Conseil des normes internationales d'évaluation (IVSC) comme l'organisme de référence en matière de *Normes internationales d'évaluation* (IVS), lesquelles sont constituées de principes d'évaluation et de définitions admises à l'échelle internationale. Résultant de l'adoption et de l'application des IVS, les présentes normes internationales énoncent des exigences, ainsi que des recommandations complémentaires, relatives à leur mise en œuvre pratique. Les IVS entrées en vigueur le 1<sup>er</sup> juillet 2017 sont reproduites intégralement dans la Partie 6 des présentes normes internationales.

**3.2** Lorsqu'il est expressément exigé qu'une mission d'*évaluation* particulière doit être conforme aux IVS (ce qui devra être indiqué clairement dans les *termes du contrat* comme dans le rapport), la mention donnée dans le **paragraphe 3.2(n) VPS 1** et dans le **paragraphe 2.2(k) VPS 3** pourra être adoptée. Sinon, il convient d'utiliser la formule générale figurant dans les normes **VPS 1** et **VPS 3**, laquelle indique que l'*évaluation* sera/a été réalisée conformément au « Red Book » de

la RICS (ou selon son titre officiel, conformément à l’ouvrage *Évaluation selon la RICS – Normes internationales 2017*).

**3.3** Il est rappelé aux *membres* que 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.

### *Normes internationales de déontologie (IES)*

**3.4** La RICS est membre de la coalition internationale des organismes professionnels créée pour élaborer et mettre en œuvre le premier jeu de normes déontologiques reconnues à l’échelle internationale pour le secteur de l’immobilier et les services professionnels connexes. Les normes internationales rassemblées dans cet ouvrage s’harmonisent avec les principes déontologiques publiés à ce jour par la coalition des IES, et comprennent de plus des exigences complémentaires plus détaillées à respecter par tous les *membres*.

### *Normes internationales de mesurage des biens immobiliers (IPMS)*

**3.5** La RICS est aussi membre de la coalition internationale des organismes professionnels créée pour élaborer et mettre en œuvre des normes de mesurage des *biens immobiliers*. Lorsque les *membres* entreprennent des activités d’évaluation se rapportant à des actifs ou des passifs immobiliers, ils doivent tenir compte des Normes internationales de mesurage des biens immobiliers qui s’appliquent. La déclaration professionnelle de la RICS sur le mesurage des biens immobiliers (*RICS property measurement*, voir [www.rics.org/propertymeasurement](http://www.rics.org/propertymeasurement)) donne plus de détails.

## **4 Conformité aux normes d’évaluation nationales et infranationales**

---

**4.1** Il est évident qu’il peut être demandé à un *membre* d’établir un rapport conforme à d’autres normes que celles présentées dans le « Red Book », généralement pour répondre à des obligations particulières en vigueur dans différentes *juridictions*. Les *membres* sont tout à fait en droit de répondre à ces exigences, qui pourraient porter sur des *bases de valeur* ne figurant pas dans la norme **VPS 4** ci-après, à condition que les normes suivies apparaissent clairement.

**4.2** Dans ce cas, il est impératif d’indiquer dans les *termes du contrat* et le rapport que les normes mentionnées ont été respectées. Si cette conformité est obligatoire dans la *juridiction* concernée, c’est-à-dire, pour des raisons légales, réglementaires ou imposées par d’autres autorités, l’évaluation pourra tout de même être déclarée conforme au « Red Book » et, le cas échéant, aux IVS.

**4.3** Dans certains pays, la RICS publie des suppléments nationaux aux normes internationales du « Red Book », qui visent à aider les *membres* à appliquer les normes d’évaluation dans des contextes locaux particuliers. Ces suppléments

sont publiés soit en collaboration avec les organismes professionnels d'évaluation locaux (OPE), soit séparément, mais en tenant compte des exigences de ces OPE, quand elles ne sont pas en contradiction avec les obligations de la RICS.

**4.4** Toute conformité volontaire avec d'autres normes d'évaluation (c'est-à-dire ne relevant pas du **paragraphe 4.2** ci-avant ni de ce paragraphe) entraînera une dérogation, voir la **section 6** ci-après. Il est à noter que la conformité à ces normes ne peut avoir la priorité sur les dispositions obligatoires des normes **PS 1** et **PS 2**, que les *membres* doivent impérativement respecter en toute circonstance.

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

## 5 Exceptions aux normes VPS 1-5

**5.1** Toute opinion sur la valeur donnée par écrit par les *membres* est soumise à certaines sinon à toutes les obligations du « Red Book », **sans exception (paragraphe 1.1 PS 1)**. De même, pour toute opinion donnée entièrement à l'oral, les principes exposés dans les normes internationales du « Red Book » doivent être observés dans toute la mesure du possible (**paragraphe 1.6 PS 1**). Ainsi, les normes **PS 1** et **PS 2** sont obligatoires dans **tous** les cas (voir le **paragraphe 12** de l'**Introduction**, et le **paragraphe 7.1 PS 1**). En d'autres termes, elles s'appliquent à tous les *membres*, quelle que soit l'activité d'évaluation entreprise.

**5.2** Toutefois, étant donné la grande diversité des activités d'évaluation entreprises par les *membres*, ainsi que la variété des contextes nationaux et infranationaux dans lesquels les *évaluations* sont accomplies et les opinions sur la valeur sont fournies, il est nécessaire de différencier les missions particulières pour lesquelles l'application obligatoire des normes **VPS 1-5** pourrait être inappropriée. Sans être obligatoire dans ces conditions, l'adoption des normes valables dans la situation considérée est néanmoins encouragée lorsqu'elle n'est pas rendue impossible par le contexte ou des contraintes particulières. Les **exceptions** relatives aux normes **VPS 1-5** sont exposées dans le détail ci-après. Comme il est impossible de répertorier tous les scénarios éventuels, il est préférable, en cas de doute de considérer les normes **VPS 1-5** comme obligatoires.

**5.3** Les évaluateurs sont priés de noter que les **exceptions** ne correspondent généralement pas à des cas particuliers, mais à des types d'évaluation ou à certains aspects d'une activité d'évaluation (voir le **paragraphe 6.2 PS 1**). Il est rappelé aux *membres* qu'ils ne doivent pas affirmer que l'exécution de l'évaluation est conforme aux IVS (voir le référentiel des IVS) dans les situations ayant valeur d'exceptions.

**5.4** Les situations ayant valeur d'exceptions en ce qui concerne le respect des normes **VPS 1-5** par les *membres* sont les suivantes :

- Prestation d'un service d'entremise ou de courtage concernant l'acquisition ou la cession d'un ou de plusieurs actifs, activité à laquelle s'applique la 3<sup>ème</sup> édition (2016) de la publication internationale de la RICS associant une

pratique professionnelle et une recommandation particulière, intitulée « *Real estate agency and brokerage guidance* » (recommandations sur l’entremise et le courtage immobiliers). Cette exception couvre tout conseil fourni en prévision ou pendant le déroulement d’une mission d’entremise portant sur l’acquisition ou la cession de droits sur un actif, ou tout conseil relatif à l’opportunité de faire ou d’accepter une offre. Toutefois, elle ne s’applique pas dans les cas où le rapport d’acquisition comprend une *évaluation*.

- Intervention en qualité d’expert judiciaire ou préparation en vue de cette intervention. Cette situation est considérée comme une exception du fait que tout *membre* intervenant en qualité d’expert judiciaire devra respecter scrupuleusement les règles et procédures des tribunaux ou de tout autre organisme judiciaire devant lequel ce *membre* serait amené à comparaître. De plus, le *membre* doit se plier à des règles d’impartialité et d’objectivité très strictes. À ce titre, il lui sera utile de consulter la 4<sup>ème</sup> édition (2014) de la publication de la RICS pour le Royaume-Uni associant une pratique professionnelle et une recommandation particulière, intitulée « *Surveyors acting as expert witnesses* » (Évaluateurs agissant en qualité d’expert judiciaire).
- Exercice de fonctions légales, dont les attributions, et fréquemment les modalités d’exercice sont définies par la loi. Pour cette exception, c’est le mot fonction qui est important, c’est-à-dire l’accomplissement d’une responsabilité ou d’un devoir impliquant l’exercice de pouvoirs expressément définis ou reconnus par la loi et supposant habituellement la nomination officielle d’une personne à une charge particulière. Le fait qu’une *évaluation* soit menée conformément à la législation ou en raison de celle-ci n’est pas significatif. Par exemple, cette exception ne couvre pas la fourniture d’une *évaluation* devant être incluse dans une déclaration fiscale obligatoire, et qui doit être conforme à la loi sans pour autant qu’il ne soit question d’exercer le droit ou de faire appliquer les lois.
- Fourniture d’*évaluations* pour un client à des fins uniquement internes, sans engager de responsabilité et sans communication à un *tiers*. L’exception pour fins internes vise à reconnaître qu’un client, souvent un client régulier d’*évaluations* de portefeuille peut demander l’avis d’un évaluateur sans que cela n’engage la responsabilité de ce dernier, et sans que cet avis soit divulgué à des *tiers* (dans le cadre de propositions d’initiatives de gestion d’actifs ou d’acquisitions par exemple). Lorsque les *membres* entreprennent ce genre de missions, il est fondamental de mentionner clairement l’interdiction de divulgation à tout *tiers* ou d’utilisation à toutes autres fins, ainsi que l’exclusion de responsabilité dans les *termes du contrat* et dans le rapport écrit. La fourniture de ces conseils donne rarement lieu à la perception d’honoraires supplémentaires et, dans le cas d’une *évaluation* régulière de portefeuille, cet élément du service d’évaluation n’est pas forcément mentionné explicitement dans les *termes du contrat*. Ce n’est pas le fait que le prestataire de l’*évaluation* soit un *évaluateur interne* qui fait entrer la mission d’*évaluation* dans le champ d’application de l’exception : c’est l’objectif de l’évaluation, réalisée à des « fins uniquement internes », plutôt que son déroulement ou les moyens mis en œuvre pour sa réalisation qui est en cause. Un *évaluateur externe* peut donc fournir une *évaluation* « à des fins internes », même si, dans ce cas, il est d’autant plus important

que les *termes du contrat* et le rapport écrit fassent clairement mention de l'interdiction de divulgation à des *tiers* et de l'exclusion de responsabilité.

- Fourniture d'une opinion sur la valeur en prévision ou en cours de négociations ou dans le cadre d'un procès, y compris lorsque l'évaluateur intervient comme défenseur.

L'exception pour négociations s'applique aux opinions sur la valeur données à propos de l'issue de négociations en cours ou imminentes, ou aux demandes de chiffres à citer en vue de celles-ci. Il s'agit donc d'apprécier les données suivantes :

- Même s'il n'y a pas encore de différend, les conseils sont fournis en prévision ou pendant le déroulement de négociations qui pourraient conduire à un accord ou à un constat de différend, lequel déclencherait (si le contexte le permet) une procédure formelle de résolution (par exemple, saisie de la justice, arbitrage, etc.).
- Les conseils en matière d'évaluation pourraient, et c'est souvent le cas, aller jusqu'à porter sur la tactique, les issues probables et les possibilités de résolution sans recours à une procédure judiciaire ou à d'autres procédures formelles.

L'exception pour procédure judiciaire vise à tenir compte de ce que :

- il existe un différend formel, quelle que soit son origine, et la procédure engagée sera soumise à la législation, à la réglementation, aux prescriptions en vigueur et au droit applicable, qui primeront toujours sur le « Red Book » ;
- les conseils donnés à un client pourront porter sur diverses questions dépassant la fourniture d'une opinion sur la valeur : tactique, issue probable d'un procès ou possibilités de résolution du conflit ou d'atténuation de son coût.

**5.5** Pour toutes ces exceptions (sauf celles qui correspondent à des activités auxquelles s'appliquent d'autres normes ou recommandations de la RICS), le caractère non obligatoire des normes **VPS 1–5** ne signifie pas qu'il n'est pas nécessaire d'en tenir compte : il est de bonne règle de les respecter sauf lorsque des contraintes particulières ou le contexte ne le permettent pas.

## 6 Dérogations

**6.1** Selon les présentes normes internationales, aucune dérogation n'est autorisée à la norme **PS 1**, lorsqu'il s'agit d'une *évaluation écrite*, ni à la norme **PS 2**, qui sont obligatoires quelles que soient les circonstances.

**6.2** S'il existe des circonstances particulières n'ayant aucun rapport avec les exceptions exposées ci-avant ni avec une mission relevant de la **section 4**, dans lesquelles il est jugé inapproprié de respecter, partiellement ou totalement, les normes **VPS 1 à VPS 5 comprise**, ces circonstances doivent faire l'objet d'une confirmation et d'un accord avec le client, donnant ainsi lieu à une *dérogation*, laquelle doit être clairement consignée dans les *termes du contrat*, dans le rapport et dans toute référence publiée.

### 6.3 Par souci de clarté :

- Si l’exécution de l’évaluation entre dans le champ d’application de procédures légales ou d’autres dispositions faisant autorité, alors, le respect de ces exigences ne constituera pas une *dérogation* en soi, à condition qu’il s’agisse de dispositions nationales ou infranationales obligatoires. Toutefois, il faudra veiller à spécifier clairement ladite obligation.
- Pour la plupart des objectifs d’évaluation, l’une des *bases de valeur* définies dans le **paragraphe 2.2 VPS 4** sera appropriée. Si une autre base d’évaluation est utilisée, il conviendra d’en faire clairement mention dans le rapport. Si l’adoption de cette base est obligatoire dans le contexte particulier ou dans la *juridiction* considérée, cette adoption ne constituera pas une *dérogation* en soi, mais ladite obligation devra être clairement mentionnée. La RICS n’encourage pas l’utilisation délibérée d’une *base de valeur* non définie dans la norme **VPS 4**, et considérera toujours une telle utilisation volontaire comme une *dérogation* aux normes du « Red Book ».

6.4 Tout *membre* qui déroge à une norme peut être tenu d’en justifier les raisons.

## 7 Régulation : vérification de la conformité aux présentes normes internationales

---

7.1 En sa qualité d’organisme réglementaire autonome, la RICS est chargée de contrôler la conformité aux présentes normes internationales et de s’assurer que ses *membres* et que les *sociétés d’évaluation* régulées par la RICS les respectent. Elle est en droit, en vertu de ses statuts, de demander des informations à ses *membres* et aux *sociétés d’évaluation* affiliées. Les procédures applicables à l’exercice de ces pouvoirs dans le domaine des *évaluations* peuvent être consultées sur le site [www.rics.org/regulation](http://www.rics.org/regulation).

7.2 Les *membres* sont également tenus, le cas échéant, de se conformer aux exigences établies par le RICS concernant la certification des évaluateurs. Des informations détaillées sur ces exigences peuvent être consultées sur le site [www.rics.org/vrs](http://www.rics.org/vrs)

## 8 Application pour les membres d’autres organismes professionnels d’évaluation

---

8.1 Les présentes normes internationales peuvent également être officiellement adoptées par d’autres organismes professionnels d’évaluation (OPE) avec l’accord préalable de la RICS.

8.2 Sauf si l’utilisation du « Red Book » par les membres dûment qualifiés d’une autre OPE a été formellement autorisée par la RICS, il est interdit aux évaluateurs non *membres* de la RICS de revendiquer la conformité totale d’une *évaluation* au « Red Book ».

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

---

La présente norme obligatoire :

- applique le référentiel des Normes internationales d'évaluation (IVS) ;
- reconnaît les Normes internationales de déontologie et les Normes internationales de mesurage des biens immobiliers ;
- indique quelles sont les dispositions obligatoires supplémentaires à respecter par les *membres* de la RICS.

**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 et de tout conflit d'intérêts.**

## 1 Normes professionnelles et déontologiques

---

**1.1** Les *membres* de la RICS exercent leur activité dans le respect des normes professionnelles et déontologiques les plus strictes. Par conséquent, les critères d'adhésion à la RICS, les critères de qualification et d'exercice de la fonction d'évaluateur, qui comprennent le cas échéant les conditions de certification des évaluateurs de la RICS (voir la **section 1 PS 1**), satisfont ou dépassent les exigences relatives à la conduite et à la compétence des évaluateurs professionnels, préconisées par l'IVSC.

**1.2** Les présentes normes internationales s'harmonisent aussi intégralement avec les principes déontologiques publiés à ce jour par la International Ethical Standards Coalition, dont la RICS est membre (plus d'informations sur [www.ies-coalition.org](http://www.ies-coalition.org)).

**1.3** En plus de devoir respecter ces principes et ces exigences générales, tous les *membres* de la RICS sont soumis à des exigences supplémentaires, souvent plus strictes, qui sont exposées ci-après. RICS Regulation vérifie et assure le respect de ces exigences par les *membres*.

**1.4** Les exigences énoncées dans les présentes normes internationales s'adressent expressément aux *membres* qui entreprennent des activités d'évaluation, c'est-à-dire à des *membres* qui émettent des opinions sur la valeur

et qui ont des compétences techniques, une expérience et des connaissances suffisantes dans le domaine de l'évaluation, y compris concernant les marchés et les objectifs des évaluations.

**1.5** Les *membres* doivent en toutes circonstances rester intègres et éviter toutes actions ou situations incompatibles avec leurs obligations professionnelles. Les *membres* ne doivent en aucun cas mettre en péril leurs obligations et leur jugement professionnels en raison de conflits d'intérêts, et sont tenus de respecter le secret des informations confidentielles. Tous les *membres* sont tenus au respect du Code de conduite de la RICS et de la déclaration professionnelle de la RICS *Conflicts d'intérêts*. Pour plus d'informations, il convient de consulter [www.rics.org/ethics](http://www.rics.org/ethics)

## 2 Qualification des membres

---

**2.1** 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 infranationale régissant le droit d'exercer une activité d'évaluateur ;
- le cas échéant, conformité aux exigences relatives à la certification des évaluateurs de la RICS (Valuer Registration ou VR).

**2.2** Eu égard à la grande diversité des marchés et des domaines de spécialisation, l'adhésion à la RICS (y compris la possession d'une qualification délivrée par cette dernière), ou la certification d'un évaluateur ne signifient pas que le *membre* concerné ait pratiqué l'*évaluation* dans un secteur ou sur un marché donné : ce point sera toujours à vérifier.

**2.3** Dans certaines *juridictions*, les évaluateurs doivent justifier d'une certification ou d'une licence pour pouvoir entreprendre certaines *évaluations*, et dans ce cas, la **section 4 PS 1** s'appliquera. De plus, ils peuvent être soumis de la part de leurs clients ou des instances nationales de la RICS à des exigences plus strictes encore, et il conviendra dans ce cas de spécifier les normes concernées dans le rapport (**paragraphe 4.2 PS 1**).

**2.4** 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. Avec l'accord du client le cas échéant, le *membre* doit ensuite



s'adresser à d'autres professionnels (évaluateurs spécialisés, ingénieurs territoriaux, comptables et avocats) pour recueillir et interpréter les informations nécessaires.

**2.5** 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.

**2.6** 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 le **paragraphe 2.2(a) VPS 3**).

**2.7** 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 norme **PS 1**.

**2.8** Tout *membre* responsable de la supervision (voir le **paragraphe 1.3 PS 1**) doit pouvoir montrer :

- que la supervision à toutes les étapes de la mission d'évaluation a été suffisante, preuves à l'appui, ces preuves devant résister à l'épreuve d'un examen attentif et critique ultérieur, surtout si la mission d'évaluation concerne des sites distants ou plusieurs *juridictions* ;
- qu'il accepte la responsabilité du rapport d'évaluation et de son contenu et qu'il est capable de l'expliquer et de le défendre en cas de critiques ; il est essentiel de montrer que le rapport n'a pas été approuvé automatiquement, mais après mûre réflexion.

### 3 Indépendance, objectivité, confidentialité et détection et gestion des conflits d'intérêts

**3.1** L'indépendance et l'objectivité sont indissolublement liées à la nécessité de préserver la confidentialité des informations et à la question plus globale de la détection et de la gestion des conflits d'intérêts. Les *membres* doivent impérativement suivre les exigences de la déclaration professionnelle de la RICS, intitulée *Conflits d'intérêts*, et prêter une grande attention aux recommandations qui l'accompagnent. La suite de cette partie complète cette déclaration professionnelle, en traitant spécifiquement des activités d'évaluation.

**3.2** Il est rappelé aux évaluateurs les deux exigences fondamentales suivantes comprises dans la déclaration professionnelle sur les *Conflits d'intérêts* :

- (a) Les *membres* doivent impérativement s'abstenir de conseiller ou de représenter un client quand le fait de conseiller ou de représenter ce client donnerait lieu à un conflit d'intérêts ou à un risque significatif de conflit d'intérêts, sauf si toutes les parties concernées ou susceptibles de l'être ont donné leur consentement éclairé préalable à cet égard (l'entité potentiellement lésée ne peut donner son consentement éclairé

que si tous les faits significatifs lui sont livrés en toute transparence, si sa compréhension de ce dans quoi elle s'engage a été bien vérifiée, notamment les risques encourus et les autres solutions possibles, et si son consentement est donné librement). Un consentement éclairé ne peut être recueilli que si le *membre* s'est assuré de ce que l'exécution de la mission en dépit de l'existence d'un conflit d'intérêts est bénéfique pour toutes les entités susceptibles d'être concernées.

- (b) Les *membres* doivent garder une trace des décisions prises concernant l'acceptation (et le cas échéant, la poursuite) de chaque mission professionnelle, le recueil de consentements éclairés, et toute mesure prise pour éviter la survenue de conflits d'intérêts.

**3.3** Il est extrêmement important que les missions soient accomplies en toute indépendance et objectivité, en respectant et en préservant la confidentialité des informations et en sachant reconnaître et gérer les conflits d'intérêts effectifs ou potentiels. Les activités d'évaluation sont souvent particulièrement complexes et délicates à cet égard. Il est donc nécessaire que les *membres* obéissent scrupuleusement aux règles générales et aux critères spécifiques aux évaluations qui sont présentés ci-après.

**3.4** Dans certains cas, les textes de loi, les réglementations, les règles imposées par les organismes de régulation ou les exigences particulières des clients (comme pour les *évaluations* dans le cadre de prêts garantis, voir VPGA 2) imposent des critères spécifiques à remplir par les *membres* (ils s'ajoutent aux exigences générales ci-après) pour parvenir à un certain niveau d'indépendance. 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 consignait cette confirmation dans le rapport de sorte que le client et tout *tiers* qui s'y réfère puissent avoir l'assurance que ces critères supplémentaires seront bien respectés.

**3.5** Selon la définition donnée dans la déclaration professionnelle de la RICS intitulée *Conflits d'intérêts*, les informations confidentielles désignent « des informations secrètes, qu'elles soient conservées ou diffusées par voie électronique, orale ou au moyen d'un document imprimé ». 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. Les informations recueillies pendant une mission d'évaluation pouvant influencer le marché, cette obligation est donc de première importance.

**3.6** En particulier, il convient de faire très attention à ne pas violer le secret des informations dans les communications avec les clients effectuées conformément au **paragraphe 2.2(h) VPS 3** concernant la façon de faire référence aux « données essentielles utilisées ». Suivant la déclaration professionnelle de la RICS intitulée *Conflits d'intérêts*, le devoir de confidentialité l'emportera toujours sur le devoir de communication des informations, sauf dérogation légale.

**3.7** Le risque de divulgation d'informations confidentielles est aussi un facteur important dont l'évaluateur doit tenir compte pour déterminer s'il existe un risque de conflit d'intérêts, ou selon l'expression employée dans la déclaration professionnelle de la RICS, un « conflit de confidentialité » (définition 4.2(c)). Il est parfois nécessaire de révéler des détails de l'implication de l'évaluateur dans l'objet de l'évaluation. Si la divulgation ne peut être suffisante sans trahir le devoir de confidentialité, la mission doit être déclinée.

**3.8** Le devoir de confidentialité est permanent et doit être observé vis-à-vis des clients actuels, passés et même potentiels.

**3.9** S'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 dans le contexte d'une *évaluation*, les situations ci-après doivent toujours être considérées comme présentant un risque avéré ou potentiel et appellent une action adéquate de la part du *membre*, comme l'indique la déclaration professionnelle de la RICS :

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

Il est également rappelé aux *membres* que l'intérêt de tous *tiers* dans l'évaluation, et le crédit qu'ils pourraient accorder à celle-ci seront également des points à prendre en considération.

**3.10** L'objectivité d'un *membre* peut être mise en cause en cas de discussion sur l'issue de l'évaluation avec son client ou un *tiers* 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.

**3.11** Le *membre* peut avoir besoin de discuter de diverses questions et de vérifier certains éléments et autres informations pertinentes (par 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 toutes les étapes de l'évaluation, ces discussions offrent au client la possibilité de prendre connaissance du point de vue du *membre* et des éléments sur lesquels il se fonde. Le client est censé communiquer les éléments à sa connaissance, y

compris des informations sur les transactions relatives au *bien immobilier*, à l'actif ou au passif, ayant un rapport avec la mission d'évaluation considérée.

**3.12** 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 ;
- le projet ne doit en aucun cas être diffusé ou divulgué.

Si des éléments d'une importance fondamentale ne sont pas reflétés, leur omission doit être mentionnée.

**3.13** Si des discussions sont engagées avec un client après la communication d'informations ou de l'opinion préliminaires, 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 du *membre* ni permettre l'établissement de preuves dans ce sens.

**3.14** 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 l'évaluation ;
- en quoi ces informations ont justifié une modification des questions importantes ou des opinions ;
- les raisons pour lesquelles le résultat de l'évaluation a été ou non modifié.

**3.15** Ce compte rendu sera, sur demande, mis à disposition des commissaires aux comptes ou de tout autre *tiers* ayant un intérêt légitime et significatif dans l'évaluation.

## 4 Séparation stricte des conseillers

---

**4.1** La RICS impose des directives strictes quant aux conditions minimales qui doivent être adoptées par les organisations, après recueil des « consentements éclairés » conformément à la déclaration professionnelle de la RICS intitulée *Conflicts d'intérêts*, pour séparer les conseillers intervenant pour le compte de clients ayant des intérêts contradictoires. Tout dispositif (surnommé « muraille de Chine » dans certains pays) mis en place doit être suffisamment étanche pour qu'il n'y ait aucun risque de transfert d'informations entre les groupes de conseillers. Il s'agit d'un critère absolu ; il ne suffit pas pour mettre en place une barrière efficace de prendre des « mesures raisonnables ».

**4.2** Ainsi, tout dispositif mis en place après l'accord des clients potentiellement concernés doit être validé par un « responsable de la conformité » comme indiqué ci-après, et doit répondre aux exigences suivantes :

- (a) les personnes intervenant pour le compte de clients ayant des intérêts contradictoires doivent être différentes (il est à noter que ce principe s'étend aux assistants et autres personnels affectés aux tâches administratives) ;
- (b) ces personnes et toutes les équipes concernées doivent être séparées par une barrière physique, en étant au moins installées dans des parties distinctes de l'établissement, si ce n'est dans des bâtiments différents ;
- (c) les informations, quelle que soit la façon dont elles sont détenues, ne doivent en aucun cas être accessibles de « l'autre côté de la barrière » et, s'il s'agit d'informations écrites, elles doivent être conservées dans un endroit sûr, séparé et verrouillé, à la satisfaction du responsable de la conformité, ou de tout autre cadre supérieur indépendant de la *société d'évaluation* ;
- (d) le responsable de la conformité, ou tout autre cadre supérieur indépendant :
  - (i) doit superviser la mise en place et le maintien du dispositif lors de son utilisation, en effectuant les contrôles et vérifications qui s'imposent pour s'assurer de son efficacité ;
  - (ii) ne doit participer à aucune des missions considérées ;
  - (iii) doit bénéficier d'une position suffisamment importante au sein de l'organisation pour pouvoir accomplir ces tâches sans entrave ;
- (e) une formation adéquate doit être dispensée au sein de la *société d'évaluation* sur les principes et pratiques applicables à la gestion des conflits d'intérêts.

**4.3** Pour être efficaces, les dispositifs exigent une planification considérable, car leur gestion doit faire partie intégrante de la culture de la société. Il sera donc plus difficile, et souvent impossible, pour les sociétés ou cabinets de petite taille, de les mettre en place et de les maintenir.

## 5 Communication d'informations intéressant le public ou sur lesquelles des tiers sont susceptibles de se fonder

### 5.1 Exigences relatives à la communication d'informations

**5.1.1** Certains types d'évaluation peuvent être utiles à des tiers autres que le client ayant commandé le rapport correspondant ou auquel ce rapport s'adresse. Les évaluations effectuées dans les cas suivants rentrent dans cette catégorie :

- états financiers publiés,
- bourse ou organisme équivalent,
- publication, brochure ou circulaire,
- dispositifs d'investissement (sur le continent américain, le cas échéant, programmes d'investissement), qui se présentent sous des formes variées suivant la *juridiction* considérée,
- acquisitions ou 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 :

- relation avec le client et collaboration antérieure,
- politique de rotation,
- durée de la qualité de signataire,
- part des honoraires.

**5.1.2** Les divulgations nécessaires en vertu de la présente norme peuvent être modifiées ou étendues du fait des exigences nationales ou infranationales applicables, ou d'obligations intégrées dans les normes nationales concernées (cas où la **section 4 PS 1** s'applique).

**5.1.3** Il convient de se reporter à la norme VPGA 2 en ce qui concerne les exigences modifiées ou renforcées dans le cas des évaluations dans le cadre de prêts garantis.

### 5.2 Consultation et utilisation par des tiers

**5.2.1** Si des *tierces* personnes physiques ou morales (selon la définition des *tiers* donnée dans le glossaire de la RICS) identifiables dès le départ doivent se fier à une *évaluation*, les divulgations conformes à la présente section effectuées à l'intention de ces *tiers* doivent être faites rapidement, c'est-à-dire avant que l'évaluation concernée ne soit entreprise. Hormis ces divulgations, s'il existe des circonstances dans lesquelles l'évaluateur ou la *société d'évaluation* tireraient un avantage de la mission autre que des honoraires ou une commission normales,

il conviendra de les révéler. Les *tiers* auront ainsi la possibilité de s'opposer à la désignation du *membre* s'ils pensent que son indépendance ou son objectivité pourrait être compromise.

**5.2.2** Toutefois, dans de nombreux cas, les *tiers* sont une catégorie d'individus, par exemple, les actionnaires d'une société, pour laquelle une divulgation dès le départ à l'ensemble des *tiers* intéressés serait 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 *tiers* consultant et utilisant l'*évaluation* accepteront le fait que toute participation devant être divulguée ne compromet pas forcément indûment l'objectivité et l'indépendance du *membre*. Il convient de se reporter à la **section 8** ci-après pour de plus amples informations sur les divulgations relatives à différentes catégories d'*évaluations*.

**5.2.3** Les *évaluations* qui sont dans le domaine public, ou qui sont destinées à être consultées et utilisées par des *tiers* 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 le cas où les *évaluations* ne sont soumises à aucun critère spécifique, il incombe au *membre* de faire connaître les éventuels conflits et autres menaces pour son indépendance et son objectivité.

### 5.3 Relation avec le client et collaboration antérieure

**5.3.1** Même s'il n'y a aucun doute sur la nécessité du *membre* d'agir en toute indépendance, intégrité et objectivité, comme expliqué ci-avant, cela n'implique pas nécessairement qu'il faille révéler toutes les relations de travail entre le *membre* et son client. Le *membre* doit respecter les principes énoncés dans la déclaration professionnelle de la RICS intitulée *Conflits d'intérêts*. En cas de doute, il est recommandé de communiquer les informations jugées pertinentes.

**5.3.2** Afin de révéler tout conflit d'intérêts potentiel lorsque le *membre*, ou la *société d'évaluation* du *membre*, ont été impliqués dans l'achat d'un ou de plusieurs actifs pour le client au cours des douze mois ayant 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 par des dispositions nationales ou infranationales applicables, le *membre* devra préciser à l'égard de ces biens :

- s'il a perçu une prime de prospection,
- s'il a négocié cet achat pour le compte du client.

**5.3.3** Pour déterminer les informations à communiquer en vertu de la présente déclaration professionnelle, il est nécessaire d'identifier le « client » et la « société d'évaluation ».

**5.3.4** De nombreuses relations différentes peuvent être considérées comme relevant de l'identification du client et de la société d'évaluation. Pour des raisons

de cohérence avec les *termes du contrat* a minima (voir la norme **VPS 1**) et l'établissement de rapports (voir la norme **VPS 3**), le client est l'entité qui accepte les *termes du contrat* et à l'attention duquel le rapport est établi. La société d'évaluation est l'entité identifiée dans la confirmation des *termes du contrat* et dans le rapport.

**5.3.5** 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 de l'économie moderne, 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. De plus, il est parfois difficile sur le plan pratique de clarifier ces relations, par exemple les liens entre les sociétés affiliées à la *société d'évaluation* du *membre*, situées dans d'autres pays ou États, d'une part et le client, d'autre part. Parfois, c'est la relation commerciale entre le *membre* et une entité autre que le client qui peut sembler compromettre son indépendance.

**5.3.6** Le *membre* doit procéder à des enquêtes raisonnables, dictées par les circonstances. Mais il n'est pas nécessaire de déterminer toutes les relations susceptibles d'exister, à condition que le *membre* adhère aux principes de la présente norme.

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

- filiales d'une société holding mandante ;
- lorsque les instructions proviennent d'une filiale, autres sociétés liées par la même société holding ;
- si un *tiers* donne des instructions pour une *évaluation* en qualité de représentant de différentes entités juridiques, par exemple en tant que gestionnaire d'un fonds immobilier.

**5.3.8** Des considérations similaires s'appliquent à l'identification de l'importance de la *société d'évaluation* du *membre* à des fins de divulgation, dans le cas où il existe des entités juridiques distinctes dans différents endroits ou entreprenant différents types d'activités. 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 sans aucun rapport (par ex., elles n'impliquent pas la fourniture de conseils sur l'*évaluation* d'actifs ou la prestation de services similaires). Toutefois, si plusieurs entités étroitement liées exercent des activités sous une bannière commune, la nature de la relation du client avec toutes ces entités doit être divulguée (par exemple, *société d'évaluation* dans laquelle une branche procède aux *évaluations* tandis qu'une autre fournit tous les autres services de conseil et de gestion immobiliers).

**5.3.9** Les normes d'évaluation nationales ou infranationales et les réglementations locales peuvent renforcer cette exigence en imposant des règles supplémentaires.



## 5.4 Politique de rotation

**5.4.1** 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 n'est pas nécessaire de faire des commentaires sur la politique générale de rotation éventuelle.

**5.4.2** 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 pourrait donner le sentiment que l'indépendance et l'objectivité du *membre* sont compromises. La rotation des *membres* assumant la responsabilité de l'*évaluation* peut être un moyen de se prémunir contre ce risque.

**5.4.3** Il incombe à la *société d'évaluation* de définir les dispositions à prendre pour assurer la rotation des personnes chargées des *évaluations*, après consultation du client le cas échéant. Toutefois, selon les recommandations de la RICS, le signataire du rapport d'évaluation, quelle que soit la considération dont jouit ce *membre* dans l'entreprise, ne devrait pas assumer cette responsabilité pendant plus de quelques années. La période recommandée dépendra des éléments suivants :

- fréquence de l'évaluation,
- procédures de contrôle et de révision en place, faisant intervenir le cas échéant des « comités d'évaluation », qui contribueront à assurer l'exactitude et l'objectivité de l'évaluation,
- bonnes pratiques commerciales.

La RICS considère qu'une période de rotation des évaluateurs ne dépassant pas sept ans est souhaitable, même si elle n'est pas obligatoire.

**5.4.4** Si une *société d'évaluation* est de trop petite taille pour prévoir une rotation des signataires ou mettre en place des « comités 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*.

## 5.5 Durée de la qualité de signataire

**5.5.1** L'objectif de cette exigence est de renseigner tout *tiers* intéressé sur la durée pendant laquelle un *membre* est intervenu, sans période d'interruption, en qualité de signataire d'*évaluations* ayant le même objectif. De la même façon, il s'agit également de révéler depuis quand la *société d'évaluation* du *membre* réalise des *évaluations* de l'actif considéré pour le même client, et de donner des précisions sur la nature et l'ancienneté de cette relation.

**5.5.2** En ce qui concerne le *membre*, les informations à communiquer sont la période de responsabilité assumée de manière continue pour l'*évaluation* considérée jusqu'à la *date du rapport*. Ainsi, si un *membre* signataire de rapports précédents concernant un même objectif d'évaluation n'a pas exercé cette responsabilité de manière continue en raison de la politique de rotation de la *société d'évaluation* (conformément à ce qui précède), il n'est pas nécessaire d'inclure la période antérieure dans les informations communiquées.

**5.5.3** Le *membre* n'est pas tenu de fournir un compte rendu détaillé de tous les travaux entrepris pour le client par la *société d'évaluation* du *membre*. Il suffit d'un énoncé simple et concis sur la nature des travaux effectués et la durée de la relation.

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

## 5.6 Collaboration antérieure

**5.6.1** 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 douze 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.

**5.6.2** Lorsque l'*évaluation* est destinée à être insérée dans un document publié intéressant le public, ou auxquels des *tiers* pourraient se fier, le *membre* est tenu de communiquer 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 :
  - dans les *termes du contrat*, une déclaration sur la politique de la *société d'évaluation* relative à la rotation des évaluateurs chargés des *évaluations* ;
  - 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 portent sur un ou plusieurs actifs acquis par le client au cours de la période applicable en vertu du **paragraphe 5.6.1** ci-avant, et si le *membre* ou la *société d'évaluation* du *membre* a, concernant ces actifs :
  - reçu une prime de prospection ;
  - négocié cet achat pour le compte du client ;

une mention à cet effet sera consignée, indiquant, le cas échéant, l'approbation du rapport conformément au **paragraphe 5.7** ci-après.

**5.6.3** Les normes nationales d'évaluation ou la réglementation locale peuvent renforcer cette exigence en imposant des règles supplémentaires.

**5.6.4** Pour de plus amples informations concernant les exigences supplémentaires ou modifiées applicables aux *évaluations* relatives aux prêts garantis, voir la section VPGA 2.

## 5.7 Part des honoraires

**5.7.1** Une mention sera consignée précisant si le rapport entre les honoraires totaux payables par le client au cours de l'année précédente et le chiffre d'affaires total de la *société d'évaluation* du *membre* au cours de la même année, exprimé en pourcentage, est minimal, significatif ou substantiel.

**5.7.2** Les honoraires pourront être considérés comme minimaux si ce pourcentage est inférieur à 5 %, significatifs s'il est compris entre 5 et 25 % et substantiels s'il dépasse 25 % du chiffre d'affaires.

**5.7.3** Les normes nationales d'évaluation ou la réglementation locale peuvent renforcer cette exigence en imposant des règles supplémentaires.

## 5.8 Autres informations à communiquer

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

- conflit d'intérêts substantiel,
- qualité du *membre*,
- exigences particulières en matière d'indépendance,
- connaissances et compétences du *membre*,
- champ des investigations,
- gestion des conflits d'intérêts,
- méthode d'évaluation,
- divulgations requises par tout organisme de régulation régissant le domaine afférent à l'objectif de l'*évaluation*.

## 6 Révision d'une évaluation réalisée par un autre évaluateur

**6.1** L'évaluateur peut parfois être tenu, à juste titre, d'examiner la totalité ou une partie d'une *évaluation* préparée par un autre évaluateur, notamment dans les situations suivantes (liste non exhaustive) :

- contribution à une analyse des risques,

- formulation d'un avis sur une *évaluation* publiée, dans le cas d'une acquisition par exemple,
- formulation de commentaires sur les *évaluations* produites dans le cadre d'une procédure judiciaire,
- contribution à un audit.

**6.2** Il est important de bien faire la différence entre la révision critique d'une *évaluation* et la vérification d'une *évaluation* ou l'*évaluation* indépendante d'un *bien immobilier*, d'un actif ou d'un passif faisant partie du rapport d'un autre évaluateur.

**6.3** Dans le cadre de toute révision, le *membre* est censé, compte tenu de la *date d'évaluation* et des faits et circonstances associés à l'actif à cette date, accomplir les tâches suivantes :

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

**6.4** 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 ses opinions et conclusions et d'indiquer les raisons de tout désaccord éventuel.

**6.5** Un *membre* ne doit pas procéder à une révision critique d'une *évaluation* préparée 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.

## 7 Termes du contrat (étendue de la mission)

---

**7.1** Conformément aux exigences exposées ci-avant et pour s'assurer que toutes les questions afférentes au rapport d'évaluation ont été traitées, ou qu'elles le seront, il est essentiel qu'à l'achèvement de l'*évaluation* écrite, mais avant la remise du rapport, tous les éléments se rapportant à ce dernier aient été pleinement portés à l'attention du client avec toutes les informations nécessaires. Le client a ainsi l'assurance que le rapport ne contiendra pas de modification des *termes du contrat* initiaux dont il n'aurait 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 règles applicables pour les *termes du contrat* a minima sont précisées dans la norme **VPS 1**. Lorsque la norme **VPS 1** n'a pas force obligatoire (voir par exemple le **section 5 PS 1**), il convient de rédiger néanmoins des *termes de contrat* adaptés à la situation considérée. Compte tenu de la grande diversité des activités d'*évaluation* entreprises par les *membres*, et de la variété des contextes

nationaux et infranationaux dans lesquels des *évaluations* et des conseils en la matière sont fournis, il va de soi que ces *termes de contrat* devront être adaptés aux besoins des clients. Quoiqu'il en soit, les *membres* doivent impérativement faire en sorte que tous les éléments significatifs pour le rapport ont été portés à l'attention du client.

**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 Responsabilité liée à l'évaluation

**8.1** Pour éviter toute ambiguïté, une fois que les questions préliminaires exposées ci-avant ont été tranchées, chaque mission relevant des présentes normes internationales doit être effectuée ou supervisée par un évaluateur, dûment qualifié et désigné qui en accepte la responsabilité.

**8.2** 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 8.1** ci-avant ; toutefois, les autres personnes y ayant participé pourront être citées (avec les mentions requises aux termes du **paragraphe 2.2(a) VPS 3**).

**8.3** La RICS ne permet pas qu'une *évaluation* soit préparée par une « société d'évaluation » (même si l'IVS l'autorise). Toutefois, l'utilisation de la mention « au nom et pour le compte de » peut être acceptée.

**8.4** Il est déconseillé aux *membres* de dire en faisant référence à une *évaluation* ou un rapport quels qu'ils soient, qu'ils sont soit « officiels », soit « officieux », ces termes pouvant prêter à confusion, surtout quand il est question du champ des investigations ou des hypothèses que le *membre* pourrait être amené à mener ou à faire.

**8.5** 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. De plus, cela pourrait conduire à un conflit d'intérêts qui ne serait pas survenu dans la mission initialement envisagée. Il est donc essentiel de prendre en compte ce risque lors de la rédaction des *termes du contrat* et du rapport. Il convient également de se reporter à la **section 4**, intitulée, « **Séparation stricte des conseillers** », ci-avant.

# Partie 4 : Normes techniques et de performance en matière d'évaluation

---

Comme expliqué dans les paragraphes 13 et 14 de l'Introduction, les règles internationales techniques et de performance que les *membres* doivent respecter sont énoncées dans les normes VPS 1 à 5, présentées ci-après. Si les normes VPS 1, 4 et 5 sont plutôt des normes techniques et les normes VPS 2 et 3 plutôt des normes de performance et d'exécution, il ne serait pas utile de les classer autrement que dans l'ordre donné, qui est celui des *Normes internationales d'évaluation*, que les présentes normes VPS adoptent et appliquent. Il convient de se reporter à l'encadré figurant au début du texte de chaque VPS.

# VPS 1 Termes du contrat [étendue de la mission]

La présente norme obligatoire :

- applique la Norme internationale d'évaluation (IVS) 101 se rapportant à l'étendue de la mission ;
- spécifie les dispositions obligatoires supplémentaires à respecter par les *membres* de la RICS, lesquelles :
  - facilitent la compréhension par le client de la prestation à fournir, des éclaircissements étant donnés à propos de la base de calcul de la prime ;
  - donnent l'assurance de ce que les missions entreprises par les *membres* de la RICS répondent aux exigences professionnelles les plus strictes, dont l'application est encadrée efficacement,
  - traitent d'aspects particuliers de la mise en œuvre, pertinents dans certaines situations.

## 1 Principes généraux

**1.1** 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, la mesure dans laquelle toutes les conditions minimales des *termes du contrat* peuvent être confirmées au départ est susceptible de varier également.

**1.2** 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.

**1.3** En bref, les *termes du contrat* doivent permettre de comprendre aisément les obligations et les modalités de l'évaluation et être rédigés à l'aide d'un vocabulaire facilement lisible et compréhensible, même sans connaissance préalable de l'actif évalué ni des modalités d'une évaluation.

**1.4** La forme et le contenu du rapport d'évaluation envisagé doivent faire l'objet d'un accord entre l'évaluateur et le client et être consignés par écrit dans les *termes du contrat*. Ce rapport doit toujours être proportionné à la tâche, et quant à l'évaluation proprement dite, elle doit répondre à l'objectif attendu, selon les critères professionnels. Dans un souci de clarté, les exigences expresses

qui gouvernent la remise d'un rapport d'évaluation sont présentées ci-après et exposées de manière plus détaillée dans la norme **VPS 3**.

**1.5** 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 utilisée (voir la **section 10 VPS 4**).

**1.6** Il est essentiel qu'à la fin de l'*évaluation*, mais avant la remise du rapport, tous les éléments se rapportant à ce dernier aient été pleinement portés à l'attention du client avec toutes les informations nécessaires. Le client a ainsi l'assurance que le rapport ne contiendra pas de modification des *termes du contrat* initiaux dont il n'aurait pas été informé.

## 2 Forme des termes du contrat

---

**2.1** Les *sociétés d'évaluation* peuvent utiliser un modèle de *termes de contrat* standardisé ou récurrent pouvant comporter plusieurs conditions minimales exigées par la présente norme internationale. L'évaluateur peut avoir besoin de modifier ce modèle en indiquant des points qui seront clarifiés ultérieurement.

**2.2** Si la forme précise des *termes de contrat* est susceptible de varier (dans le cas d'*évaluations* en interne par exemple qui obéissent à des consignes fixes ou à d'autres politiques ou procédures internes), il n'en reste pas moins que l'évaluateur doit rédiger des *termes de contrat* pour toute mission d'évaluation. On ne saurait trop insister sur les risques de ne pas donner assez d'informations sur les paramètres d'une mission d'évaluation dans le cas où des questions seraient soulevées ultérieurement.

## 3 Termes du contrat [étendue de la mission]

---

**3.1** Les *termes du contrat* doivent traiter des points suivants :

- (a) **Identification et qualité de l'évaluateur,**
- (b) **Identification du ou des clients,**
- (c) **Identification des autres utilisateurs ciblés éventuels,**
- (d) **Identification du ou des actifs ou passifs à évaluer,**
- (e) **Devise de l'évaluation,**
- (f) **Objectif de l'évaluation,**
- (g) **Bases de valeur adoptées,**
- (h) **Date d'évaluation,**
- (i) **Nature et étendue de la mission (et des investigations) de l'évaluateur et limites éventuelles,**



- (j) **Nature et sources des informations sur lesquelles l'évaluateur se fondera,**
- (k) **Ensemble des hypothèses et hypothèses particulières à retenir,**
- (l) **Forme du rapport,**
- (m) **Restrictions relatives à l'utilisation, la distribution et la publication du rapport,**
- (n) **Confirmation de la conformité de l'évaluation aux IVS,**
- (o) **Base de calcul des honoraires,**
- (p) **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,**
- (q) **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,**
- (r) **Mention précisant les limites de responsabilité convenues.**

**3.2** Chaque point est étudié dans le détail ci-après. Le texte en caractères gras énonce les principes essentiels. Les explications qui l'accompagnent indiquent comment ces principes doivent être interprétés et appliqués dans chaque cas.

#### *a) Identification et qualité de l'évaluateur*

**Il convient d'inclure une mention confirmant :**

- **que l'évaluation relèvera de la responsabilité d'un évaluateur désigné (La RICS ne permet pas qu'une évaluation soit réalisée par une « société d'évaluation ») ;**
- **que l'évaluateur est en mesure de fournir une évaluation objective et impartiale ;**
- **si l'évaluateur a un quelconque lien avec l'objet de l'évaluation ou les autres parties à la mission d'évaluation (s'il existe d'autres facteurs susceptibles de limiter la capacité de l'évaluateur à fournir une évaluation impartiale et indépendante, il convient de les divulguer) ;**
- **que l'évaluateur a les compétences nécessaires à l'accomplissement de la mission d'évaluation (si l'évaluateur a besoin de l'assistance d'autres personnes pour accomplir toute partie de la mission, la nature et l'importance de cette assistance doivent être clarifiées, convenues et enregistrées).**

#### **Application**

1 L'utilisation de l'expression « au nom et pour le compte de » par tout signataire identifié peut être acceptée en vue 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 répond aux mêmes critères minimaux que ceux qui auraient été respectés s'il avait lui-même été chargé de cette tâche.

2 Certains objectifs imposent à l'évaluateur de déclarer s'il intervient comme *évaluateur interne* ou comme *évaluateur externe*. La **section 3 PS 2** s'applique lorsque l'évaluateur doit répondre à des critères d'indépendance supplémentaires.

3 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*. Dans le cas où il n'y aurait pas eu de collaboration antérieure significative, une déclaration en ce sens doit être effectuée dans les *termes du contrat* et dans le rapport d'évaluation (voir le **paragraphe 2.2(a)(4) VPS 3**). Des directives plus détaillées sur l'indépendance et l'objectivité sont présentées dans la norme **PS 2**.

4 La mention concernant la compétence de l'évaluateur 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 détailler. Si les dispositions de la **section 3 PS 2** s'appliquent, les informations requises seront divulguées.

### *b) Identification du ou des clients*

**Lors de la détermination 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 le rapport contient des informations adaptées à leurs besoins. Toute restriction concernant les personnes autorisées à se fonder sur l'évaluation devra être préalablement convenue avec le client et consignée.**

#### **Application**

1 Les demandes d'évaluations proviendront souvent de représentants du client, auquel cas l'évaluateur doit s'assurer que le client est convenablement identifié. Cela est d'autant plus important dans les cas suivants :

- 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 requise dans le cadre d'un prêt, et tout en étant réalisée à la demande de l'emprunteur ou d'une entité qui le représente (par exemple, société de gestion de services), le rapport peut être destiné au prêteur, à ses filiales ou aux membres d'un consortium bancaire par exemple, et il est donc indispensable d'identifier le client véritable, ou encore
- l'évaluation est nécessaire à des fins de gestion de patrimoine ou de production de déclarations des revenus du patrimoine, et même si elle est réalisée à la demande d'un conseiller financier ou d'un avocat, le rapport pourrait être destiné aux détenteurs du patrimoine, le véritable client.

### c) *Identification des autres utilisateurs ciblés éventuels*

**Il est important de connaître l'identité et les besoins des autres utilisateurs éventuels ciblés par le rapport d'évaluation, afin de s'assurer que le contenu et la trame du rapport répondent bien aux besoins de ces utilisateurs.**

#### **Application**

- 1 L'évaluateur doit préciser si des entités autres que le client sont autorisées à se fier à l'*évaluation*.
- 2 Dans de nombreux cas, seul le client de l'évaluateur cherche à se fonder sur l'*évaluation*. En acceptant que d'autres *tiers* accordent leur confiance à l'*évaluation*, l'évaluateur se soumet à davantage de risques.
- 3 La position par défaut des évaluateurs, qui doit être indiquée le cas échéant dans les *termes du contrat*, est de ne pas autoriser des *tiers* de se fonder sur le rapport d'évaluation. Toute autorisation d'un *tiers* à se fonder sur une *évaluation* doit être mûrement réfléchie, et les conditions de cette utilisation doivent être explicitées. L'évaluateur doit veiller en particulier à ne pas se retrouver sans s'en rendre compte dans la situation où des *tiers* affirmeraient relever de son devoir de vigilance (« duty of care »), et faire en sorte que les conditions commerciales (relatives à la limitation de sa responsabilité par exemple) s'appliquent aux *tiers* autorisés à se fier à une *évaluation*. Il est recommandé aux évaluateurs de se faire conseiller par un juriste à ce propos.
- 4 Les évaluateurs doivent être vigilants lorsqu'ils envisagent d'autoriser la cession du contrat de mission d'évaluation (ce qui n'est pas la même chose que d'autoriser des *tiers* à se fonder sur une *évaluation*), puisqu'ils risquent de s'exposer à des risques supplémentaires. Les évaluateurs doivent s'assurer que les conditions de leur assurance responsabilité civile professionnelle leur confèrent la protection requise dans les cas où la cession est autorisée.

### d) *Identification du ou des actifs ou passifs à évaluer*

**L'actif ou le passif faisant l'objet de la mission d'évaluation doit être clairement identifié, en ayant soin de faire la distinction entre cet actif ou passif et le droit d'utilisation ou l'intérêt inhérent à cet actif ou passif.**

**Lorsque l'évaluation porte sur un actif ou passif utilisé conjointement avec d'autres actifs ou passifs, il sera nécessaire de préciser si ceux-ci sont :**

- inclus dans la mission d'évaluation,
- exclus de la mission, mais supposés disponibles,
- exclus et supposés indisponibles.

**Si l'évaluation porte sur une quote-part inhérente à un actif ou passif, il y aura lieu de clarifier la relation existant entre la quote-part faisant l'objet de l'évaluation et toutes les autres quotes-parts, ainsi que les obligations**

**éventuelles découlant de la quote-part détenue envers les autres détenteurs de droits.**

**Une attention particulière doit être accordée à l'identification de portefeuilles, de collections et de groupes d'immeubles. En effet, il est essentiel de considérer la « constitution de lots » ou le « regroupement » éventuels, la détermination de catégories de biens ou d'actifs et les hypothèses ou les hypothèses particulières relatives aux conditions dans lesquelles les biens, actifs, passifs ou collections sont susceptibles d'être commercialisés.**

### **Application**

- 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.
- 2 Lors de l'évaluation 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, voire si ces améliorations pourraient donner lieu à une indemnisation du locataire lorsque celui-ci donnera son congé.
- 3 Lors de l'évaluation d'une fraction (pourcentage) de droit de propriété, l'évaluateur doit aussi définir le degré de contrôle découlant de ce droit ainsi que les droits éventuels découlant des autres quotes-parts détenues, susceptibles d'entraver le potentiel commercial de l'intérêt à évaluer (par exemple un droit de préemption en cas de vente du droit de propriété à évaluer).
- 4 En cas de doute sur ce qui constitue un immeuble ou un actif précis, l'évaluateur doit établir des « lots » ou regrouper les immeubles à évaluer de la manière qui selon lui serait adoptée si les droits faisant l'objet de l'évaluation étaient mis en vente. Toutefois, l'évaluateur doit toujours s'entretenir avec son client des différentes possibilités et indiquer l'option retenue dans les *termes du contrat*, puis dans le rapport d'évaluation.
- 5 Pour approfondir la question des portefeuilles, collections et groupes d'immeubles, notamment en ce qui concerne la forme du rapport, il convient de se reporter aux recommandations présentées dans l'application VPGA 9.

### **e] Devise de l'évaluation**

**Il est impératif de définir la devise dans laquelle sera exprimée l'évaluation de l'actif ou du passif.**

**Cette exigence est particulièrement importante dans le cas des missions d'évaluation portant sur des actifs ou passifs situés dans plus d'une juridiction, ou des flux de trésorerie en des monnaies différentes.**

## Application

1 Si une *évaluation* doit être convertie dans une devise autre que celle du pays dans lequel l'actif se situe, le taux de change retenu pour ladite conversion devra faire l'objet d'un accord.

### f) Objectif de l'évaluation

**Étant donné qu'il est important de ne pas utiliser les opinions sur la valeur hors contexte ou à d'autres fins que celles visées initialement, l'objectif de la mission d'évaluation doit être clairement défini et mentionné.**

**De plus, l'objectif de l'évaluation influencera ou déterminera le choix des bases de valeur à utiliser.**

## Application

1 Si le client refuse de révéler l'objectif de l'évaluation, l'évaluateur doit être conscient que le respect des exigences énoncées dans les présentes normes internationales 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 à des tiers.

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 initialement avec le client.

### g) Bases de valeur adoptées

**La base d'évaluation retenue doit être adaptée à l'objectif de l'évaluation. La source à l'origine de la définition de toute base de valeur utilisée doit être citée, ou sinon il faut expliquer son principe. Cette exigence ne s'applique pas à la révision d'une évaluation où il n'est pas question de fournir une opinion sur la valeur ni de commenter la base de valeur retenue.**

## Application

1 Lorsqu'une base de valeur est expressément définie dans les présentes normes internationales (IVS comprises), il convient d'en donner la définition complète. Lorsque cette définition est accompagnée d'une méthodologie de calcul détaillée ou d'autres explications, il n'est pas nécessaire de reprendre celles-ci sauf si l'évaluateur juge que cela sera utile pour aider le client à mieux comprendre le raisonnement ayant conduit à adopter la base de valeur choisie.

2 Pour certains objectifs bien précis, comme en vue de l'établissement de rapports financiers selon les Normes internationales d'information financière, ou conformément à des exigences nationales ou infranationales applicables, l'adoption d'une base de valeur spécifique peut être obligatoire. Dans tous les autres cas, les bases qu'il convient d'utiliser restent essentiellement à l'appréciation de l'évaluateur en sa qualité de professionnel.

3 Pour certains objectifs, une valeur future peut être demandée en plus de l'évaluation actuelle. Toute projection doit être conforme aux normes nationales et/ou infranationales considérées. Voir la norme **VPS 4**.

### *h) 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, il convient de bien distinguer ces dates.**

#### **Application**

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.

2 Si, exceptionnellement, l'évaluation est fournie pour refléter une prévision à une date ultérieure, il convient de se reporter au **paragraphe 2.2(f) VPS 3** et à la **section 11 VPS 4** pour de plus amples indications quant aux exigences établies en matière de communication d'informations.

### *i) Nature et étendue de la mission [et des investigations] de l'évaluateur et limites éventuelles*

**Il est impératif de cerner les limites ou restrictions éventuelles qui s'appliquent à la visite, à l'enquête ou à l'analyse réalisées dans le cadre de la mission d'évaluation et de les consigner dans les termes du contrat.**

**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 les termes du contrat.**

#### **Application**

1 Un client peut avoir besoin d'une prestation limitée ; par exemple, 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 évaluation basée sur un modèle d'évaluation automatisé (MEA). Il convient de noter que tout contenu produit sur la base d'un MEA aura valeur d'évaluation écrite aux fins des présentes normes (voir le **paragraphe 1.4 PS 1**). 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 prestation limitée peut aussi comprendre des restrictions qui concernent les hypothèses émises conformément à la norme **VPS 2**.

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 « visite extérieure » lorsqu'elles portent sur des *biens immobiliers*.

3 L'évaluateur doit déterminer si les limites imposées sont raisonnables eu égard à l'objectif 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 *tiers*.

4 L'instruction devra être déclinée si l'évaluateur considère qu'il n'est pas possible de fournir une *évaluation*, même sur une base limitée.

5 L'évaluateur doit indiquer clairement, lors de l'acceptation de sa mission, que la nature des limites imposées, toute *hypothèse* en découlant et les conséquences de ces limites sur l'exactitude de l'*évaluation* seront mentionnées dans le rapport (voir aussi la norme **VPS 3**).

6 La norme **VPS 2** énonce les conditions générales applicables en matière de *visites*.

### *j) Nature et sources des informations sur lesquelles l'évaluateur se fondera*

**La nature et la source de toutes les informations 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. Aux fins de cette norme, les « informations » comprennent les données et toute autre contribution.**

#### **Application**

1 Lorsque le client fournit des informations auxquelles l'évaluateur se fiera, celui-ci doit mentionner clairement ces informations dans les *termes du contrat*, ainsi que leur source, le cas échéant. L'évaluateur doit juger dans chaque situation du degré de confiance à accorder à ces informations, en prenant garde à reconnaître et à ne pas outrepasser les limites de ses qualifications et compétences pour ce faire.

2 Le client peut exiger de l'évaluateur un avis (et l'évaluateur pourrait vouloir donner son avis) sur des questions sociales, environnementales ou juridiques susceptibles d'avoir une incidence sur l'*évaluation*. L'évaluateur doit donc préciser clairement dans le rapport les informations qui doivent être vérifiées par les conseillers juridiques du client ou d'autres parties concernées avant toute publication ou utilisation de l'*évaluation*.

### *k) Ensemble des hypothèses et hypothèses particulières à retenir*

**Toutes les hypothèses et hypothèses particulières émises dans le cadre de la mission d'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 pour 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**.

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

### Application

1 Les **hypothèses particulières** sont souvent utilisées pour illustrer l'effet d'un changement de circonstances sur la valeur. Voici des exemples d'**hypothèses particulières** :

- qu'un projet de bâtiment est achevé à la **date d'évaluation** ;
- qu'un contrat donné existe à la **date d'évaluation** alors qu'il n'a pas été exécuté ;
- qu'un instrument financier est évalué en utilisant une courbe de rendement différente de celle qui serait utilisée par un acteur du marché.

2 Des indications complémentaires sur les **hypothèses** et les **hypothèses particulières**, y compris dans le cas de valeurs prévisionnelles (c.-à-d. concernant l'état futur de l'actif ou de tout facteur à prendre en compte dans l'évaluation de ce dernier) sont présentées dans la norme **VPS 4**.

### 1] **Forme du rapport**

**L'évaluateur doit déterminer la forme du rapport et les modalités de communication de l'évaluation.**

### Application

1 La norme **VPS 3** énonce les dispositions obligatoires relatives à l'établissement de rapports. Lorsqu'exceptionnellement, il est convenu d'exclure certains éléments minimaux du rapport d'évaluation, ceux-ci peuvent être traités comme des **dérogations** à condition que cela soit consigné dans les **termes du contrat** et d'y faire référence dans le rapport, et que celui-ci ne soit pas trompeur ou inadapté à l'objectif fixé, selon les critères professionnels.

2 Un rapport préparé conformément à la présente norme et à la norme **VPS 3** 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 lorsqu'il sait que l'évaluation est réalisée pour une raison nécessitant une certification officielle de l'opinion sur la 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 elles désignent des documents légaux. Le point commun à ces expressions est qu'elles appellent une simple confirmation du prix ou de la valeur sans qu'il soit nécessaire de comprendre le contexte, les *hypothèses* fondamentales ou l'analyse ayant abouti au chiffre fourni. Un évaluateur ayant fourni précédemment une *évaluation* ou un conseil relatif à une transaction ayant pour objet l'actif considéré peut préparer le document en question si le client est tenu de présenter une valeur pour un motif légal.

### *m) Restrictions relatives à l'utilisation, la distribution et la publication du rapport*

**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.**

#### **Application**

- 1 L'évaluateur doit indiquer les formes d'utilisation, de distribution et de publication d'un rapport d'évaluation qui sont autorisées.
- 2 Les limites n'ont d'effet que si elles sont préalablement notifiées au client.
- 3 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 qu'il 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.
- 4 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 de l'évaluateur.
- 5 Il convient de veiller à bien tenir compte des questions de responsabilité civile pour les missions d'évaluation dans le cadre de prêts garantis.

### *n) Confirmation de la conformité de l'évaluation aux IVS*

**L'évaluateur doit confirmer :**

**que l'évaluation sera entreprise conformément aux Normes internationales d'évaluation (IVS) et que l'évaluateur analysera la validité de toutes les données d'entrée significatives**

**ou (et cela dépendra des exigences particulières des clients)**

**que l'évaluation sera entreprise conformément au référentiel *Évaluation selon la RICS – Normes internationales*, qui comprend les IVS, et (le cas échéant), aux suppléments nationaux et infranationaux de la RICS. Le cas échéant, cette confirmation pourra être abrégée en mentionnant simplement une conformité au « Red Book » de la RICS.**

**Dans les deux cas, il est impératif d'inclure une note sur la conformité et d'expliquer toute *dérogation* aux IVS et au « Red Book » de la RICS. Toute *dérogation* doit être consignée et justifiée. Une *dérogation* ne peut être justifiée s'il en résulte une *évaluation* trompeuse.**

### **Application**

1 Il n'y a pas de différence significative entre les effets de chacune des mentions ci-avant, lesquelles sont à utiliser en fonction des besoins spécifiques de chaque mission d'évaluation. Certains clients souhaiteront expressément avoir la confirmation qu'une *évaluation* est conforme aux IVS, et il va de soi que cette confirmation pourra être apportée. Dans tous les autres cas, une déclaration de la conformité d'une *évaluation* au « Red Book » de la RICS implique une double assurance de sa conformité aux normes techniques IVS et à l'ensemble des normes professionnelles de la RICS.

2 Une référence au « Red Book » de la RICS sans mention de l'année d'édition sera réputée renvoyer à la version des normes de la RICS en vigueur à la *date d'évaluation*, à condition que celle-ci soit antérieure ou identique à la *date du rapport*. En cas de fourniture d'une « valeur future » (c.-à-d. concernant une date postérieure à la *date du rapport*), c'est cette dernière qui déterminera la version du « Red Book » de la RICS qui s'applique.

3 La mention de conformité doit faire état de toute *dérogation* éventuelle (voir la **section 6 PS 1**). En cas de *dérogation* non obligatoire, il sera impossible de fournir l'assurance d'une conformité aux normes IVS.

4 Lorsque d'autres normes d'évaluation nationales ou infranationales sont suivies, il conviendra de le préciser au moment de la définition des *termes du contrat* en accord avec le client.

### **a) Base de calcul des honoraires**

#### **Application**

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.

*p) 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*

### **Application**

1 Cette exigence vise à insister sur la nécessité, pour les sociétés d'évaluation régulées par la RICS, de respecter le Code de conduite de la RICS.

*q) 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*

### **Application**

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 sur les questions relatives à la confidentialité, sont présentées sur [www.rics.org/regulation](http://www.rics.org/regulation)

3 Les clients doivent savoir que cette déclaration n'est pas valable si elle n'est pas faite par une personne qui n'est pas *membre* de la RICS ou qui n'exerce pas son activité dans le cadre d'une société d'évaluation régulée par la RICS ou d'un dispositif répondant à la **section 8 PS 1**.

*r) Mention précisant les limites de responsabilité convenues*

### **Application**

1 Les questions relatives au risque, à la responsabilité et à l'assurance sont étroitement liées. En attendant la publication de lignes directrices sur l'application des normes internationales, les *membres* doivent consulter régulièrement les dernières recommandations nationales et infranationales de la RICS, lesquelles sont mises en ligne sur [www.rics.org/uk/regulation1/firm-and-individual-guidance/professional-indemnity-insurance-pii/pii-and-valuation-guidance/](http://www.rics.org/uk/regulation1/firm-and-individual-guidance/professional-indemnity-insurance-pii/pii-and-valuation-guidance/)

# VPS 2 Visites, investigations et dossiers

La présente norme obligatoire :

- applique la Norme internationale d'évaluation (IVS) 102 se rapportant aux investigations et à la conformité ;
- spécifie les dispositions obligatoires supplémentaires à respecter par les *membres* de la RICS, lesquelles ont pour objectif d'aider les clients à comprendre le déroulement d'une *évaluation* et le rapport qui sera établi ;
- traite d'aspects particuliers de la mise en œuvre pertinents dans certaines situations.

## 1 Visites et investigations

**Il est impératif de mener toutes les *visites* et investigations nécessaires à la bonne exécution de l'*évaluation* conformément à son objectif, selon les critères professionnels. 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.**

Ces principes généraux sont complétés par les exigences supplémentaires suivantes, énoncées dans les normes **VPS 1** et **VPS 3** :

- **Toute limite ou restriction concernant les *visites*, recherches et analyses à mener aux fins de la mission d'évaluation doit être identifiée et consignée dans les *termes du contrat* (paragraphe 3.2(i) VPS 1) et dans le rapport (paragraphe 2.2(h) VPS 3).**
- **Si les conditions de la mission entravent les investigations et empêchent d'avoir accès aux informations requises, et que la mission est acceptée en dépit de cela, ces restrictions et toutes les *hypothèses* et *hypothèses particulières* éventuelles en découlant doivent être spécifiées et consignées dans les *termes du contrat* (paragraphe 3.2(i) VPS 1) et dans le rapport (paragraphe 2.2(h) VPS 3).**

### Application

**1.1** Lors de la négociation des *termes du contrat*, l'évaluateur doit convenir de l'étendue de la visite dont l'actif doit faire l'objet ainsi que de l'ampleur des investigations à réaliser (voir la norme **VPS 1**).

**1.2** En déterminant la nature des données probantes nécessaires, il convient de faire preuve de jugement afin d'assurer que les informations obtenues sont adéquates compte tenu de l'objectif de l'évaluation et adaptées à la base de valeur adoptée. L'évaluateur doit juger dans chaque situation du degré de confiance à accorder aux informations à fournir, en prenant garde à reconnaître et à ne pas outrepasser les limites de ses qualifications et compétences pour ce faire.

**1.3** Lors de la *visite* d'un *bien immobilier* ou de l'examen de tout autre actif matériel, l'ampleur des investigations qu'il conviendra de mener sera variable selon la nature de l'actif et l'objectif de l'évaluation. Sauf dans les circonstances décrites dans la partie ci-après, relative à l'actualisation de la valeur d'un bien *immobilier* sans nouvelle *visite*, il est rappelé aux évaluateurs que le fait de se dispenser volontairement des *visites* ou des examens d'actifs matériels comporte des risques inacceptables quand il s'agit de fournir des opinions sur la valeur. Ils doivent donc évaluer ces risques avant tout commencement d'exécution : voir le **paragraphe 3.2(j) VPS 1** concernant les « prestations limitées », dont l'utilisation de modèles automatiques d'évaluation.

**1.4** Lorsqu'il est nécessaire d'effectuer ou de vérifier des mesures, les *membres* doivent tenir compte des Normes internationales de mesurage des biens immobiliers le cas échéant. La déclaration professionnelle de la RICS sur le *mesurage des biens immobiliers* (voir [www.rics.org/propertymeasurement](http://www.rics.org/propertymeasurement)) donne des informations complémentaires à ce sujet.

**1.5** L'application VPGA 8 fournit des indications détaillées sur les points évidents ou auxquels il convient de réfléchir lors de la *visite* d'un *bien immobilier*, dont les questions touchant à la *durabilité* et à l'environnement. Ces facteurs ont une influence croissante et jouent de plus en plus sur la perception qu'ont les gens du marché. Il est donc essentiel de bien prendre en considération leur importance dans une mission d'évaluation donnée.

**1.6** Sauf dans les cas prévus au **paragraphe 2.4 PS 2** et au **paragraphe 3.2(j) VPS 1**, 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. 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 cette *hypothèse* est contredite par les faits observés, cette dernière peut devenir une *hypothèse particulière* à condition qu'il soit réaliste, pertinent et valable de continuer de la retenir compte tenu des caractéristiques de l'évaluation considérée (voir le **section 9 VPS 4**).

**1.7** 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 pourront être limitées, il est probable que l'évaluation, si elle est acceptée, sera menée sur la base d'informations restreintes, et les dispositions du **paragraphe 3.2(j) VPS 1** seront alors applicables. Toute restriction concernant les *visites* ou examens et toute absence d'informations pertinentes doivent être consignées dans les *termes du contrat* et dans le rapport d'évaluation. Si l'évaluateur estime qu'il est impossible de mener l'évaluation même sur la base d'informations restreintes, la mission doit être déclinée.

**1.8** Lorsqu'une mission d'évaluation suppose de se fonder sur des informations fournies par un *tiers*, l'évaluateur doit s'interroger sur la crédibilité de ces informations et se demander s'il peut s'y fier sans retombées négatives pour la crédibilité de son opinion sur la valeur. Si c'est en effet le cas, il convient d'accepter la mission. Si des données d'entrée importantes influant significativement sur le résultat de l'évaluation sont mises à la disposition de l'évaluateur (par sa direction ou les propriétaires) et que l'évaluateur a des réserves à propos de ces données, il devra se livrer à une analyse, à des investigations ou chercher à les corroborer, suivant le cas. Les évaluateurs ne doivent pas utiliser des informations dont la crédibilité ou la fiabilité ne peuvent être confirmées.

**1.9** L'évaluateur est tenu de vérifier toute information fournie ou obtenue, mais les limitations de cette obligation doivent être clairement stipulées (voir la norme **VPS 1**). 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.

**1.10** Un évaluateur répondant aux critères de la **section 2 PS 2** sera à l'aise, sinon spécialiste de bon nombre de questions touchant à la catégorie d'actifs considérée et à l'emplacement de l'actif, le cas échéant. Si l'évaluateur a connaissance d'un élément pouvant affecter la valeur, même s'il n'est que potentiel, ou si cet élément ressort d'une *visite* ou d'un examen de l'actif ou de l'environnement immédiat de cet actif, ou d'une recherche habituelle d'informations complémentaires, il doit porter cet élément à l'attention du client au plus tard à la remise du rapport, et idéalement avant, si les conséquences sont importantes.

## 2 Actualisation de la valeur d'un bien immobilier sans nouvelle visite

### Application

**2.1** Une actualisation sans nouvelle *visite* de la valeur d'une propriété immobilière auparavant évaluée par l'évaluateur ou la *société d'évaluation* ne doit pas être effectuée sans 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 mission d'évaluation.

**2.2** 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.

**2.3** 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 conditions de bail, permis de construire, préavis prévus par la loi, etc. L'évaluateur doit aussi tenir compte de l'évolution éventuelle des facteurs relatifs à la *durabilité* qui ont une incidence sur l'*évaluation*.

**2.4** 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.

**2.5** 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 remise du rapport, qu'une telle évaluation a été demandée uniquement pour des besoins internes, qu'elle ne sera pas communiquée à des *tiers* et que le client assume l'entière responsabilité de tous les risques y afférents. Une déclaration à cet effet, mentionnant également l'interdiction de publication à laquelle est soumis le rapport, doit être consignée de façon expresse dans celui-ci.

### 3 Dossiers d'évaluation

**Il est indispensable de garder la trace des *visites* et des investigations effectuées, ainsi que d'autres données d'entrée essentielles, sous une forme appropriée.**

#### Application

**3.1** Toutes les informations relatives aux *visites* et aux investigations effectuées doivent faire l'objet d'enregistrements clairs et précis, de manière à ne contenir aucune ambiguïté, à ne pas induire en erreur et à ne pas donner une impression fausse.

**3.2** À des fins de vérification rétrospective et pour répondre efficacement à toute demande de renseignements future, des notes lisibles (pouvant comporter des photographies ou d'autres images) relatives aux conclusions et, en particulier, aux limites de la *visite* et aux circonstances dans lesquelles l'investigation a été réalisée, doivent être établies. Ces notes doivent également comprendre un compte rendu des données d'entrée essentielles et de l'ensemble des calculs, investigations et analyses pris en compte pour aboutir à l'*évaluation*.

**3.3** Même si cela n'est pas obligatoire, il est fortement conseillé aux évaluateurs de collecter et d'enregistrer des données appropriées et suffisantes concernant la *durabilité*, au fur et à mesure de la mise à disposition de ces informations, même si elles n'ont pas d'effet actuel sur la valeur, en vue de pouvoir établir des comparaisons futures. Cela pourrait être très bénéfique si l'évaluateur est amené par la suite à fournir des rapports réguliers à son client.

**3.4** L'ensemble des notes et des comptes rendus doit être conservé sous une forme appropriée pendant une durée qui dépend de l'objectif de l'*évaluation* et de la situation considérée tout en étant conforme aux exigences légales ou réglementaires en la matière.

# VPS 3 Rapports d'évaluation

---

La présente norme obligatoire :

- applique la Norme internationale d'évaluation (IVS) 103 sur l'établissement de rapports ;
- spécifie les dispositions obligatoires supplémentaires à respecter par les *membres*, lesquelles visent à les aider à mieux comprendre et utiliser les rapports ;
- traite d'aspects particuliers de la mise en œuvre pertinents dans certaines situations.

## 1 Principes généraux

---

Un rapport doit impérativement :

- **comporter une description claire et précise des conclusions d'une *évaluation*, de manière à ne contenir aucune ambiguïté, ne pas induire en erreur, ni donner une impression fausse. Si nécessaire, l'évaluateur doit mentionner toute question ayant une incidence sur le degré de certitude ou d'incertitude de l'*évaluation* et formuler ses commentaires à ce sujet au point (o).**
- **traiter de tous les points figurant dans les *termes du contrat* (étendue de la mission) tel qu'il en a été convenu entre le client et l'évaluateur (voir VPS 1).**

**1.1** En bref, les termes du contrat doivent permettre de comprendre aisément les opinions exprimées par l'évaluateur et être rédigés à l'aide d'un vocabulaire facilement lisible et compréhensible, même sans connaissance préalable de l'actif ou du passif évalué.

**1.2** La forme et le contenu du rapport doivent faire l'objet d'un accord entre l'évaluateur et le client et être consignés dans les *termes du contrat*. Ce rapport doit toujours être proportionné à la tâche et quant à l'*évaluation*, elle doit être adaptée à l'objectif visé, selon les critères professionnels. Si le rapport doit être établi à l'aide d'un formulaire ou selon une trame omettant l'une ou plusieurs des rubriques indiquées ci-après, il faut que le contrat de service initial ou les *termes du contrat* (ou les deux, selon qu'il convient) le précisent clairement, à défaut de quoi l'*évaluation* ne pourra être considérée comme étant réalisée conformément aux présentes normes internationales. Le point **VPS 1(i)** donne des informations complémentaires à ce sujet.



**1.3** Si plusieurs rapports doivent être remis à un même client sur une période donnée, au titre des mêmes *termes de 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.

**1.4** 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 les **paragraphes 3.12 à 3.15 PS 2**). Toutefois il est nécessaire d'expliquer clairement que ces informations sont données à titre provisoire en attendant la remise du rapport final officiel.

**1.5** Il est rappelé aux *membres* que les opinions fournies sur la valeur, quelle qu'en soit la forme, peuvent les engager vis-à-vis de leur client et dans certaines situations, envers un ou plusieurs *tiers*. Il faut donc prendre grand soin de repérer les situations susceptibles de mettre en jeu la responsabilité des *membres*, et de définir l'étendue probable de cette responsabilité. Il convient à ce sujet de se reporter au **paragraphe 2.2(p)** ci-après.

**1.6** 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. Cependant, un évaluateur peut utiliser le terme « certifié » ou des termes similaires dans le corps du rapport lorsqu'il sait que l'évaluation est réalisée pour une raison nécessitant une certification officielle de l'opinion sur la valeur (voir **VPS 1(l)**).

## 2 Contenu du rapport

**2.1** Les rapports d'évaluation doivent comporter des références aux points ci-après, qui correspondent aux exigences relatives aux *termes du contrat* (étendue de la mission) présentées dans la norme **VPS 1**. Même si dans les rapports, les points relatifs à l'identification de l'actif (ou du passif) et à la confirmation de l'objectif de l'évaluation sont souvent traités en premier, en général, il est fortement conseillé aux évaluateurs d'inclure si possible, les rubriques ci-après dans leur rapport, dans l'ordre indiqué, afin de s'assurer d'aborder toutes les questions importantes.

- (a) **Identification et qualité de l'évaluateur,**
- (b) **Identification du client et de tous les autres utilisateurs ciblés,**
- (c) **Objectif de l'évaluation,**
- (d) **Identification du ou des actifs ou passifs évalués,**
- (e) **Bases de valeur adoptées,**
- (f) **Date d'évaluation,**
- (g) **Étendue des investigations,**
- (h) **Nature et source des informations utilisées,**
- (i) **Hypothèses et hypothèses particulières,**

- (j) **Restrictions relatives à l'utilisation, la distribution et la publication du rapport,**
- (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,**
- (o) **Commentaire sur toute incertitude significative de la valeur communiquée quand il est essentiel que cette dernière soit bien comprise par l'utilisateur de l'évaluation,**
- (p) **Mention précisant les limites de responsabilité ayant été convenues.**

**2.2** Chaque rubrique du rapport est étudiée dans le détail ci-après. Le texte en caractères gras énonce les principes essentiels. Les explications qui l'accompagnent indiquent comment ces principes doivent être interprétés et appliqués dans chaque cas.

### a] *Identification et qualité de l'évaluateur*

L'évaluateur peut être une personne ou un *membre* appartenant à une *société d'évaluation*. Le rapport doit impérativement comporter :

- la signature de la personne responsable de la mission d'évaluation,
- une déclaration confirmant que l'évaluateur est en mesure de fournir une *évaluation* objective et impartiale et est compétent pour entreprendre la mission d'évaluation.

Si l'évaluateur a eu recours à une assistance significative de la part d'autres personnes pour accomplir toute partie de la mission, la nature de cette assistance et son importance doivent être indiquées dans le rapport.

### Application

1 Les *évaluations* relèvent de la responsabilité des *membres* à titre individuel. La RICS ne permet pas qu'une *évaluation* soit préparée par une « *société d'évaluation* ». Toutefois, la mention « au nom et pour le compte de » ajoutée sous la signature de l'évaluateur responsable est acceptable.

2 Dans tous les cas, il convient impérativement d'indiquer clairement l'appartenance du *membre* à une association professionnelle (par ex., MRICS) ou toute autre qualification professionnelle à prendre en considération.

3 S'il est tenu de le faire, l'évaluateur indiquera s'il agit en qualité d'*évaluateur interne* ou d'*évaluateur externe* selon la définition de ces termes indiquée dans le glossaire de la RICS. Cependant, dans certaines *juridictions*, d'autres définitions de ces termes peuvent s'appliquer selon l'objectif de l'évaluation considérée, et il conviendra d'en faire état dans les *termes du contrat* (si toutefois l'évaluateur répond bien aux critères spécifiés par ces définitions) et de l'expliquer dans le rapport. De même, si d'autres critères relatifs à la qualité de l'évaluateur ont

été adoptés, il convient d'y faire référence et de mentionner également que l'évaluateur y répond bien.

4 Lors de l'examen de l'importance de toute collaboration (passée, actuelle ou future), l'évaluateur doit tenir compte des exigences formulées à la **section 8 PS 2**. Toute divulgation ou déclaration faite conformément au **paragraphe 3.2(a) (3) VPS 1** doit être réitérée dans le rapport d'évaluation. Dans le cas où il n'y aurait pas eu de collaboration antérieure significative, une déclaration en ce sens doit être effectuée dans le rapport d'évaluation. À ce sujet, il convient de consulter également la norme **PS 2** pour les parties qui traitent de 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. Lorsqu'il y a eu contribution à l'évaluation de plusieurs évaluateurs d'une même *société d'évaluation*, il convient d'apporter la confirmation que les dispositions du **paragraphe 2.7 PS 2** ont bien été respectées, sachant qu'il n'est pas nécessaire de fournir plus de précisions à ce sujet.

6 Concernant l'incorporation dans le rapport d'une *évaluation* préparée par un autre évaluateur ou une autre *société d'évaluation* en qualité de sous-traitant ou d'expert tiers spécialiste d'un ou de plusieurs domaines, il convient de consulter les **sous-paragraphes (j) 4 et 5** ci-après.

7 Des normes d'évaluation nationales ou infranationales spécifiques peuvent exiger la communication d'informations supplémentaires relatives à la qualité de l'évaluateur.

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

**L'entité à l'origine de la mission d'évaluation doit être identifiée, de même que tout autre destinataire des résultats de celle-ci (voir également le paragraphe (j) ci-après relatif aux restrictions relatives à l'utilisation, la distribution et la publication du rapport).**

#### **Application**

1 Le rapport doit être rédigé à l'attention du client ou de 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 Selon l'objectif de l'évaluation, il sera parfois impossible pour les évaluateurs d'exclure leur responsabilité civile envers des *tiers* (voir la **section 5 PS 2**). Toute restriction de diffusion relative à une *évaluation* basée sur des informations limitées ou une mission limitée doit être mentionnée dans le rapport (voir le **paragraphe 3.2(j) VPS 1**).

### c) Objectif de l'évaluation

**Il est impératif de mentionner clairement l'objectif de l'évaluation.**

#### Application

1 Le rapport ne doit contenir aucune ambiguïté. Si le client refuse de révéler l'objectif 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 du ou des actifs ou passifs à évaluer

**Il convient d'identifier clairement l'actif ou le passif qui fait l'objet de la mission d'évaluation. 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 sera nécessaire de préciser si ceux-ci sont :**

- inclus dans la mission d'évaluation,
- exclus de la mission, mais supposés disponibles,
- exclus et supposés indisponibles.

**Si l'évaluation porte sur une quote-part inhérente à un actif ou passif, il y aura lieu de clarifier la relation existant entre la quote-part faisant l'objet de l'évaluation et toutes les autres quotes-parts, ainsi que les obligations éventuelles découlant de la quote-part détenue, envers les autres détenteurs de droits.**

**Une attention particulière doit être accordée à l'identification de portefeuilles, de collections et de groupes d'immeubles. En effet, il est essentiel de considérer la « constitution de lots » ou le « regroupement » éventuels, la détermination de catégories de biens ou d'actifs et les hypothèses ou les hypothèses particulières relatives aux conditions dans lesquelles les biens, actifs, passifs ou collections sont susceptibles d'être commercialisés.**

#### Application

1 Les droits afférents à chaque actif ou passif doivent être précisés. 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. Lorsque l'actif est un *bien immobilier*, il convient également d'indiquer la mesure dans laquelle il pourrait être rendu libre de toute occupation (en cas de besoin).

2 Lorsque les actifs sont situés dans plus d'un pays ou État, le rapport doit lister les actifs par pays ou État et être ordonné de manière à regrouper tous les actifs situés dans un même pays ou État. Les droits afférents à chaque actif ou passif doivent être précisés.

3 Lorsque les *termes du contrat* exigent une classification séparée des actifs par utilisation, catégorie ou classe, le rapport doit être structuré en conséquence.

4 En cas de doute sur ce qui constitue un immeuble ou un actif précis, l'évaluateur doit constituer des « lots » ou regrouper les immeubles à évaluer de la manière qui selon lui serait adoptée si les droits faisant l'objet de l'évaluation étaient mis en vente. Toutefois, l'évaluateur doit toujours s'entretenir avec son client des différentes possibilités et indiquer l'option retenue dans les *termes du contrat* et dans le rapport d'évaluation. Pour des indications supplémentaires à propos des portefeuilles, collections et groupes d'immeubles, il convient de consulter l'application VPGA 9.

### e) Bases de valeur adoptées

**La base de valeur retenue doit être adaptée à l'objectif de l'évaluation. La source à l'origine de la définition de toute base de valeur utilisée doit être citée, ou sinon il faut expliquer son principe.**

**Cette exigence ne s'applique pas à la révision d'une évaluation où il n'est pas question de fournir une opinion sur la valeur ni de commenter la base de valeur utilisée.**

#### Application

1 La *base de valeur* et sa définition (mais pas la méthodologie de calcul ni les documents explicatifs s'y rapportant) doivent être intégralement exposées dans le rapport.

2 Sauf convention contraire dans les *termes du contrat*, l'évaluateur n'est pas tenu de fournir une *évaluation* en se fondant sur une autre *base de valeur*. Toutefois, si la *base de valeur* ne se réfère pas au marché et que le résultat de l'évaluation est sensiblement différent de la *valeur vénale*, il conviendrait d'explicitier cette différence dans le rapport afin d'avertir si nécessaire l'utilisateur de l'évaluation de la possibilité d'un manque de cohérence entre la valeur donnée, quoique valable compte tenu de l'objectif, et le prix qui pourrait être obtenu en mettant l'actif ou le passif sur le marché.

3 Si, exceptionnellement, l'évaluation est fournie pour refléter une prévision à une date ultérieure, il sera nécessaire de préciser clairement qu'il s'agit d'une valeur future (voir le **paragraphe (f)** ci-après et le **paragraphe 2.5 VPS 4**). Cette valeur doit apparaître séparément dans le rapport et être assortie d'une mention confirmant la conformité de l'évaluation aux normes nationales ou infranationales éventuellement applicables. Une prévision de valeur peut se présenter sous différentes formes et ne correspond généralement pas à une *base de valeur* à part entière. Toutefois, comme elle repose en grande partie sur des *hypothèses particulières*, qui seront confirmées ou infirmées par les faits, elle n'est pas de même nature qu'un avis relatif à une date dans le présent ou le passé, et ne peut donc pas être prise en compte de la même façon. En aucun cas cette prévision de valeur ne doit être présentée comme une « *valeur vénale* ».

## 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 une révision d'évaluation à moins qu'il ne soit demandé à la personne en charge de ladite révision de fournir un commentaire sur la **date d'évaluation** utilisée dans l'évaluation soumise à révision.

### Application

- 1 La **date d'évaluation** doit être mentionnée (voir le **paragraphe 3.2(h) VPS 1**).
- 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. Dans certains cas, il serait prudent 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 donnée 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. Voir aussi le **paragraphe (e)(3)** ci-avant.

## g) Étendue des investigations

Le champ couvert par les investigations entreprises, ainsi que leurs limites indiquées dans les **termes du contrat** (étendue de la mission), doivent être précisés dans le rapport.

### Application

- 1 Lorsque l'actif est un bien immobilier, la date et le champ couvert par la **visite** doivent être consignés dans le rapport, en indiquant toute partie du bien non accessible (voir la norme **VPS 2**). Il convient de prendre des précautions équivalentes pour les **biens personnels** corporels, qui dépendront de la catégorie d'actif considérée.
- 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 les **paragraphe 1.2 et 1.7 VPS 2**).

- 3 Dans le cas d'une actualisation, le rapport doit également faire référence à tout accord concernant la nécessité d'une *visite* ou la fréquence des *visites* du bien (voir la norme **VPS 2**).
- 4 Lorsque l'évaluation porte sur un grand nombre de biens immobiliers, une déclaration générale sur ces divers points (concernant la *visite*) est acceptable, à condition qu'elle n'induisse pas en erreur.
- 5 Lorsque l'actif évalué n'est pas un *bien personnel* réel ou corporel, il est particulièrement important d'indiquer dans le rapport la mesure dans laquelle des investigations ont été possibles.
- 6 Lorsque l'évaluation est conduite sur la base d'informations limitées ou s'il s'agit d'une actualisation sans *visite* préalable, le rapport doit préciser dans le détail les limites de l'évaluation (voir le **paragraphe 3.2(i) VPS 1**).

### h) *Nature et source des informations utilisées*

**La nature et la source de toutes les informations utilisées au cours de l'évaluation et l'étendue des mesures prises afin de vérifier ces informations doivent être communiquées.**

**Si les informations fournies par le commanditaire ou toute autre entité ne font l'objet d'aucune vérification de la part de l'évaluateur, il y a lieu de le mentionner clairement, en faisant référence, le cas échéant, à toute déclaration faite par cette entité.**

**Aux fins de cette norme, les « informations » comprennent les données et toute autre contribution.**

#### **Application**

- 1 Si le client fournit des informations auxquelles l'évaluateur se fier, il incombe à ce dernier d'indiquer clairement que lesdites informations sont couvertes par les *termes du contrat* (voir la norme **VPS 1**) et, si nécessaire, d'en préciser la provenance. Dans chaque cas, l'évaluateur devra juger du degré de fiabilité des informations qui seront fournies et indiquer si d'autres mesures de vérification sont nécessaires.
- 2 L'évaluateur doit indiquer clairement s'il a conduit l'évaluation sans avoir accès aux informations normalement disponibles ou mises à sa disposition lors d'une évaluation. L'évaluateur doit aussi préciser dans le rapport si une vérification de toute information ou *hypothèse* sur laquelle se base l'évaluation est nécessaire (si elle est possible) ou si des informations considérées comme significatives n'ont pas été fournies.
- 3 Si les informations ou les *hypothèses* nécessitant une vérification ont une incidence sur le résultat de l'évaluation, l'évaluateur doit signaler clairement qu'il convient d'effectuer cette vérification avant de se fier à la valeur concernée (voir le **paragraphe 3.2(j) VPS 1**). Dans le cas d'une actualisation, il est nécessaire 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 exiger de l'évaluateur une opinion (et l'évaluateur pourrait vouloir donner son opinion) sur des questions juridiques susceptibles d'avoir une incidence sur l'évaluation. Dans ces conditions, l'évaluateur doit donc préciser clairement dans le rapport les informations qui doivent être vérifiées par les conseillers juridiques du client ou d'autres parties concernées avant toute publication ou utilisation de l'évaluation.

5 Le rapport doit 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 à son objectif.

### *i) Hypothèses et hypothèses particulières*

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

#### **Application**

1 Toutes les *hypothèses* et *hypothèses particulières* doivent être énoncées intégralement dans le rapport, assorties de toutes réserves nécessaires et d'une mention précisant qu'elles ont été retenues en accord avec le client. Les conclusions de l'évaluation (et un résumé de celles-ci, si celui-ci est fourni) doivent exposer clairement l'ensemble des *hypothèses particulières* retenues pour parvenir au chiffre communiqué. Lorsque les *hypothèses* varient d'un pays ou d'un État à l'autre, le rapport doit en faire clairement mention.

### *j) Restrictions relatives à l'utilisation, la distribution et la publication du rapport*

**S'il s'avère nécessaire ou souhaitable de limiter l'utilisation de l'évaluation ou le nombre de personnes autorisées à s'appuyer sur celle-ci, il faudra mentionner clairement ces restrictions.**

#### **Application**

1 L'évaluateur doit indiquer les formes d'utilisation, de distribution et de publication de l'évaluation qui sont autorisées.

2 Si l'objectif de l'évaluation nécessite une référence au rapport dans un document destiné à être diffusé, l'évaluateur devra fournir un projet d'avis à insérer dans ledit document. Cet avis fera l'objet d'un document distinct, qui pourra être annexé au rapport.

3 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. Cela est particulièrement important si l'évaluateur doit assumer la responsabilité de la totalité ou d'une partie d'un avis publié.

4 Si le rapport ne doit pas être publié dans sa totalité, le projet d'avis devra faire l'objet d'un document distinct et être remis au client en même temps que le rapport. Quelles que soient les règles établies par les organismes de régulation locaux concernant la rédaction d'un tel avis, celui-ci doit au moins comporter les informations suivantes :

- le nom et les qualifications de l'évaluateur ou les références 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 cette qualité ont été remplies,
- la *date d'évaluation* ainsi que le ou les *bases de valeur*, accompagnés 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 de l'importance des *dérogations* effectuées et des raisons pour lesquelles elles l'ont été,
- une mention indiquant les parties du rapport ayant été préparées par un autre évaluateur ou spécialiste.

5 Pour les *évaluations* intéressant le public ou sur lesquelles des *tiers* autres que le mandant ou les destinataires du rapport sont susceptibles de se fonder, l'évaluateur est tenu de faire mention d'informations supplémentaires dans le rapport d'évaluation et dans toute référence destinée à être diffusée, lesquelles sont énoncées dans la **section 5 PS 2**.

6 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.

7 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*.

8 Il est également conseillé à l'évaluateur de lire la totalité du document dans lequel le rapport ou une référence à celui-ci doivent être publiés pour s'assurer qu'il n'y a pas d'inexactitude relative à tout fait ou toute opinion que l'évaluateur est en mesure de connaître.

9 L'évaluateur doit exiger 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 entités ou à toute demande de délégation de signature.

10 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.

11 Une opinion exprimée par l'évaluateur risque, si elle figure dans un document destiné à être diffusé, d'avoir une incidence sur une question objet d'un litige, en cours de négociation, ou régie par des dispositions juridiques liant le propriétaire et un *tiers* (par ex., opinion sur la valeur locative ou en capital d'un *bien immobilier* à l'approche d'une révision du loyer). Le rapport peut aussi comprendre des informations sur les activités d'une entreprise qui ne sont pas habituellement dans le domaine public. Ces informations étant commercialement sensibles, il appartient au client de décider, sous réserve de l'approbation des commissaires aux comptes et de tout organisme de régulation, si ces informations doivent figurer dans le document publié.

12 Dans la référence devant être publiée, l'évaluateur doit signaler quelles sont les informations omises et ajouter qu'elles l'ont été sur instruction expresse du client et avec l'approbation de l'organisme de régulation et/ou des commissaires aux comptes. Sans cette mention, l'évaluateur pourrait se retrouver par mégarde dans une situation où il est la cible de critiques injustifiées.

13 Lorsque le rapport n'est pas publié dans son intégralité, l'avis diffusé doit faire référence à toute *hypothèse particulière* formulée et à toute autre *évaluation* supplémentaire fournie. De la même façon, une référence suffisamment explicite à toute *dérogation* éventuelle doit être faite dans tout document publié.

14 Dans chaque cas, il incombe à l'évaluateur de déterminer ce qui constitue une « référence suffisamment explicite ». Une référence ne sera pas jugée « suffisamment explicite » si elle n'attire pas l'attention du lecteur sur des questions essentielles telles que la base de valeur utilisée ou le montant de l'*évaluation*, ou s'il y a le moindre risque que le lecteur soit induit en erreur.

15 En règle générale, l'évaluateur ne doit pas consentir à la publication d'une valeur prévisionnelle. Lorsque, dans de rares cas, l'évaluateur donne son accord à cette publication, 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**

**L'évaluateur doit confirmer :**

**que l'évaluation a été entreprise conformément aux Normes internationales d'évaluation (IVS) et que l'évaluateur a analysé la validité de toutes données d'entrée significatives et les a jugé appropriées compte tenu de l'évaluation ;**

**ou (et cela dépendra des exigences particulières des clients),**

**que l'évaluation a été entreprise conformément au référentiel *Évaluation selon la RICS – Normes internationales*, qui comprennent les IVS, et (le cas échéant), aux suppléments nationaux et infranationaux de la RICS**

qui s'appliquent. Le cas échéant, cette confirmation pourra être abrégée en mentionnant simplement une conformité au « Red Book » de la RICS.

**Dans les deux cas, il est impératif d'inclure une note sur la conformité et d'expliquer toute *dérogation* aux IVS et au « Red Book » de la RICS. Une *dérogation* ne peut être justifiée s'il en résulte une *évaluation* trompeuse.**

### Application

- 1 Il n'y a pas de différence significative entre les effets de chacune des mentions ci-avant, lesquelles sont à utiliser en fonction des besoins spécifiques de chaque mission d'évaluation. Certains clients souhaiteront expressément avoir la confirmation qu'une *évaluation* est conforme aux IVS, et il va de soi que cette confirmation pourra être apportée. Dans tous les autres cas, une déclaration de la conformité d'une *évaluation* au « Red Book » de la RICS implique une double assurance de sa conformité aux normes techniques IVS et à l'ensemble des normes professionnelles de la RICS.
- 2 Une référence au « Red Book » de la RICS sans mention de l'année d'édition sera réputée renvoyer à la version des normes de la RICS en vigueur à la *date d'évaluation*, à condition que celle-ci soit antérieure ou identique à la date de signature du rapport.
- 3 La mention de conformité doit faire état de toute *dérogation* éventuelle (voir le **section 6 PS 1**). En cas de *dérogation* non obligatoire, il sera impossible de fournir l'assurance d'une conformité aux normes IVS.
- 4 Lorsque des normes d'évaluation nationales ou infranationales spécifiques ont été suivies, une mention en bonne et due forme qui l'indique peut être ajoutée.
- 5 Lorsque le rapport contient une *évaluation* réalisée par un autre évaluateur ou une autre *société d'évaluation* (en sous-traitance ou comme expert *tiers*), la conformité de cette *évaluation* aux présentes normes internationales ou à d'autres normes éventuellement applicables dans les circonstances considérées doit être vérifiée.
- 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 élaboré conformément aux présentes normes internationales.

### 1] *Méthode d'évaluation et argumentation*

**Pour comprendre le contexte de la valeur communiquée, le rapport doit faire mention des méthodes adoptées, des principales données d'entrée utilisées et du raisonnement ayant abouti aux conclusions rendues.**

**Lorsque le rapport présente les résultats d'une révision d'évaluation, il doit indiquer les conclusions formulées par la personne responsable de cette révision et les étayer par des explications.**

**Cette exigence ne s'applique pas lorsqu'il est expressément convenu et consigné dans les *termes du contrat* (étendue de la mission) que le rapport remis ne contiendra pas de justification ni d'informations complémentaires.**

### Application

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*

**Ce montant doit être exprimé dans la devise qui convient.**

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

### Application

1 Dans le texte principal du rapport, l'opinion sur la valeur doit être exprimée en lettres et en chiffres.

2 Si la mission d'évaluation comprend plusieurs actifs appartenant à différentes catégories d'usage ou situés dans des lieux différents, les résultats pourront être présentés par actif ou en suivant une autre logique selon l'objectif de l'évaluation, les circonstances et les préférences du client. Lorsque le portefeuille inclut des actifs sous différents régimes de détention, un sous-total par catégorie peut être indiqué ainsi que la valeur totale.

3 Les entités exigent généralement que les valeurs d'actifs ou de passifs soient exprimées dans la devise du pays où elles sont établies. Dans les *états financiers*, il est question de « devise de présentation ». Quelle que soit la situation géographique du client, les *évaluations* doivent être soumises dans la devise du pays où est situé l'actif ou le passif.

4 Lorsque le client exige que la valeur soit convertie en une autre devise (par ex., devise de présentation), sauf convention contraire, le taux de change adopté sera le cours de clôture (également appelé le « taux au comptant ») à la *date d'évaluation*.

5 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), cette opinion sur la valeur doit comprendre une indication relative aux devises adoptées et les montants correspondants doivent être exprimés 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.

6 Si les actifs individuels et leurs valeurs respectives sont identifiés dans un ou plusieurs tableaux annexés au rapport, un résumé de ces valeurs doit figurer dans le corps du rapport.

7 L'évaluateur doit signaler toute modification importante des conditions du marché ou des caractéristiques d'un bien immobilier ou d'un portefeuille de biens immobiliers, entre la *date d'évaluation* (si celle-ci est antérieure à la *date du rapport*) et la *date du rapport*. Dans certains cas, il serait prudent 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 donnée peut ne pas être valide à une date antérieure ou ultérieure.

8 Des « valeurs négatives » et des passifs peuvent apparaître et doivent être indiqués séparément. Ils ne doivent pas être compensés.

### *n) Date du rapport d'évaluation*

**La date de publication du rapport doit être indiquée. Elle peut être différente de la *date d'évaluation* (voir paragraphe (f) ci-avant).**

### *o) Commentaire sur toute incertitude significative de la valeur communiquée visant à assurer que cette dernière soit bien comprise par le destinataire de l'évaluation*

#### **Application**

1 Cette exigence ne s'applique que si l'incertitude est significative. Aux fins de la présente norme, une incertitude « significative » signifie que le degré d'incertitude de l'*évaluation* dépasse les limites de ce qui est considéré comme normal et accepté.

2 Toutes les *évaluations* sont des avis professionnels formulés à partir d'une *base de valeur*, assortie d'*hypothèses* ou d'*hypothèses particulières* devant également être énoncées (voir la norme **VPS 4**). Une *évaluation* n'est donc pas un énoncé factuel. Comme toutes les opinions, elle comportera inévitablement un élément subjectif variable d'un cas à l'autre et sera associée à un degré de « certitude », également variable (c'est par exemple la probabilité que l'opinion sur la *valeur vénale* de l'évaluateur coïncide exactement avec le prix obtenu s'il y avait une vente à la *date d'évaluation*, même si toutes les conditions de la définition de la *valeur vénale* et des *hypothèses* étaient réunies). La plupart des *évaluations* seront susceptibles de présenter une certaine variabilité en raison des différences qui existent entre les opinions professionnelles. C'est une réalité bien connue des tribunaux dans les diverses *juridictions*.

3 Pour favoriser la compréhension des *évaluations* par leurs utilisateurs et obtenir leur confiance, les rapports doivent être rédigés avec le souci de la clarté et de la transparence. D'où le point (m) ci-avant concernant la nécessité de faire état des méthodes adoptées, des principales données d'entrée utilisées et des grandes lignes du raisonnement ayant abouti aux conclusions rendues pour permettre aux utilisateurs de replacer les chiffres sur la valeur dans leur contexte. L'évaluateur doit juger dans chaque cas de l'ampleur des explications à donner et du degré de détail à fournir concernant les preuves à l'appui de l'évaluation, la méthode adoptée et les conditions relatives au marché considéré.

4 Les *évaluations* ne demanderont normalement pas d'autres explications ou précisions que celles énoncées dans l'exigence générale prévue au paragraphe 3 ci-avant. Cependant, dans certains cas, le degré d'incertitude concernant l'*évaluation* annoncée sera plus élevé qu'à l'accoutumée, et si cette incertitude est significative, il est impératif d'inclure des commentaires d'autant plus étoffés que l'incertitude sera grande pour ne pas que le rapport donne une impression fautive. Les évaluateurs doivent se garder de penser qu'une mention faisant état d'un degré de confiance plus faible que ce qui est habituel est un signe de faiblesse. Il ne s'agit aucunement d'une mesure de leur compétence ni de leur jugement professionnels, mais d'une information qu'il est entièrement légitime de communiquer. En effet, en ne signalant pas une incertitude significative, le client pourrait avoir l'impression que l'opinion a plus de poids qu'elle n'en a réellement, et le rapport serait trompeur.

5 Pour des indications supplémentaires sur les incertitudes significatives, il convient de se reporter à l'application VPGA 10.

### *p) Mention précisant les limites de responsabilité convenues*

#### **Application**

1 Les questions relatives au risque, à la responsabilité et à l'assurance sont étroitement liées. En attendant la publication de lignes directrices sur l'application des normes internationales, les *membres* doivent consulter régulièrement les dernières recommandations nationales et infranationales de la RICS, mises en ligne sur [www.rics.org/uk/regulation1/firm-and-individual-guidance/professional-indemnity-insurance-pii/pii-and-valuation-guidance/](http://www.rics.org/uk/regulation1/firm-and-individual-guidance/professional-indemnity-insurance-pii/pii-and-valuation-guidance/)

# VPS 4 Bases de valeur, hypothèses et hypothèses particulières

---

La présente norme obligatoire :

- applique la Norme internationale d'évaluation (IVS) 104 sur les bases de valeur ;
- indique quelles sont les dispositions obligatoires supplémentaires à respecter par les membres de la RICS ;
- traite d'aspects particuliers de la mise en œuvre pertinents dans certaines situations.

## 1 Bases de valeur

---

L'évaluateur doit impérativement s'assurer que la *base de valeur* adoptée est appropriée et cohérente par rapport à l'objectif de l'évaluation.

Si l'une des *bases de valeur* définies dans les présentes normes internationales (et dans les IVS) est utilisée, il convient de l'appliquer conformément à sa définition et aux recommandations qui l'accompagnent, concernant notamment l'adoption éventuelle d'*hypothèses* et d'*hypothèses particulières* appropriées.

En cas d'utilisation d'une *base de valeur* non définie dans les présentes normes internationales (ni dans les IVS), il convient d'en donner une définition claire, qui sera consignée dans le rapport. Si l'utilisation de cette base dans la mission d'évaluation considérée est volontaire (non obligatoire), il faudra également signaler dans le rapport que cette utilisation constitue une *dérogation*.

Toute *dérogation* non obligatoire entraîne la non-conformité aux normes IVS.

## 2 Principes généraux

---

**2.1** Une *base de valeur* énonce les *hypothèses* fondamentales utilisées dans le cadre d'une *évaluation*.

**2.2** Les bases suivantes sont définies dans les *Normes internationales d'évaluation* (voir le paragraphe 20.1(a) de l'IVS 104) et la plupart d'entre elles sont couramment utilisées, même si elles ne sont pas nécessairement adoptées sur tous les marchés :

- *valeur vénale* (voir la section 4 ci-après),
- *valeur locative de marché* (voir la section 5 ci-après),
- *valeur subjective d'investissement* (ou « *worth* ») (voir la section 6 ci-après),
- *valeur équitable* (préalablement, juste valeur selon la définition des IVS),
- valeur additionnelle de synergie,
- valeur de liquidation.

Il est particulièrement important de veiller à ce que le client comprenne bien la notion de valeur additionnelle de synergie, si ce type de valeur est utilisé.

**2.3** De plus, en matière de présentation de l'information financière, la notion de *juste valeur* (aux termes des Normes internationales d'information financière) est largement admise (y compris par la RICS) et utilisée, mais là encore, pas partout. Cette question est développée dans la section 7 ci-après.

**2.4** Pour certaines missions d'évaluation, notamment celles soumises à des exigences nationales et infranationales spécifiques, une autre *base de valeur* peut être prescrite (par ex. par la législation) ou serait plus pertinente (les *membres* sont invités à consulter les exemples donnés au paragraphe 20.1(b) de l'IVS 104). Dans ce cas, l'évaluateur doit définir clairement la base adoptée, et si son adoption n'est pas obligatoire, il y a lieu d'expliquer dans le rapport la raison pour laquelle les bases répertoriées dans les présentes normes internationales (et dans les suppléments nationaux et infranationaux spécifiques éventuels) ne conviennent pas (voir la **section 4 PS 1**).

**2.5** La progression et le développement constants des marchés ainsi que la complexification des besoins des clients obligent les évaluateurs à prodiguer aussi des conseils comportant un élément de prévision. Il faut donc veiller à ce que ces conseils ne soient pas mal compris ou interprétés et présenter toute analyse de sensibilité éventuelle avec le plus grand soin pour éviter qu'elle ne discrédite la *base de valeur* adoptée.

**2.6** 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 la **section 1 VPS 3**).

**2.7** Il convient de noter que l'IVS 104 comprend des informations sur les « principes de valeur », non reproduites ici.



### 3 Bases de valeur

**3.1** L'évaluateur a la responsabilité de s'assurer que la *base de valeur* adoptée est cohérente par rapport à l'objectif de l'évaluation et pertinente compte tenu des circonstances. Cette responsabilité est subordonnée au respect des dispositions obligatoires éventuelles, telles que celles imposées par la loi. Il est important que la base à adopter fasse l'objet d'une discussion et d'un accord avec le client au début de la mission dans tous les cas où ce choix n'est pas évident.

**3.2** Il est important de noter que les *bases de valeur* ne s'excluent pas forcément mutuellement. Par exemple, la *valeur subjective d'investissement* d'un bien immobilier ou d'un actif pour une entité donnée ou la *valeur équitable* d'un bien ou d'un actif échangé entre deux entités données pourraient correspondre à la *valeur vénale* même si des critères d'analyse différents sont utilisés.

**3.3** 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 ci-après, sous le titre correspondant, aux exemples typiques de ces *hypothèses* et *hypothèses particulières*.

**3.4** 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 *termes du contrat* (étendue de la mission) et dans le rapport.

**3.5** Un évaluateur peut légitimement être chargé de fournir des conseils sur la valeur basés sur d'autres critères. Par conséquent, d'autres *bases de valeur* pourraient être appropriées. Dans ce cas, la définition adoptée doit être reproduite intégralement, et expliquée. Lorsqu'une telle base est différente de la *valeur vénale*, il est recommandé d'ajouter un commentaire succinct pour montrer en quoi consistent ces différences.

### 4 Valeur vénale

Selon le paragraphe 30.1 de l'IVS 104, la *valeur vénale* est définie comme suit :

**« 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. »**

**4.1** La *valeur vénale* est une *base de valeur* reconnue au plan international et dont la définition est établie de longue date. Elle s'applique à une transaction entre des entités 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 l'utilisation 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. Ce principe de valeur particulier est développé à la section 140 de l'IVS 104.

**4.2** La *valeur vénale* ignore toute distorsion des prix due à un *prix de convenance* (montant reflétant les caractéristiques particulières d'un actif qui n'ont de valeur que pour un *acquéreur de convenance*) ou à une *valeur d'ensemble*. Elle représente le prix le plus probable pouvant être obtenu pour un bien dans un large éventail de situations. La *valeur locative de marché* (voir ci-après) applique des critères similaires pour l'estimation d'un versement récurrent plutôt que d'une somme en capital.

**4.3** Dans le cadre de l'application de la *valeur vénale*, une attention particulière doit également être accordée 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. La méthodologie de calcul intégrale de la *valeur vénale* est présentée au paragraphe 30.2 de l'IVS 104.

**4.4** Même si la notion de *valeur spéciale* a été abandonnée, dans laquelle le prix offert par des acheteurs potentiels sur le marché traduirait l'anticipation d'un changement de circonstances futur en ce qui concerne l'actif, l'effet de cette anticipation est pris en compte par 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,
- la perspective d'une *valeur d'ensemble* découlant de la fusion avec un autre bien, un autre actif ou d'autres intérêts inhérents au même bien ou actif à une date ultérieure.

**4.5** L'effet 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*.

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

## 5 Valeur locative de marché

**Selon le paragraphe 40.1 de l'IVS 104, la *valeur locative de marché* est définie comme suit :**

**« Montant estimé pour lequel un intérêt dans une propriété immobilière est susceptible d'être loué à la date d'évaluation par un bailleur consentant à un preneur à bail consentant, 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. »**

**5.1** La *valeur locative de marché* est susceptible de varier considérablement selon les termes du contrat de bail adopté. Les termes du contrat de bail refléteront 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*. Une réglementation nationale ou infranationale spécifique 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.

**5.2** 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 définitions et *hypothèses* contractuelles.

**5.3** 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.

## 6 Valeur subjective d'investissement

Selon le paragraphe 60.1 de l'IVS 104, la *valeur subjective d'investissement* est définie comme suit :

**« Valeur d'un actif pour son propriétaire ou un propriétaire potentiel en vue d'un investissement individuel ou pour répondre à un objectif d'exploitation. »**

Comme l'indique la définition et contrairement à la *valeur vénale*, cette *base de valeur* ne s'appuie pas sur une transaction hypothétique, mais mesure la valeur ou les avantages conférés par la propriété de l'actif à son propriétaire actuel ou à un propriétaire potentiel, sachant que ceux-ci peuvent être différents de ce qu'ils sont pour un acteur type du marché. Cette *base de valeur* est souvent utilisée pour mesurer la performance d'un actif en fonction des critères d'investissement particuliers d'un propriétaire.

## 7 Juste valeur

**7.1 La définition de la *juste valeur* (adoptée par le Conseil des normes comptables internationales (IASB) dans l'IFRS 13) est la suivante :**

**« 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. »**

**7.2** L'IFRS 13 donne des indications sur la méthode de calcul de la *juste valeur*.

**7.3** 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. Cette approche est parfois appelée valorisation au prix du marché (« mark to market »). En effet, le fait que l'IFRS 13 fasse référence aux acteurs du marché et à une vente indique que dans la plupart des cas, sur le plan pratique, le concept de la *juste valeur* correspond à celui de la *valeur vénale*, et il n'y aura donc normalement pas de différence entre les montants obtenus à l'aide de l'une ou l'autre de ces *bases de valeur*.

**7.4** 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 données d'entrée représentant les hypothèses que les intervenants du marché utiliseraient pour fixer le prix de l'actif ou du passif, ainsi que le niveau par rapport auquel sont classées ces données d'entrée dans la hiérarchie des *justes valeurs*.

**7.5** Les évaluateurs entreprenant des *évaluations* destinées à être insérées dans des *états financiers* doivent se familiariser avec les obligations en la matière (voir aussi l'application VPGA 1).

## 8 Hypothèses

**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.**

**Il faut que l'*hypothèse* formulée soit raisonnable et pertinente au regard de l'objectif de la mission d'évaluation.**

**8.1** La définition complète donnée dans le glossaire de la RICS est la suivante :

« Supposition tenue pour vraie. Il peut s'agir de faits, de conditions ou de situations ayant un effet sur l'objet de l'évaluation ou la méthode employée, qui par convention, n'ont pas à être vérifiés par l'évaluateur dans le cadre du processus d'évaluation. En général, l'évaluateur émet une *hypothèse* lorsqu'une investigation spécifique n'est pas nécessaire pour prouver qu'une chose est vraie. »

**8.2** Il faudra presque toujours assortir les *bases de valeurs d'hypothèses* appropriées (ou d'*hypothèses particulières*, voir la **section 9** ci-après) sur la situation ou l'état présumés du bien ou de l'actif à la *date d'évaluation*.

**8.3** L'émission d'une *hypothèse* est souvent liée à une limitation du champ des investigations ou enquêtes devant être menées par l'évaluateur (voir la norme **VPS 2**). Par conséquent, toutes 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 d'évaluation.

**8.4** Si, à la suite d'une *visite* ou d'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 de ladite méthode d'évaluation doit être discutée avec le client avant la conclusion de l'évaluation et la remise du rapport.

**8.5** Il convient de consulter l'application VPGA 8 pour plus d'indications sur l'application concrète de ces principes en ce qui concerne les intérêts relatifs à la propriété immobilière.

## 9 Hypothèses particulières

Une *hypothèse particulière* est émise par l'évaluateur 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*.

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 remise du rapport.

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.

### Application

**9.1** L'évaluateur peut inclure dans le rapport un commentaire ou une analyse concernant 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 des conditions éventuelles imposées.

**9.2** 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 ». En d'autres termes, il s'agit d'une hypothèse qui présume des faits différents de ceux existant à la *date d'évaluation*.

**9.3** Si un client demande une *évaluation* basée sur une *hypothèse particulière* jugée irréaliste par l'évaluateur, sa demande devra être refusée.

**9.4** 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 (par 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 ;
- le traitement des modifications et améliorations apportées à un bien faisant l'objet d'un contrat de bail ;
- la prise en compte de facteurs environnementaux ayant des répercussions négatives sur le bien, dus notamment à un phénomène naturel (inondations) ou non (contamination), ou de questions liées à l'utilisation du bien (utilisateur non conforme).

**9.5** Voici quelques exemples d'*hypothèses particulières* dans le cas des intérêts détenus dans des biens immobiliers :

- octroi d'un permis de construire présent ou futur pour un aménagement (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 (par ex., enlèvement 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* ;

- transaction entre des parties dans le cas où l'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 *valeur d'ensemble*.

**9.6** 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 ;
- remise à neuf ou rénovation pour un usage différent dans la perspective d'obtenir les permis de construire nécessaires.

**9.7** L'adoption de certaines de ces *hypothèses particulières* peut nuancer l'application de la définition de la *valeur vénale*. Le plus souvent, elles sont particulièrement 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.

**9.8** 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 à ce sujet les **paragraphe 2.2(i) et (l) VPS 3**.

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

**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.**

### Application

**10.1** Il peut être demandé à l'évaluateur d'entreprendre une *évaluation* reflétant une contrainte de commercialisation réelle ou anticipée, qui peut être de nature variée.

**10.2** 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 conseil à propos de 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, ou d'une combinaison de ces éléments.

**10.3** 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 il faudra y 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 d'en démontrer l'effet.

**10.4** Une attention particulière s'impose lorsqu'une contrainte intrinsèque n'existe pas à la *date d'évaluation*, mais qu'elle 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'effet de la contrainte si elle existe.

**10.5** 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'effet éventuel sur la possibilité de commercialisation, les négociations de vente et le prix pouvant être obtenu ni fournir des conseils judicieux.

**10.6** 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 ne soit obligé de vendre.

**10.7** L'expression « valeur de vente forcée » ne doit pas être utilisée. Une « vente forcée » correspond à une 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 externes ou à des circonstances commerciales personnelles 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.

**10.8** L'évaluateur peut aider le vendeur à déterminer le prix à accepter en cas de vente forcée, mais il s'agit là d'un jugement commercial. Toute correspondance entre le prix pouvant être obtenu dans une vente forcée et la *valeur vénale* est fortuite ; ce n'est pas une valeur qui peut être déterminée à l'avance, mais plutôt une indication de la *valeur subjective d'investissement* (« *worth* ») pour ce vendeur en particulier à la date en question et compte tenu du contexte. Comme le souligne le paragraphe 10.7 ci-avant, 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*.



**10.9** 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. Cet argument n'est pas très valable, car il implique que l'évaluateur doit ignorer la réalité du marché. Les commentaires relatifs à la *valeur vénale* énoncés à la **section 4 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 obtenu. 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*.

## 11 Hypothèses et hypothèses particulières relatives aux valeurs prévisionnelles

**Toute hypothèse, qu'elle soit particulière ou non, retenue à l'égard de valeurs prévisionnelles devra être convenue avec le client avant la communication d'une opinion sur la valeur.**

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

### Application

**11.1** De par leur nature, les valeurs prévisionnelles reposent entièrement sur des *hypothèses*, dont certaines peuvent être des *hypothèses particulières* substantielles. Par exemple, l'évaluateur peut formuler diverses *hypothèses* sur les conditions futures du marché, concernant les rendements, hausses des loyers, taux d'intérêt, etc. lesquelles doivent être étayées par des études sérieuses ou des prévisions de perspectives économiques.

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

- conformes aux normes nationales et infranationales applicables,
- réalistes et crédibles,
- consignées clairement et intégralement dans le rapport.

**11.3** Si des *hypothèses particulières* sont retenues, il convient de choisir avec discernement les méthodes, outils et données utilisés pour les projections et extrapolations pour s'assurer qu'ils sont fiables et précis.

# VPS 5 Méthodes et techniques d'évaluation

La présente norme obligatoire :

- applique la Norme internationale d'évaluation (IVS) 105 sur les méthodes et techniques d'évaluation ;
- traite d'aspects particuliers de la mise en œuvre pertinents dans certaines situations.

**Il incombe aux évaluateurs d'adopter, et si nécessaire, de justifier la ou les méthodes ou techniques d'évaluation retenues pour réaliser chaque mission d'évaluation. L'évaluateur doit toujours prendre en considération :**

- la nature de l'actif (ou du passif),
- l'objectif, l'utilisation prévue et le contexte de la mission considérée,
- les exigences nationales ou infranationales légales ou autres qui sont applicables.

**Les évaluateurs doivent également tenir compte des meilleures pratiques dans leur domaine de spécialisation particulier, étant entendu que ces pratiques ne doivent pas les empêcher de faire preuve de jugement dans chaque mission d'évaluation afin d'aboutir à une opinion sur la valeur adéquate selon les critères professionnels, compte tenu de l'objectif de l'évaluation.**

**Sauf à être imposée par la loi ou d'autres dispositions obligatoires, aucune méthode ou technique d'évaluation ne doit nécessairement être privilégiée par rapport à d'autres. Dans certaines *juridictions* ou pour répondre à certains objectifs, plus d'une méthode peut être demandée pour arriver à un jugement nuancé. L'évaluateur doit donc toujours être disposé à expliquer la ou les méthodes ou techniques employées.**

## Application

1 Bien qu'il n'existe aucune définition universellement admise d'une méthode d'évaluation, cette expression est généralement employée pour désigner la manière globale de procéder pour déterminer la valeur d'un actif ou d'un passif particuliers. Le terme « technique d'évaluation » se réfère plutôt à la procédure d'évaluation ou de calcul employée pour aboutir au résultat.

2 Il est nécessaire d'effectuer des *évaluations* de différents droits relatifs à différentes catégories d'actifs pour répondre à divers objectifs. En raison de

cette diversité, la méthode d'estimation de la valeur employée, et à plus forte raison, les techniques particulières utilisées dans un cas précis peuvent s'avérer inadaptées dans un autre cas. D'après la définition donnée dans le paragraphe 1 ci-avant, la méthode globale d'évaluation employée appartiendra en général à l'une des trois grandes catégories suivantes :

- La *méthode par comparaison* consiste à comparer l'actif évalué avec des actifs (ou passifs) identiques ou similaires pour lesquels on dispose d'informations sur le prix. Il peut s'agir d'une comparaison des transactions sur le marché relatives à une catégorie d'actifs (ou de passifs) identique ou équivalente, s'inscrivant dans un horizon temporel pertinent.
- La *méthode par le revenu* est basée sur la capitalisation ou la conversion sous diverses formes des revenus actuels ou futurs (flux de trésorerie) en une valeur en capital actuelle. Parmi les formes possibles, la capitalisation d'un revenu classique fondé sur le marché ou l'actualisation de prévisions de revenu spécifiques peuvent être considérées comme appropriées selon la catégorie d'actif considérée et à condition que cette façon de procéder serait adoptée par les intervenants du marché.
- La *méthode par le coût* part du principe économique qu'un acheteur ne paiera pas davantage pour un actif que le coût d'acquisition d'un actif de même utilité, que ce soit par l'achat ou la construction.

3 Chaque méthode et chaque technique d'évaluation sont sous-tendues par la nécessité d'effectuer les comparaisons qui sont possibles puisque la comparaison est l'ingrédient essentiel permettant de formuler une opinion tenant compte du marché. Il est tout à fait possible d'aboutir à une opinion en adoptant plus d'une méthode ou technique, sauf si la réglementation ou toute autre autorité impose une méthode obligatoire. Il convient de faire preuve de prudence dans le cas de l'utilisation de la *méthode par le coût* comme seule ou principale méthode dans la mesure où il y a rarement une relation directe entre le coût et la valeur.

4 Les techniques d'évaluation comprennent une gamme d'outils et de procédés et différentes formes de modélisation, dont beaucoup reposent sur des calculs et des statistiques perfectionnés. En général, plus la technique est complexe, plus il faut faire preuve de vigilance pour éliminer toute incohérence interne, en ce qui concerne les *hypothèses* retenues par exemple.

5 De plus amples informations sur l'application de ces méthodes et techniques figurent dans l'IVS 105. Il convient de souligner, cependant, que l'évaluateur est responsable en dernier ressort du choix de la ou des méthodes et techniques utilisées dans chaque mission d'évaluation entreprise, sauf exigence particulière imposée par la réglementation ou toute autre autorité.

# Partie 5 : Applications en matière d'évaluation

---

## Introduction

---

Cette partie du « Red Book » porte sur l'application et la mise en œuvre des présentes normes internationales dans des contextes précis, que ce soit dans un objectif particulier ou en rapport avec un type d'actif en particulier.

Les recommandations de la RICS sur les pratiques d'évaluation – applications (VPGA) qui suivent visent à présenter les principales questions à prendre en compte et traitent en profondeur de l'application pratique des normes dans des contextes précis. Sans être obligatoires, les VPGA comportent néanmoins des liens et des renvois vers des dispositions obligatoires importantes prévues par les *Normes internationales d'évaluation* et d'autres parties des présentes normes internationales. Ces liens et renvois aideront les *membres* à repérer les informations utiles pour la mission d'évaluation qu'ils sont en train d'entreprendre.

Il est rappelé aux *membres* que le référentiel IVS comprend les normes IVS suivantes relatifs aux actifs, dont le texte intégral est reproduit en Partie 6 des présentes normes internationales :

- IVS 200 Entreprises et intérêts dans des entreprises
- IVS 210 Actifs incorporels
- IVS 300 Installations techniques et équipements
- IVS 400 Intérêts relatifs à la propriété immobilière
- IVS 410 Biens immobiliers faisant l'objet d'un développement
- IVS 500 Instruments financiers.

La liste complète des VPGA de la RICS est la 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 des intérêts dans des entreprises,
- 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, dont les antiquités et les œuvres d'art,
- VPGA 8 – Évaluation des intérêts relatifs à la propriété immobilière,
- VPGA 9 – Identification de portefeuilles, de collections et de groupes d'immeubles,
- VPGA 10 – Facteurs à l'origine d'une incertitude significative quant au résultat de l'évaluation.

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

---

Ces recommandations étant des conseils, elles ne sont pas obligatoires. Elles renvoient néanmoins les *membres* vers les informations correspondantes à caractère obligatoire figurant dans d'autres parties des présentes normes internationales, ainsi que dans les *Normes internationales d'évaluation*. Ces renvois en caractères gras vers des normes à suivre obligatoirement sont donnés à toutes fins utiles et ne modifient pas le degré de force contraignante du texte qui suit, lequel expose des recommandations. Il est rappelé aux *membres* :

- que ces recommandations ne pouvant traiter de toutes les éventualités, ils doivent toujours prendre en considération les faits et les circonstances propres à chaque mission d'évaluation lorsqu'ils formulent un jugement sur la valeur ;
- qu'ils doivent avoir en tout temps à l'esprit que les exigences nationales et infranationales particulières éventuelles sortent du cadre de ces recommandations.

## 1 Champ d'application

---

**1.1** Les recommandations ci-après donnent des informations supplémentaires sur l'*évaluation* des biens, des actifs et des passifs destinée à être insérée dans des *états financiers*.

**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 vivement recommandé à l'évaluateur de clarifier dès le départ les normes adoptées par ses clients.

**1.3** Même si les Normes internationales d'information financière (IFRS) sont largement adoptées actuellement, d'autres normes de présentation des *états financiers* peuvent encore être en vigueur dans d'autres *juridictions*.

**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*.

## 2 Évaluations aux termes des Normes internationales d'information financière (IFRS)

---

**2.1** Si l'entité a adopté les IFRS, la *base de valeur* sera la *juste valeur* (voir également la **section 7 VPS 4**) et l'IFRS 13 Évaluation de la juste valeur, s'appliquera. Il est essentiel que l'évaluateur ait connaissance des exigences de l'IFRS 13, notamment en matière de divulgation. L'IFRS 13 peut être obtenue sur le site [www.ifrs.org](http://www.ifrs.org)

## 3 Évaluation des actifs du secteur public en vertu des Normes comptables internationales du secteur public (IPSAS)

---

**3.1** Lorsque des actifs du secteur public doivent être insérés dans des *états financiers* conformes aux normes IPSAS, il convient de faire référence à la version des normes en vigueur à la date de l'information financière, laquelle peut être obtenue sur le site [www.ifac.org/public-sector](http://www.ifac.org/public-sector)

## 4 Autres cas

---

**4.1** Des dispositions juridiques, réglementaires, comptables, nationales ou infranationales spécifiques peuvent exiger une application différente dans certains pays ou États ou dans certaines conditions.

# VPGA 2 Évaluation relative aux prêts garantis

---

Ces recommandations étant des conseils, elles ne sont pas obligatoires. Elles renvoient néanmoins les *membres* vers les informations correspondantes à caractère obligatoire figurant dans d'autres parties des présentes normes internationales, ainsi que dans les *Normes internationales d'évaluation*. Ces renvois en caractères gras vers des normes à suivre obligatoirement sont donnés à toutes fins utiles et ne modifient pas le degré de force contraignante du texte qui suit, lequel expose des recommandations. Il est rappelé aux *membres* :

- que ces recommandations ne pouvant traiter de toutes les éventualités, ils doivent toujours prendre en considération les faits et les circonstances propres à chaque mission d'évaluation lorsqu'ils formulent un jugement sur la valeur ;
- qu'ils doivent avoir en tout temps à l'esprit que les exigences nationales et infranationales particulières éventuelles sortent du cadre de ces recommandations.

## 1 Champ d'application

---

**1.1** Les recommandations ci-après donnent des informations supplémentaires sur l'évaluation des biens et droits immobiliers et d'autres actifs corporels en vue d'un prêt garanti.

**1.2** Tous les renvois vers des dispositions dont l'application est obligatoire sont indiqués en caractères gras. Même si les autres informations données sont facultatives dans presque toutes les *juridictions*, les évaluateurs doivent toujours se référer au supplément national pertinent (voir la **section 4 PS 1**) pour connaître les autres obligations à respecter.

## 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 évalué par rapport à son potentiel commercial ;
- (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 VPGA.

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

- acceptation de missions et communication d'informations,
- indépendance, objectivité et conflit d'intérêts,
- *bases de valeur* et *hypothèses particulières*,
- établissement des rapports et communication d'informations.

**2.3** Dans presque tous les pays, 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 respect de la **section 4 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 comprenne les conseils qu'il reçoit. Ces principes s'appliquent aussi bien aux biens immobiliers et droits y afférents qu'à d'autres actifs corporels.

### 3 Indépendance, objectivité et conflit d'intérêts

---

**3.1** Il est rappelé aux *membres* qu'ils doivent en toutes circonstances rester intègres, indépendants et objectifs, conformément à la **section 3 PS 2**, et éviter les conflits d'intérêts et toutes actions ou situations incompatibles avec leurs obligations professionnelles. De plus, les *membres* doivent également déclarer tout conflit d'intérêts potentiel, d'ordre personnel ou professionnel, à toutes les parties concernées. Les *membres* comprendront que ces obligations sont particulièrement pertinentes et importantes quand il s'agit de prêts garantis.

**3.2** L'évaluateur qui respecte les dispositions d'indépendance et d'objectivité de la **section 3 PS 2** peut, pour répondre à une demande ou une obligation spécifique, confirmer qu'il agit en qualité d'« évaluateur indépendant » à condition de respecter les dispositions du paragraphe 3.3 ci-après.

**3.3** Le prêteur peut spécifier des critères supplémentaires d'indépendance pour une *évaluation* relative à un prêt garanti. Il existe aussi des critères nationaux et infranationaux spécifiques. 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 en vertu de dispositions nationales ou infranationales spécifiques.

**3.4** 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 avant l'acceptation de la mission. 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 ;
- fournit des services de conseil en promotion immobilière aux propriétaires actuels ou précédents.

**3.5** Il est rappelé aux évaluateurs qu'ils doivent déterminer, pour des raisons de cohérence par rapport au paragraphe 3.1 ci-avant, si leur implication passée, actuelle ou future en rapport avec le *bien immobilier* ou l'actif ou les parties liées suffit à générer un conflit avec leur devoir d'indépendance et d'objectivité. Les exemples suivants illustrent les aspects qui peuvent avoir de l'importance : un intérêt financier auprès d'une partie liée, les chances qu'un évaluateur ou une *société d'évaluation* puisse tirer un profit substantiel des conclusions d'une évaluation donnée et la part des honoraires perçus auprès d'une partie liée par rapport 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 la mission.

**3.7** Si l'évaluateur et le client conviennent qu'il est possible d'éviter un conflit en trouvant des arrangements pour gérer la mission, ceux-ci doivent être consignés par écrit, y compris 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 en fonction des 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** Les *membres* doivent consulter la déclaration professionnelle de la RICS concernant les *Conflits d'intérêts* pour obtenir des informations complémentaires.

## 4 Acceptation de missions et communication d'informations

---

**4.1** Il est rappelé aux évaluateurs que les *termes du contrat* doivent comprendre les obligations minimales énoncées au **paragraphe 3.1 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 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 3.1 VPS 1**, et en considération des questions abordées dans la section 6 ci-après.

## 5 Bases de valeur et hypothèses particulières

---

**5.1** La *valeur vénale* est la *base de valeur* généralement utilisée pour toutes les *évaluations* ou estimations réalisées en vue d'un prêt garanti. Toutefois,

d'autres bases sont reconnues ou expressément demandées en vertu de dispositions légales ou réglementaires nationales ou infranationales, la « valeur hypothécaire » en étant un exemple. Ces autres bases sont souvent utilisées avec des méthodes et hypothèses prescrites et peuvent conduire par conséquent à une valeur dans le cadre de prêts garantis assez différente de la *valeur vénale* définie au paragraphe 30.1 de l'IVS 104 et reproduite dans la norme **VPS 4**. Cette méthode est appelée méthode d'évaluation « au prix du modèle » pour la distinguer de la méthode d'évaluation au prix du marché. Son résultat ne doit être utilisé que dans le cadre de l'objectif concerné. En effet, la base ou le modèle utilisés font souvent partie d'un outil d'analyse du risque, celui-ci étant considéré surtout du point de vue du prêteur et sur une période prolongée. Bien qu'il soit légitime pour les évaluateurs de fournir des conseils au moyen de ces autres *bases de valeur*, il est en revanche essentiel de toujours expliciter la *base de valeur* adoptée.

**5.2** Toutes les *hypothèses particulières* (voir **section 9 VPS 4**) posées pour déterminer la valeur communiquée 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 ;
- le *bien immobilier* est soumis à des contraintes environnementales d'origine naturelle ou non ou liées à l'utilisation existante ;
- une volatilité inhabituelle sur le marché à la *date d'évaluation* doit être ignorée ;
- un bail ou des baux établis entre des parties liées ont été ignorés.

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

**5.4** Toute *évaluation* en vue d'un prêt garanti réalisée sur la base d'une *hypothèse particulière* doit être accompagnée d'un commentaire en cas de différence significative constatée au niveau de la valeur communiquée selon que l'*hypothèse particulière* est ou non retenue.

## 6 Établissement des rapports et communication d'informations

**6.1** Outre les aspects mentionnés au **paragraphe 2.2 VPS 3**, les questions suivantes demanderont fréquemment à être prises en considération et seront souvent commentées dans un rapport élaboré en vue d'un prêt garanti :

- divulgation de tout conflit d'intérêts (voir la sous-section 4 de cette VPGA) 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 utilisés (il convient de noter que des prescriptions nationales ou infranationales concernant la méthodologie ou technique à employer devront être suivies dans certains cas) ;
- en cas de transaction récente relative au *bien immobilier*, ou si un prix provisoire a été divulgué, la mesure dans laquelle ces informations sont acceptées comme preuve de la valeur. Si sa recherche de renseignements 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 basera sur le potentiel de commercialisation du bien ;
- 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) ;
- tout autre facteur potentiellement en conflit avec la définition de la *base de valeur* ou avec ses *hypothèses* sous-jacentes doit être mentionné et ses conséquences expliquées ;
- potentiel d'autres utilisations et demande les concernant ou tout changement prévisible du mode ou du type d'occupation actuels ;
- demande potentielle d'occupation professionnelle du *bien immobilier* ;
- vétusté ou présence de matériaux nocifs ou dangereux ;
- un commentaire sur toute désignation environnementale ou économique ;
- un commentaire sur les questions environnementales telles que risque d'inondations, antécédents de contamination ou utilisations non conformes ;
- évolution passée, actuelle et future du marché et toute volatilité constatée du marché local ou de la demande pour cette catégorie de *bien immobilier* ;
- potentiel de commercialisation actuel du bien et perspectives de maintien de ce potentiel sur la durée de vie du prêt ;

- informations sur toute transaction comparable significative utilisée pour l'évaluation et explication de son importance ;
- toute autre élément apparu lors des recherches normales d'informations et susceptible d'avoir un effet significatif sur la valeur communiquée ;
- si le *bien immobilier* fait ou est voué à faire l'objet d'un développement ou d'une rénovation en vue d'une habitation, répercussions d'une incitation à l'achat.

Les facteurs relatifs à la *durabilité* (voir VPGA 8) influent de manière de plus en plus significative sur le marché, et les *évaluations* dans le cadre de prêts garantis doivent toujours être menées en prenant correctement en considération l'importance de ces facteurs dans la mission concernée.

**6.2** Les paragraphes suivants énumèrent les aspects qu'il peut être approprié d'inclure pour évaluer différentes catégories de *biens* et de droits *immobiliers* énumérées dans le paragraphe 2.1 de la présente VPGA.

a) *Un bien immobilier qui est ou sera occupé par son propriétaire*

*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* ;
- réalisation d'un bâtiment ou de tout autre projet d'aménagement conformément à un plan et à un cahier des charges définis ;
- toutes les licences et autorisations ont été obtenues ;
- le *bien immobilier* a été modifié de manière définie (par exemple, enlèvement d'équipements ou d'installations) ;
- vacance du *bien immobilier*, alors qu'il est en réalité occupé à la *date d'évaluation*.

b) *Un bien immobilier qui est ou sera un investissement*

(i) Le rapport doit inclure les éléments supplémentaires suivants :

- une synthèse des baux professionnels, en précisant si les baux ont été lus ou non, et la source des informations sur lesquelles 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 de solidité de la signature du locataire ;

- un commentaire sur la pérennité du revenu sur toute la durée de vie du prêt (et sur tout risque menaçant la pérennité du revenu), avec une référence particulière à la résiliation ou à l'extinction du bail, et les tendances prévues du marché (sachant que ces éléments seront peut-être à replacer dans le contexte plus général de la *durabilité*) ;
- un commentaire sur le potentiel d'aménagement ou de rénovation au terme du bail ou des baux professionnels.

(ii) *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 ;
- un bail avec des conditions spécifiques a été établi.

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

(i) 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 l'une ou plusieurs 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 ou permis ont été perdus ou sont menacés ;
- les comptes et registres commerciaux ne sont pas accessibles aux acheteurs potentiels.

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

- *hypothèses* sur les performances commerciales ;
- prévisions de performances commerciales qui diffèrent sensiblement des anticipations actuelles du marché.

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

(i) Le rapport doit inclure les éléments supplémentaires suivants :

- un commentaire sur le coût et la passation des contrats ;
- 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 ;
- 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.

(ii) *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 définies ;
- une vente ou location convenue antérieurement n'a pas abouti.

(iii) Si une *évaluation* est fondée sur l'*hypothèse particulière* selon laquelle 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* selon laquelle les travaux ont été achevés à une date ultérieure et que la *date d'évaluation* correspond à cette date ultérieure, l'évaluateur est tenu de se forger et de communiquer une opinion sur la valeur conformément au **paragraphe 3.2(k) VPS 1** et au **paragraphe 2.2(i) VPS 3**.

**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 des intérêts dans des entreprises

---

Ces recommandations étant des conseils, elles ne sont pas obligatoires. Elles renvoient néanmoins les *membres* vers les informations correspondantes à caractère obligatoire figurant dans d'autres parties des présentes normes internationales, ainsi que dans les *Normes internationales d'évaluation*. Ces renvois en caractères gras vers des normes à suivre obligatoirement sont donnés à toutes fins utiles et ne modifient pas le degré de force contraignante du texte qui suit, lequel expose des recommandations. Il est rappelé aux *membres* :

- que ces recommandations ne pouvant traiter de toutes les éventualités, ils doivent toujours prendre en considération les faits et les circonstances propres à chaque mission d'évaluation lorsqu'ils formulent un jugement sur la valeur ;
- qu'ils doivent avoir en tout temps à l'esprit que les exigences nationales et infranationales particulières éventuelles sortent du cadre de ces recommandations.

## 1 Champ d'application

---

1.1 Les recommandations ci-après contiennent des observations supplémentaires relatives à l'*évaluation* des entreprises et des intérêts dans des entreprises et à l'application pratique de la norme **IVS 200 Entreprises et intérêts dans des entreprises**. Les renvois éventuels vers des dispositions obligatoires sont indiqués en **caractères gras**.

## 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 « quote-part » 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** L'IVS 200 définit l'entreprise comme « une activité commerciale, industrielle, de services ou d'investissement ». L'évaluation concernée par la présente VPGA porte sur l'ensemble des activités d'une entité, qu'il s'agisse de sociétés, d'entreprises individuelles ou de sociétés de personnes (ce qui inclut les sociétés de personnes à responsabilité limitée), ainsi que sur les intérêts y afférents, tels que les actions et parts dans la société ou les participations dans la société.

**2.3** La présente VPGA ne traite pas de l'évaluation des *actifs incorporels* (thème abordé par la VPGA 6), des *installations techniques et équipements* (thème de la VPGA 5), des terrains ni des autres actifs corporels parfois constitutifs d'une entreprise. Toutefois, l'évaluateur d'une entreprise peut souvent 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** Afin de satisfaire aux dispositions de la **section 2 PS 2**, il est important que l'évaluateur participe régulièrement à l'évaluation d'entreprises, car une connaissance pratique des facteurs affectant l'investissement dans un *bien immobilier*, un actif, une entreprise ou une part de société 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, l'intérêt spécifique y afférent, ou les droits à évaluer doivent être consignés par écrit, en indiquant :

- la structure juridique de l'entreprise ;
- si l'évaluation de l'actif porte sur l'intégralité des intérêts ou sur une quote-part ;
- si l'intérêt à évaluer se limite à certains actifs et passifs ou s'il en exclut ;
- la ou les catégories d'actions concernées.

**3.3** Toutes les *hypotheses* faites doivent être clairement énoncées conformément aux **sections 8 et 9 VPS 4**. Par exemple, l'évaluateur doit préciser s'il suppose que les propriétaires d'actions ou d'intérêts partiels ont l'intention de les vendre ou de les conserver, ou s'il faut ne pas tenir compte de certains actifs ou passifs détenus par l'entreprise.

**3.4** 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.

**3.5** Les évaluateurs peuvent souhaiter élaborer des lettres de mission types pouvant être utilisées 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 dans la **section 7 PS 2** et dans la norme **VPS 1**, en les adaptant si nécessaire à l'évaluation d'entreprises.

## 4 Entreprises et intérêts dans des entreprises

---

**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, le cas échéant, la valeur globale, la valeur de l'intérêt partiel (voir le paragraphe 2.1 ci-avant), la valeur d'actifs ou de passifs particuliers appartenant à l'entreprise et l'usage auquel l'évaluation est destinée (par ex., à des fins de planification fiscale, ou à des fins de gestion interne), 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 leurs *valeurs vénales* respectives 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 dans une entreprise, 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, en tenant compte du niveau de participation.

**4.5** Les droits, les privilèges et les conditions rattachés 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 distinguer la propriété juridique et effective, les droits et les obligations inhérents à l'intérêt évalué et les droits qui pourraient découler de 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 indiqués au paragraphe 4.5 ci-avant peuvent contenir des restrictions relatives à la cession des intérêts, et des dispositions régissant la *base de valeur* à adopter en cas de cession d'intérêts. Il convient de différencier

les droits inhérents à l'intérêt à évaluer des obligations inhérentes audit intérêt. Par exemple, les documents de propriété peuvent exiger une *évaluation* au prorata de la valeur globale de l'entreprise, quelle que soit la taille de l'intérêt. L'évaluateur devra alors respecter cette exigence, ainsi que les droits rattachés à d'autres catégories d'intérêts. La norme IVS 200 fournit de plus amples indications sur les droits de propriété.

**4.7** Une participation ne donnant pas le contrôle peut avoir une valeur moindre qu'une participation de contrôle, même si une participation majoritaire ne donne pas nécessairement le contrôle de l'entreprise. Les droits de vote et les autres droits rattachés aux intérêts sont déterminés par les cadres juridiques indiqués au paragraphe 4.5 ci-avant, et peuvent donner le contrôle ou un droit de veto à des intérêts minoritaires dans certaines circonstances. Il y a souvent différentes catégories d'actions dans une entreprise, conférant à chacune des droits différents.

**4.8** Il est important de comprendre la raison pour laquelle un évaluateur est chargé de réaliser une *évaluation* d'entreprise, les objectifs visés pouvant être divers et variés. Les *évaluations* peuvent ainsi être requises dans le cadre de l'établissement de rapports financiers, de l'accomplissement des obligations fiscales de l'entreprise, de missions de service public, de transactions et d'introductions en bourse, en vue d'accords bancaires, d'attestations d'équité, en raison d'une faillite ou procédure collective, pour la gestion des connaissances ou une revue de portefeuille. De l'objectif dépendront les *bases de valeur* utilisées, soit qu'elles découlent de la loi ou de la jurisprudence, soit qu'elles sont fixées par les normes nationales et internationales régissant l'*évaluation* professionnelle.

**4.9** Les *bases de valeurs* généralement adoptées pour réaliser ces *évaluations* sont la *juste valeur*, la juste valeur de marché, la *valeur vénale*, la valeur normale (« open market value »), la *valeur subjective d'investissement*, la valeur spécifique au propriétaire, et la valeur nette de réalisation. Il est important de vérifier les conditions précises imposées par toute *base de valeur* décrite dans les pactes d'actionnaires, la législation ou la réglementation. Les évaluateurs doivent veiller à respecter les exigences des **sections 3, 4 et 7 PS 1** relatives à l'utilisation d'une *base de valeur* non reconnue par le « Red Book ».

**4.10** Les évaluations réalisées sur un même actif peuvent être différentes selon les règles et les pratiques adoptées qui dépendent des *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 les éléments relatifs à la fiscalité), l'entreprise qui doit être évaluée est en fin de compte 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 sa performance théorique à venir. Elles

correspondront aux attentes des acteurs du marché cernées par l'évaluateur à la suite des investigations menées concernant l'entreprise et les perspectives du secteur, et des 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 aux fins de l'évaluation de celle-ci.

**4.13** Dans de nombreux cas, l'évaluateur peut avoir besoin d'adopter plusieurs méthodes d'évaluation, notamment lorsque les informations ou preuves fournies sont insuffisantes pour lui permettre de n'en adopter qu'une seule. Dans ce cas, l'évaluateur peut utiliser des méthodes supplémentaires pour mener à bien son évaluation en indiquant les raisons de sa préférence pour la ou les méthodologies retenues. 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 le 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 la valeur dépende largement des attentes futures placées à l'égard de l'entreprise concernée, son passé peut apporter quelques indications quant à ce qui constitue une attente raisonnable.

**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 selon les secteurs d'activité auxquels elles appartiennent.

**5.3** L'évaluation d'un intérêt dans une entreprise 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 considérer ceux qui doivent être utilisés dans les activités génératrices de revenus et ceux qui ne servent pas à 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** Il est indispensable que l'évaluateur ait une bonne connaissance et une bonne compréhension de l'histoire de l'entreprise ou des actifs évalués, ainsi que des activités associées à cette entreprise et à ces actifs, pour procéder à une *évaluation*. 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, il doit prendre en compte des questions telles que les droits des actionnaires minoritaires. 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 évalués, il doit disposer, si possible, des informations suivantes :

- les derniers *états financiers*, et le détail des projections ou prévisions actuelles et antérieures ;
- une description et l'historique 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 (par ex., savoir-faire commercial et technique, recherche et développement, documentation, conception graphique et manuels, ainsi que les licences, autorisations, immatriculations, etc.) ;
- 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 ;
- les produits négociés, maintenus ou développés par l'entreprise et les *actifs incorporels* ;
- les marchés 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 coentreprises ;
- si des dispositions contractuelles sont susceptibles d'être cédées ou transférées selon tout accord de redevance ou relatif à un *actif incorporel* ;
- une liste des principaux fournisseurs et clients ;
- les objectifs, les développements ou les tendances prévues dans le secteur et leurs répercussions probables sur l'entreprise ou l'actif ;
- les règles comptables ;

- une analyse des forces, faiblesses, opportunités et menaces (analyse SWOT) ;
- les principales conditions de marché (par ex., situation de monopole ou position dominante sur le marché, part de marché) ;
- les principaux projets de dépenses en capital (par ex., travaux de rénovation) ; la position occupée par les concurrents ;
- les tendances saisonnières ou cycliques ;
- les évolutions technologiques ayant une incidence sur 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 le secteur 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 (par 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 (par ex., accords de confidentialité, accords de sous-traitance, formation et incitations) ;
- les *évaluations* des actifs sous-jacents.

**6.3** La plupart des informations sur lesquelles l'évaluateur fondera son *évaluation* seront transmises par le ou les clients 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 ci-avant, et si de telles informations non vérifiables ont été utilisées, il convient de l'indiquer clairement.

## 7 Méthodes et modalités d'évaluation

---

**7.1** Dans le cadre de l'*évaluation* d'une entreprise ou d'un intérêt dans une entreprise, quatre principales méthodes d'évaluation peuvent être distinguées, à savoir :

- la *méthode par comparaison*,
- la *méthode par le revenu*,
- la *méthode par le coût*,
- 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 dans une entreprise, 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** L'autre méthode qui peut être utilisée si nécessaire dans le cadre de l'évaluation d'une entreprise ou d'un intérêt dans une entreprise est la méthode fondée sur les actifs. Celle-ci est basée 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 biens identiques ou équivalents à l'entreprise évaluée et à l'activité du marché correspondant.

**7.6** La *méthode par comparaison* se décline en deux techniques principales : la « méthode par multiplicateur de marché » et la « méthode par comparaison de transactions équivalentes ». Ces deux techniques se basent sur les données provenant de trois sources principales :

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

**7.7** La méthode par multiplicateur de marché consiste à comparer l'actif évalué à des sociétés et à des actifs similaires cotés en bourse. Dans cette méthode, les multiples d'évaluation sont tirés des données historiques 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. Les données obtenues sont ensuite 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 d'ajuster les résultats obtenus (en fonction des informations tirées du marché et présentées dans le rapport) pour refléter les différentes caractéristiques de l'actif évalué par rapport aux actifs comparables. Il peut ainsi être nécessaire de faire des ajustements pour prendre en compte les différences liées aux risques perçus et aux attentes futures, ainsi que les différences relatives au titre de propriété, concernant par exemple le degré de contrôlé associé, son potentiel de commercialisation et la taille de la participation.

**7.8** La méthode fondée sur la comparaison de transactions similaires s'appuie sur des multiples d'évaluation fondés sur des opérations passées dans le secteur d'activité des parts de société et/ou de l'actif à évaluer ou de secteurs d'activité connexes. 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, mais non 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 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. Il convient de s'assurer que les « pratiques du marché établies » sont toujours d'actualité compte tenu de l'évolution du contexte.

### *Méthode par le revenu*

**7.10** La *méthode par le revenu* comprend 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 estimation 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 bénéfices et flux de trésorerie historiques réels et ceux qui peuvent être attendus par un 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 normales et les coûts encourus auprès de tiers pour refléter les conditions commerciales en vigueur, et prendre en compte l'effet d'événements non récurrents sur les produits ou les coûts. Ces événements peuvent être liés, par exemple, à des licenciements ponctuels, des profits ou des pertes exceptionnels. La comptabilisation de l'amortissement et des stocks doit être effectuée 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 normalisés avant impôt. Un multiple de capitalisation sera souvent appliqué au résultat d'exploitation (REX ou EBIT en anglais), ou à l'excédent brut d'exploitation (EBE ou EBITDA en anglais). 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 toutes 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 pour une combinaison appropriée de dettes et de capitaux propres. La *valeur vénale* 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 (PV ou « present value » en anglais), 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 actuelle nette (VAN) par application d'un taux d'actualisation, 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 » pouvant 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*, 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 part sociale 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*, 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 fortement capitalistiques.

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, l'évaluateur pourrait avoir besoin 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). Cette méthode n'est généralement pas privilégiée 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 ont une activité d'investissements substantielle 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 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. Pour les évaluations à l'aide de 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 appelée *évaluation par la somme des parties*, 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 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 dans la norme **VPS 3**. En règle générale, le rapport se compose d'une brève partie introductive ou d'un résumé qui définit la mission, synthétise les conclusions et prépare le lecteur aux informations développées dans le rapport. Le rapport doit être ordonnancé de

manière à traiter des questions d'ordre général d'abord 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 grandes sections suivantes, mais pas nécessairement dans cet ordre :

- introduction,
- objectif de l'évaluation et *base de valeur*,
- *hypothèses* et *hypothèses particulières*,
- objet de l'évaluation,
- description et historique de l'entreprise évaluée,
- 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,
- contraintes environnementales,
- méthodes d'évaluation et conclusions,
- réserves, exonérations et restrictions.

**8.3** Certains rapports comporteront une section supplémentaire contenant une présentation générale des modalités 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, elles pourront chacune faire l'objet d'une section séparée.

**8.4** Le cas échéant, les 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 nationales ou infranationales imposées et doit, par conséquent, communiquer toutes les informations nécessaires, dont 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

---

Ces recommandations étant des conseils, elles ne sont pas obligatoires. Elles renvoient néanmoins les *membres* vers les informations correspondantes à caractère obligatoire figurant dans d'autres parties des présentes normes internationales, ainsi que dans les *Normes internationales d'évaluation*. Ces renvois en caractères gras vers des normes à suivre obligatoirement sont donnés à toutes fins utiles et ne modifient pas le degré de force contraignante du texte qui suit, lequel expose des recommandations. Il est rappelé aux *membres* :

- que ces recommandations ne pouvant traiter de toutes les éventualités, ils doivent toujours prendre en considération les faits et les circonstances propres à chaque mission d'évaluation lorsqu'ils formulent un jugement sur la valeur ;
- qu'ils doivent avoir en tout temps à l'esprit que les exigences nationales et infranationales particulières éventuelles sortent du cadre de ces recommandations.

## 1 Contexte

---

**1.1** Certains immeubles liés à une exploitation commerciale sont évalués selon la méthode des bénéfices (également connue sous l'appellation *méthode par le revenu*). Les recommandations qui suivent 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** La présente VPGA porte uniquement sur l'*évaluation* d'un *bien immobilier* individuel, réalisée sur la base de son potentiel commercial.

**1.3** Certains *biens immobiliers* sont généralement achetés et vendus en fonction de leur potentiel commercial (par ex., hôtels, pubs et bars, restaurants, discothèques, stations-service, maisons pour personnes âgées, casinos, cinémas et théâtres et autres types 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 au rendement 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 (par ex., immeubles de bureau, sites industriels ou immeubles de commerce de détail).

**1.4** La liste donnée au paragraphe 1.3 ci-avant n’est pas exhaustive. Il existe d’autres types d’immeubles (parkings, jardineries, sites de caravaning, crématoriums, etc.) qu’il serait aussi préférable de considérer en fonction de leur potentiel commercial et d’évaluer selon la méthode des bénéfices. C’est à l’évaluateur de juger de ce qui convient le mieux compte tenu du type, de la présentation et de l’usage du *bien immobilier*, ainsi que des conditions et de l’évolution du marché à la période considérée.

**1.5** Les évaluateurs qui préparent des *évaluations d’immeubles liés à une exploitation commerciale* sont généralement experts de ce marché particulier. Une bonne connaissance des aspects de l’évaluation ayant trait à l’exploitation du *bien immobilier* concerné et du secteur dans son ensemble est essentielle pour comprendre les transactions et effectuer l’analyse requise.

**1.6** 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, les informations sur lesquelles seront basées les différentes composantes de l’évaluation des bénéfices pourront se rapporter à diverses entités opérationnelles. L’évaluateur doit souligner dans le rapport que l’évaluation est fondée sur le potentiel commercial et doit se référer aux bénéfices effectifs obtenus. Toute variation des bénéfices potentiels et/ou effectifs pourrait entraîner une modification de la valeur communiquée (voir les **paragraphe 2.2(h)(4) et 2.2(o) VPS 3**).

**1.7** La présente application VPGA part 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 Termes utilisés dans la présente VPGA

**2.1** Les termes utilisés dans la présente application VPGA 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 ayant à présent des activités commerciales, 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 relatif au *bien immobilier*, ainsi que le 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 (« fair maintainable operating profit » ou FMOP).

### *Excédent brut d'exploitation [bénéfices avant intérêts, impôts et amortissements ou EBITDA]*

**2.3** Terme qui concerne l'entité opérationnelle et qui est susceptible d'être différent du FMOP estimé par l'évaluateur.

### *Juste bénéfice d'exploitation susceptible d'être maintenu [« fair maintainable operating profit » ou FMOP]*

**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 (« reasonably efficient operator » ou REO) s'attend à tirer du juste chiffre d'affaires susceptible d'être maintenu (« fair maintainable turnover » ou FMT) sur la base d'une *évaluation* de la perception par le marché des perspectives de bénéfices du *bien immobilier*. Cet élément d'information reflétera tous les coûts et débours de l'REO 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 [« fair maintainable turnover » ou FMT]*

**2.5** Niveau d'exploitation qu'un exploitant raisonnablement efficace (« reasonably efficient operator » ou REO) 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 pour lequel un intérêt dans une propriété immobilière est susceptible d'être loué à la *date d'évaluation* par un bailleur consentant à un preneur à bail consentant, 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 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.

### *Entité opérationnelle*

**2.8** Cet élément d’information couvre généralement :

- la situation juridique du terrain et des bâtiments ;
- l’ensemble des accessoires fixes d’exploitation, de l’ameublement et du matériel ;
- 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 commercial 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 [« reasonably efficient operator » ou REO]*

**2.10** Concept selon lequel l’évaluateur part du principe que les acteurs du 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 commercial 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 ou adaptée 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 exploitant raisonnablement efficace 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 de l’immeuble ainsi que son niveau d’adaptation et son historique commercial 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 juste chiffre d’affaires susceptible d’être maintenu sur le site du bien immobilier par un exploitant raisonnablement efficace est évalué.

**Étape 2 :** Le cas échéant, la marge brute potentielle résultant du juste chiffre d’affaires susceptible d’être maintenu est évaluée.

**Étape 3 :** Le juste bénéfice d’exploitation susceptible d’être maintenu est évalué. Les coûts et provisions à faire figurer dans l’évaluation doivent refléter ceux à attendre de l’exploitant raisonnablement efficace, 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 juste bénéfice d’exploitation susceptible d’être maintenu est capitalisé au taux de rendement approprié reflétant le risque et les avantages du bien et de son potentiel commercial. Les données relatives à des transactions de marché comparables seront analysées et appliquées.
- (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 juste chiffre d’affaires susceptible d’être maintenu 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(a) de façon à refléter les coûts de réalisation des modifications ou des extensions et le délai de réalisation du juste chiffre d’affaires susceptible d’être maintenu. De la même façon, si le *bien immobilier* a besoin d’être réparé et/ou décoré pour permettre à l’exploitant raisonnablement efficace de réaliser le juste chiffre d’affaires susceptible d’être maintenu, 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 juste chiffre d’affaires susceptible d’être maintenu afin de refléter un rendement sur le capital du locataire investi dans l’entité



opérationnelle : par exemple, 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 méthodes élargies ou plus détaillées que la méthode des bénéfiques peuvent être appropriées, notamment pour certains *immeubles liés à une exploitation commerciale* plus grands ou plus complexes. Les estimations des flux de trésorerie actualisés 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 juste chiffre d'affaires susceptible d'être maintenu et le juste bénéfice d'exploitation susceptible d'être maintenu par un acheteur ou un exploitant raisonnablement efficace.

**3.3** Il est important que l'évaluateur intervienne régulièrement sur le marché concerné pour la catégorie d'immeuble considérée, car une connaissance concrète 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) qu'il s'agit d'une entité opérationnelle entièrement équipée qui doit encore réaliser des opérations commerciales (également connue sous le nom d'*évaluation* « Jour 1 ») ;
- (d) sous réserve des projections d'opérations énoncées, en supposant qu'elles soient avérées. Cette approche est appropriée lorsqu'un aménagement du bien immobilier est envisagé.

## 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 séparés. Dans ce cas, l'évaluateur peut émettre l'*hypothèse* selon laquelle les propriétaires des actifs corporels concernés ou les bénéficiaires 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* (« *worth* ») pour l'exploitant concerné. L'exploitant estime cette *valeur subjective d'investissement* 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 à part entière et doit être 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 ou à la marque de l’exploitant existant. Toutefois, il doit inclure tout potentiel commercial complémentaire pouvant être réalisé sous la direction d’un exploitant raisonnablement efficace reprenant le *bien immobilier* à la *date d’évaluation*.

**6.4** L’évaluateur devra comparer les performances commerciales effectives avec des types d’*immeubles liés à une exploitation commerciale* et modes d’exploitation similaires. Pour ce faire, il devra avoir une bonne connaissance de la rentabilité relative de ces types de biens immobiliers. 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 juste chiffre d’affaires susceptible d’être maintenu 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’exploitant raisonnablement efficace.

**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 liés à une exploitation commerciale*, à condition que l’évaluateur parvienne 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’exploitant raisonnablement efficace 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 applicable, peuvent également avoir un impact important sur le potentiel commercial, et donc 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 d’investissements), la méthode par comparaison normale doit être adoptée et un commentaire à cet effet 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 tenu 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 la section 5 ci-avant. 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 l’inventaire commercial a été déménagé, tout comme un bien immobilier neuf dont l’inventaire commercial n’a pas encore été installé peuvent tout de même être évalués en fonction de leur potentiel commercial.

**7.2** La cessation d’activité d’une entité opérationnelle et la suppression de tout ou partie de l’inventaire commercial sont susceptibles d’avoir un effet sur la valeur du bien immobilier. L’évaluateur devra donc indiquer la valeur du bien dans le cas où une ou plusieurs hypothèses particulières sont retenues et aussi dans le cas d’une situation identique. C’est souvent une nécessité 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 obtenues suivant le cas considéré pourront par exemple refléter les coûts et le temps consacrés à l’achat et à l’installation de l’inventaire commercial, à l’obtention de nouvelles licences, à la désignation du personnel et à la réalisation du juste chiffre d’affaires susceptible d’être maintenu.

**7.3** Lorsque le bien immobilier est vide, il en sera tenu 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 des *états financiers* conformément aux normes comptables applicables ;
- les prêts garantis ;
- des fins fiscales.

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

- les terrains et constructions reflétant le potentiel commercial,
- l'inventaire commercial.

**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* ;
- 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 VPGA.

## 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*, l'application VPGA 9 s'applique.

**9.2** Pour évaluer un *immeuble lié à une exploitation commerciale* à des fins d'investissement, l'évaluateur doit estimer le juste chiffre d'affaires susceptible d'être maintenu et le juste bénéfice d'exploitation susceptible d'être maintenu 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 dans des *immeubles liés à une exploitation commerciale* similaires. Du fait des différentes caractéristiques des *immeubles liés à une exploitation commerciale* et du large éventail des conditions de bail, il est évidemment essentiel d'analyser les transactions comparables avec le plus grand soin.

**9.4** L'évaluateur intégrera les accessoires fixes d'exploitation du propriétaire aux terrains et aux constructions, mais probablement pas l'inventaire commercial qui appartient généralement au locataire professionnel. Toutefois, l'évaluateur doit souligner l'importance des agencements, installations techniques et équipements pour le potentiel commercial et la valeur du *bien immobilier*.

# VPGA 5 Évaluation des installations techniques et équipements

---

Ces recommandations étant des conseils, elles ne sont pas obligatoires. Elles renvoient néanmoins les *membres* vers les informations correspondantes à caractère obligatoire figurant dans d'autres parties des présentes normes internationales, ainsi que dans les *Normes internationales d'évaluation*. Ces renvois en caractères gras vers des normes à suivre obligatoirement sont donnés à toutes fins utiles et ne modifient pas le degré de force contraignante du texte qui suit, lequel expose des recommandations. Il est rappelé aux *membres* :

- que ces recommandations ne pouvant traiter de toutes les éventualités, ils doivent toujours prendre en considération les faits et les circonstances propres à chaque mission d'évaluation lorsqu'ils formulent un jugement sur la valeur ;
- qu'ils doivent avoir en tout temps à l'esprit que les exigences nationales et infranationales particulières éventuelles sortent du cadre de ces recommandations.

## 1 Champ d'application

---

**1.1** Les recommandations ci-après donnent des informations supplémentaires sur l'évaluation des *installations techniques et équipements* et l'application pratique de l'**IVS 300 Installations techniques et équipements**.

Tous renvois vers des dispositions obligatoires 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 la façon de procéder en matière 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 important ou moins linéaire que celui des propriétés immobilières en raison de l'évolution technologique rapide de certains secteurs d'activité. Les *installations techniques et équipements* sont fréquemment évalués comme un tout opérationnel associé à d'autres actifs, et aussi dans le contexte de l'évaluation globale d'une entité commerciale. Par conséquent, si la nature des *installations techniques et équipements* les distingue des autres catégories d'actifs, les évaluateurs doivent assurer une certaine cohérence dans la manière dont ils communiquent les informations relatives aux différentes catégories d'actifs. Les *installations techniques et équipements* peuvent aussi être évalués en vue d'une location ou d'objectifs connexes, lesquels demandent la considération d'éléments de *valeur vénale* supplémentaires, comme la notion de la vente d'actifs sur place et en vue de leur enlèvement partiel ou total du site d'exploitation.

**2.2** Les *installations techniques et équipements* se répartissent dans les grandes catégories suivantes :

- Installations techniques :
 

associations d'actifs pouvant comprendre des éléments faisant partie d'installations industrielles, de réseaux divers, d'installations de services dans des bâtiments, de bâtiments spécialisés, et de machines et d'équipements formant un assemblage réservé à une fonction spécifique.
- Machines :
 

dispositifs/moyens techniques configurés, individuels ou réunis en ensemble, flotte ou système (dont les actifs mobiles tels que véhicules, trains, navires et avions), pouvant être employés, installés ou pilotés à distance dans le cadre des opérations industrielles ou commerciales ou des activités économiques d'un utilisateur (une machine est un dispositif utilisé pour effectuer une opération particulière).
- Équipements :
 

terme général englobant les autres actifs tels que machines diverses, outils, aménagements, mobilier et équipement d'ameublement, accessoires fixes d'exploitation, matériel et moyens techniques divers, et outils portables utilisés dans le cadre des activités d'une entreprise ou d'une 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, de l'objectif de l'évaluation et des standards comptables nationaux et internationaux applicables. En particulier, le terme « *biens personnels* » désigne les *installations techniques et équipements* (et d'autres actifs non immeubles) dans certaines *juridictions*, mais aussi les œuvres d'art et les antiquités dans d'autres.

**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 normalement inclus dans la vente du *bien immobilier* ou portés dans une classification au 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 donne normalement des indications 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*. Il pourrait également être nécessaire de faire des ajustements pour tenir compte d'indicateurs liés au segment de marché, de l'utilisation des actifs, d'évaluations en fonction du revenu et de l'obsolescence. Il est vivement recommandé de consulter le client à ce sujet au moment de l'acceptation de la mission.

**2.6** Lorsque différents évaluateurs sont en charge de l'évaluation d'entreprises, de *biens immobiliers* et d'installations techniques, une concertation minutieuse s'impose pour éviter toute omission ou double comptabilisation. Une concertation tout aussi minutieuse est requise par l'évaluateur d'entreprises quand il s'agit d'évaluer les *installations techniques et équipements* selon la *méthode par le revenu*, ou comme faisant partie d'une entité commerciale plus large.

### 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,
- 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 la section 5 ci-après). 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 concernées, y compris les lois nationales et infranationales. 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 nationales et infranationales applicables. Il peut être nécessaire d'identifier et d'évaluer séparément les différentes catégories, en fonction de l'objectif de l'évaluation.

**4.2** Voici quelques exemples de catégories dont relèvent les « immobilisations » :

- les installations techniques et machines d'exploitation et de production ;
- les infrastructures de transport ;
- l'exploration, l'exploitation minière et les métaux ;
- les véhicules, trains, navires et avions ;
- les matériels informatiques, moyens techniques et mobilier de bureau ;
- les installations mobiles ;
- la santé, l'éducation et la défense ;
- la fabrication générale ;
- les réseaux divers.

**4.3** Beaucoup d'actifs qui ne peuvent pas toujours être considérés comme des « immobilisations » sont évalués par les évaluateurs d'*installations techniques et d'équipements*. Ce sont par exemple :

- les logiciels informatiques et technologiques, licences et autorisations ;
- les pièces détachées et consommables ;
- les stocks ;
- éléments dédiés aux produits (par ex., moules, gabarits et matrices) ;
- les travaux en cours.

**4.4** Même si les *actifs incorporels* ne relèvent pas de la définition des *installations techniques et équipements*, ces deux catégories d'actifs sont souvent utilisées de concert, ce qui peut avoir un impact sur leurs valeurs séparées et composites. Dans ce cas, l'évaluateur doit établir les *hypothèses* appropriées à cet égard (de préférence au moment d'accepter la mission) et 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. Il convient de procéder avec prudence lorsque les actifs à évaluer sont des *installations techniques et des équipements* qui sont intégrés ou rattachés à des *actifs incorporels*, tel que les fonds commerciaux, licences, logiciels, autorisations, flux de rentrées, redevances et autre propriété intellectuelle, pour lesquels il pourrait être nécessaire d'associer les *méthodes par comparaison, par le coût et par le revenu*.

## 5 Installations techniques et équipements faisant l'objet d'accords de financement, de contrats de crédit-bail et de conventions accessoires

**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 financement 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 celle-ci. Les conditions de tout accord de location-vente/financement, les parties prenantes et les conditions commerciales environnantes devront notamment être prises en compte, ce qui pourrait conduire l'évaluateur à consulter d'autres conseillers à ce sujet.

**5.2** Les normes nationales et internationales d'information financière, 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.

**5.3** Certains changements récents des règles comptables imposent que l'*évaluation des installations techniques et équipements* s'inscrive dans le cadre d'un instrument financier plus large, et comporte notamment des opinions sur l'allocation des valeurs résiduelles futures. De la même façon, les provisions comptables relatives aux pertes futures sur prêts s'appuieront sur une estimation des valeurs résiduelles futures des *installations techniques et équipements*, lesquelles seront une composante des provisions financières globales. Une coordination étroite avec les clients, les auditeurs et les autres spécialistes compétents en matière d'évaluation est donc nécessaire, les évaluateurs ayant l'obligation minimale de donner toutes les précisions nécessaires lorsqu'ils élaborent leurs *termes de contrat*.

## 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 de la **section 4 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 l'objectif de l'*évaluation*.

Voici quelques exemples :

- le mode de mise en vente des *installations techniques et équipements* (par ex., dans leur totalité ou sous forme d'éléments séparés) ;
- le mode de mise en vente supposé ;

- les questions et contraintes 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 ;
- 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* par rapport au *bien immobilier* où ils se trouvent, 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 résiliation de celui-ci en raison de la survenue d'un événement 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 de calcul 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 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 les **paragraphes 5 à 9** de la **section 10 VPS 4**), à moins que l'utilisation de cette expression ne soit requise par des dispositions nationales ou infranationales relatives à la communication des informations. Si les évaluateurs doivent souvent répondre à des demandes d'*évaluations* dans le cadre d'une vente forcée ou d'une liquidation (*base de valeur* selon le référentiel IVS, définie au paragraphe 80.1 de l'IVS 104), ces termes font l'objet d'interprétations très différentes et varient selon les dispositions nationales et infranationales où ces termes sont employés. La méthode de base consiste donc à adopter la *valeur vénale*, assortie d'hypothèses normales de marché (qui doivent être raisonnables), puis à convenir d'*hypothèses particulières* et à considérer leur effet sur la valeur.

**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 procédure collective.

**6.4** Les conditions de *visite* énoncées à la section **VPS 2** 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. Lorsqu'il fournit une opinion sur la *valeur vénale* sur place, l'évaluateur doit spécifier clairement son raisonnement et sa méthodologie,

à savoir, si la valeur est basée, totalement ou partiellement, sur les bénéfices futurs pouvant découler des *installations techniques et équipements* objets de l'évaluation. Lorsqu'il fournit une opinion sur la *valeur vénale d'installations techniques et d'équipements* destinés à rester dans le *bien immobilier*, l'évaluateur doit spécifier clairement le raisonnement et les méthodes d'évaluation utilisés. Dans ces conditions, la *valeur vénale* est-elle basée sur une prime qui s'ajoute à la valeur de ces *installations techniques et équipements* lorsqu'ils doivent être enlevés, ou sur un ajustement pour obsolescence économique ?

**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 correspondants 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. Ce dernier point est particulièrement important lorsque les *valeurs vénales* sont utilisées dans le cadre de prêts garantis ou d'autres financements, ou de transactions proposées portant sur les *installations techniques et équipements* concernés.

**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. Même si les évaluateurs ne doivent pas être considérés comme des experts en matière de réglementation, ils sont tenus d'avoir une bonne appréciation globale des questions réglementaires touchant la catégorie des actifs évalués et de proposer d'examiner leurs effets sur l'évaluation avec leurs interlocuteurs.

**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

---

Ces recommandations étant des conseils, elles ne sont pas obligatoires. Elles renvoient néanmoins les *membres* vers les informations correspondantes à caractère obligatoire figurant dans d'autres parties des présentes normes internationales, ainsi que dans les *Normes internationales d'évaluation*. Ces renvois en caractères gras vers des normes à suivre obligatoirement sont donnés à toutes fins utiles et ne modifient pas le degré de force contraignante du texte qui suit, lequel expose des recommandations. Il est rappelé aux *membres* :

- que ces recommandations ne pouvant traiter de toutes les éventualités, ils doivent toujours prendre en considération les faits et les circonstances propres à chaque mission d'évaluation lorsqu'ils formulent un jugement sur la valeur ;
- qu'ils doivent avoir en tout temps à l'esprit que les exigences nationales et infranationales particulières éventuelles sortent du cadre de ces recommandations.

## 1 Champ d'application

---

**1.1** Les recommandations ci-après contiennent des observations supplémentaires relatives à l'évaluation des *actifs incorporels* et à l'application pratique de la norme **IVS 210 Actifs incorporels**. Toutes les dispositions obligatoires sont indiquées en **caractères gras**.

Cette norme IVS 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*.

## 2 Introduction

---

**2.1** Un *actif incorporel* est un actif non monétaire caractérisé par ses propriétés économiques. Tout en n'ayant pas de réalité physique, il confère à son propriétaire des droits et/ou des avantages économiques. Il s'agit donc d'un actif capable d'être séparé de son entité commerciale 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 puissent être séparés ou

non de l'entité, ou associé à d'autres droits et obligations, relève généralement de la notion de *fonds commercial* ou « *goodwill* ».

## 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 artistiques 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 sur des 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** *Actif incorporel* majeur, le *fonds commercial* se définit comme les avantages économiques futurs découlant d'une entreprise, d'une participation dans une entreprise ou de l'utilisation d'un groupe d'actifs non séparables. Parmi les avantages apportés par le *fonds commercial* 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 ;
- le capital organisationnel tel que les bénéfices tirés d’un réseau constitué.

Le *fonds commercial* est parfois défini comme le montant restant après déduction de la valeur de tous les autres actifs séparables et identifiables de la valeur globale de l’entreprise. Cette définition est couramment utilisée à des fins comptables.

**2.5** Les *actifs incorporels* se différencient les uns des autres par leurs caractéristiques (détention, fonction, position sur le marché et image). Par exemple, les marques de chaussures pour femme 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 aient forcément 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 ayant une incidence sur l’investissement dans un bien immobilier donné est absolument nécessaire (voir la **section 2 PS 2**).

### 3 Termes du contrat

---

**3.1** L’éventail des connaissances des clients en matière d’évaluation peut varier considérablement, certains ayant une connaissance approfondie des droits afférents aux *actifs incorporels* et de l’évaluation de ces actifs tandis que d’autres 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 est dit contributif s’il est utilisé conjointement avec l’actif évalué pour générer des flux de trésorerie. En cas d’exclusion d’actifs contributifs, il convient de préciser s’il s’agit d’évaluer l’actif incorporel principal séparément.

**3.3** Dans certaines situations, il peut arriver que le droit lié à l’actif à évaluer soit partagé avec d’autres, auquel cas il conviendra d’en faire clairement mention.

**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 dans la **section 7 PS 2** et la norme **VPS 1**.



## 4 Concepts d'évaluation

**4.1** Il est important de comprendre la raison pour laquelle un évaluateur est chargé de réaliser une *évaluation d'actifs incorporels*, les objectifs visés pouvant être divers et variés. Voici quelques exemples : information financière, obligations fiscales, missions réalisées dans le service public, transactions et introductions en bourse, financements bancaires, attestations d'équité, insolvabilité et procédure collective, gestion des connaissances ou revue de portefeuille. L'objectif de l'évaluation renverra à différents concepts de valeur, certains régis par le droit et la jurisprudence, et d'autres par les normes nationales et internationales adoptées par les professionnels de l'évaluation.

**4.2** Les *bases de valeur* 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, la *valeur vénale*, et la valeur normale. L'évaluateur doit respecter les exigences de la **section 1 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 qui dépendent du concept retenu. Par exemple, au vu des règles établies en matière d'évaluation fiscale, une autorité fiscale pourrait 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 on prévoit la suppression ou l'abandon, 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 pour permettre à l'évaluateur de n'adopter qu'une seule méthode. Dans ce cas, l'évaluateur peut utiliser des méthodes supplémentaires pour mener à bien son *évaluation* en indiquant les raisons de sa préférence pour la ou les modalités d'évaluation retenues. 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 Vérification préalable à l'évaluation

**5.1** Conformément aux dispositions de la **section 2 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 jamais envisager de procéder à l'évaluation sans une bonne connaissance des questions suivantes :

- les droits des propriétaires du ou des actifs évalués ;
- l’histoire du ou des actifs évalués, et les activités qui y sont associées ;
- 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 évalués, il doit disposer, si possible, des 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 (par ex., enregistrements, demandes d’autorisations territoriales, stratégie marketing, recherche et développement techniques, documentation, conception graphique et manuels) ;
- les autres accords connexes ;
- le détail des activités précises utilisant l’*actif incorporel* ;
- les rapports d’évaluation antérieurs ;
- les produits négociés, maintenus ou développés par l’entreprise et les actifs incorporels ;
- l’identification de toute personne autorisée à utiliser les *actifs incorporels*, ou qui pourrait être ultérieurement autorisée à le faire ;
- les marchés 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 coentreprises ;
- si des dispositions contractuelles sont susceptibles d’être cédées ou transférées selon tout accord de redevance ou relatif à un *actif incorporel* ;
- une liste des principaux fournisseurs et clients ;
- les objectifs, les développements ou les tendances prévues dans le secteur et leurs répercussions probables sur l’entreprise ou l’actif ;
- les règles comptables ;
- une analyse des forces, faiblesses, opportunités et menaces (analyse SWOT) ;
- les principales conditions de marché (par ex., situation de monopole ou position dominante sur le marché, part de marché) ;
- les principaux projets de dépenses en capital (par ex., travaux de rénovation) ;
- la position occupée par les concurrents ;
- les tendances saisonnières ou cycliques ;

- les évolutions technologiques ayant une incidence sur 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 le secteur 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 de *tiers* (le cas échéant) ;
- l’examen de licences comparables délivrées pour des actifs similaires.

**5.3** Dans la mesure du possible, l’évaluateur doit vérifier les faits et les informations utilisés au cours de l’évaluation, et effectuer des comparaisons concernant les données d’entrée utilisées.

**5.4** La plupart des informations sur lesquelles l’évaluateur fondera son *évaluation* seront transmises par le ou les clients et pourraient ne pas être vérifiables. Le cas échéant, le rapport d’évaluation devra en faire clairement mention.

## 6 Méthodes d’évaluation

---

**6.1** Les trois principales méthodes 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 biens identiques ou similaires et à l’activité du marché. Cependant, il est rarement possible de trouver des preuves de transactions impliquant des actifs identiques.

**6.4** La *méthode par comparaison* se décline en deux techniques principales : la « méthode par multiplicateur de marché » et la « méthode par comparaison de transactions équivalentes ».

**6.5** La méthode par multiplicateur de marché consiste à comparer l’actif évalué à des données de référence telles que les taux de redevances pratiqués sur le marché. L’application de cette méthode consiste à évaluer les facteurs tels que les taux de redevances et à les ajuster 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 d’ajuster les résultats obtenus pour refléter les différentes caractéristiques de l’actif évalué par rapport aux autres actifs impliqués.

**6.6** La méthode par comparaison de transactions équivalentes utilise des données d’évaluation fondées sur l’historique des transactions opérées dans le secteur d’activité 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, mais non exclusivement fondées sur les données ou pourcentages de chiffre d’affaires, et non directement sur les bénéfices. Il convient de s’assurer que les « pratiques du marché établies » sont toujours d’actualité compte tenu de l’évolution du contexte. 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 actuelle des avantages économiques futurs tirés de cet actif. 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 d’actualisation 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 est généralement déterminé par les taux de rendement utilisés pour des investissements de nature et de qualité similaires 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 par 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* consistant 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 d'exemption des redevances. Il convient d'avoir une bonne connaissance des bénéfices antérieurs et prévisibles.

### *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 actualisée (PV ou « present value » en anglais), 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.

**7.2** Points à prendre en compte :

- le nombre d'années concernées par l'application des flux de trésorerie ;
- le taux de rendement ou d'actualisation appliqué à la fin de la durée choisie ;
- le ou les taux d'actualisation retenus ;
- si l'inflation est répercutée dans les flux de trésorerie ;
- les autres variables à prendre en compte en ce qui concerne les flux de trésorerie futurs ;
- 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** Lorsqu’une technique de la valeur actualisée est utilisée, il convient de prendre en compte des transactions équivalentes reposant sur la même méthode d’évaluation. Les détails de ces 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 (par ex., d’un actif corporel sous-jacent),
- la durée de vie fonctionnelle (par ex., d’un actif corporel sous-jacent),
- la durée de vie technologique,
- la durée de vie économique,
- la durée de vie juridique.

**7.5** Toute *évaluation* utilisant une technique de la valeur actualisée devra donc contenir les éléments clés suivants : des prévisions financières identifiant le capital intellectuel et les bénéfices associés, ainsi que le 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 aux flux de trésorerie connus et prévisionnels.

**7.6** Une actualisation appropriée avec le coût moyen pondéré du capital (CMPC ou WACC en anglais) 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 une combinaison 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 de la cession ou de l’exploitation sous licence d’une technologie ou d’un brevet. La plupart des points abordés dans la présente VPGA 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 à prendre en compte 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 parfois de procéder à de nombreux ajustements pour parvenir à une comparaison équitable.

**7.9** Les techniques de la valeur actualisée permettent de modéliser certains procédés tels que la méthode de l’exemption de redevances (voir le paragraphe 6.10 ci-avant sur la *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 conditions minimales de la norme **VPS 3**. En règle générale, le rapport se compose d’une brève partie introductive ou d’un résumé qui définit la mission, synthétise les conclusions et prépare le lecteur aux informations développées dans le rapport. Le rapport doit être ordonnancé de manière à traiter des questions d’ordre général d’abord 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 grandes sections suivantes, non nécessairement dans cet ordre :

- introduction,
- objectif de l’évaluation et base de valeur,
- hypothèses et hypothèses particulières,

- objet de l’évaluation,
- description et historique de l’actif ou des actifs évalués, 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,
- contexte et environnement économiques, 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 modalités 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, elles pourront chacune faire l’objet d’une section séparée.

**8.4** Le cas échéant, les informations factuelles, ou les sources de ces informations devront être indiquées dans le corps du rapport ou dans ses annexes. Lorsque le rapport est celui d’un expert intervenant dans la résolution d’un litige, il doit satisfaire aux exigences nationales ou infranationales imposées et doit, par conséquent, communiquer toutes les informations nécessaires, dont 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 d’*actifs incorporels* devra signer tous les accords de confidentialité ou autres accords similaires qui seront jugés nécessaires.



# VPGA 7 Évaluation de biens personnels, dont les antiquités et les œuvres d'art

Ces recommandations étant des conseils, elles ne sont pas obligatoires. Elles renvoient néanmoins les *membres* vers les informations correspondantes à caractère obligatoire figurant dans d'autres parties des présentes normes internationales, ainsi que dans les *Normes internationales d'évaluation*. Ces renvois en caractères gras vers des normes à suivre obligatoirement sont donnés à toutes fins utiles et ne modifient pas le degré de force contraignante du texte qui suit, lequel expose des recommandations. Il est rappelé aux *membres* :

- que ces recommandations ne pouvant traiter de toutes les éventualités, ils doivent toujours prendre en considération les faits et les circonstances propres à chaque mission d'évaluation lorsqu'ils forment un jugement sur la valeur ;
- qu'ils doivent avoir en tout temps à l'esprit que les exigences nationales et infranationales particulières éventuelles sortent du cadre de ces recommandations.

## 1 Introduction et champ d'application

**1.1** Les présentes recommandations contiennent un supplément d'informations sur l'application des Normes internationales d'évaluation et des normes **VPS 1 à 5** du « Red Book » dans le cas des « biens personnels », correspondant aux actifs (ou passifs) répertoriés au paragraphe 1.2 ci-après.

**1.2** Aux fins de la présente VPGA, le terme « *bien personnel* » désigne les actifs (ou passifs) qui ne sont pas rattachés de manière permanente à un terrain ou des bâtiments :

- Sont **compris** dans cette définition les objets d'art, objets décoratifs, antiquités, peintures, pierres précieuses et bijoux, objets de collection, éléments d'agencement, meubles et autres contenus à caractère général.
- Sont **exclus** de cette définition les accessoires fixes d'exploitation, *les installations techniques et les équipements*, les entreprises et les intérêts dans les entreprises, ainsi que 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, droits 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 de mariage,
  - 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 les exigences légales nationales ou infranationales prévaudront, par exemple, en cas de préparation d'une *évaluation* en vue du calcul des passifs d'impôt, et d'une homologation testamentaire.

**1.4** L'objectif de l'*évaluation* doit être clairement défini, car il déterminera souvent la *base de valeur* à utiliser. Voir la norme **VPS 1**.

## 2 Termes du contrat

---

**2.1** Afin de bien définir le cadre de la mission d'évaluation, ainsi que 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* répond à leurs attentes et n'induit pas en erreur.

**2.2** En règle générale, les *termes du contrat*, y compris les conditions minimales énoncées dans la norme **VPS 1**, 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 soient 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 la norme **VPS 1**).

**2.3** Lors de l'élaboration des *termes du contrat* en accord avec le client, l'évaluateur doit aviser ce dernier de l'effet éventuel sur la valeur que toute autre question, telle que la provenance de l'objet, pourrait avoir, ou des conséquences de l'évaluation conjointe d'un ensemble d'objets, plutôt que de procéder à leur évaluation individuelle. Toute omission d'agir en ce sens pourrait induire en erreur et constituerait une violation de la norme **VPS 3**.

### 3 Identification du marché

---

**3.1** Les *évaluations* reposent sur la connaissance du marché sur lequel elles sont réalisées. L'évaluateur doit évaluer la nature et la situation du marché sur lequel il mènera ses investigations et formulera ses conclusions sur la valeur. L'évaluateur doit prendre en considération l'intensité de l'activité, le degré de confiance et les tendances du marché, entre autres points.

**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 une personne physique.

**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 ont desserré de nombreuses contraintes pesant sur les transactions, ouvrant le marché à davantage d'acquéreurs potentiels pour certains types de biens. Les évaluateurs doivent cependant être conscients que la qualité des informations et des facteurs tels que les commissions et frais liés à l'utilisation de certaines plates-formes en ligne, non associées à des ventes hors ligne, sont susceptibles de compromettre la fiabilité des données sur les ventes quand il s'agit d'établir des comparaisons fondées sur des preuves.

**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, et d'analyser les conditions économiques et de marché. L'évaluateur doit également prendre en considération toutes les informations connexes nécessaires pour aboutir à des conclusions réalistes concernant la valeur. La norme **VPS 2** fait 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 et il doit toujours évaluer la fiabilité des données utilisées pour étayer l'analyse, et citer les sources d'information utilisées. Comme indiqué au paragraphe 3.3 ci-avant, l'évaluateur doit être particulièrement prudent lorsqu'il utilise des informations obtenues par le biais de plates-formes en ligne et de ressources sur internet.

**4.3** Toute restriction ou condition empêchant une *visite*, une investigation et/ou une 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 norme **VPS 4** énonce les exigences applicables à la formulation d'*hypothèses* et d'*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 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 norme **VPS 3**.

**4.5** Si l'évaluateur recourt aux services d'autres consultants spécialisés 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 ou professionnels sont dûment qualifiés, 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* (selon la définition du paragraphe 30.1 de l'IVS 104) d'un *bien personnel* sont les suivantes :

- la *méthode par comparaison*,
- la *méthode par le coût*,
- la *méthode par le revenu*.

#### **5.1.1 La méthode par comparaison**

Elle procure une indication de la valeur par la comparaison de l'actif considéré avec des actifs similaires pour lesquels des données de vente 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 actuels 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, de qualité et d'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 par leur nature, leur qualité et leur âge, en utilisant les méthodes de construction ou de fabrication 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 La méthode par le revenu

Cette méthode permet de déterminer la valeur d'un bien en calculant les avantages financiers attendus (par ex., une source de revenus) 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 futures, l'évaluateur doit s'appuyer sur des données historiques et actuelles, les tendances et des 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 et aboutir à une conclusion logique sur la valeur.

**5.1.5** Toutes les conclusions tirées au cours de l'évaluation doivent être raisonnables et s'appuyer sur des preuves pertinentes. Si l'évaluateur adopte plusieurs méthodes d'évaluation pour son analyse, il devra les inclure toutes et 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**, 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 (par 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) ;
- la *base de valeur* retenue (par ex., la *valeur vénale*, valeur de remplacement, etc.) et la source à l’origine de la définition fournie ;
- 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’avoir une incidence sur 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 une impression fautive, et soit élaboré dans le respect des normes énoncées en matière d’indépendance, d’intégrité et d’objectivité (voir la norme **PS 2**).

**6.2** L’évaluateur doit satisfaire aux exigences minimales énoncées dans la norme **VPS 3**, et intégrer dans le rapport tous les éléments énumérés au paragraphe 5.2 ci-avant (Autres points à prendre en compte dans l’évaluation). En outre, si la mission d’évaluation contraint l’évaluateur à consulter d’autres consultants spécialisés ou professionnels, ces sources, ainsi que leurs compétences, seront mentionnées, et leur contribution reconnue (voir paragraphe 4.5 ci-avant).

**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 ex. répartition équitable), la *base de valeur* retenue (par ex., la *valeur vénale*), et le marché présumé sur lequel la transaction (théorique ou réelle) est réalisée (par ex., vente aux enchères) doivent être clairement indiqués dans le rapport.

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

**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 ou les méthodes d’évaluation utilisées (à savoir, la *méthode par comparaison*, *par le coût* ou *par le revenu*) et la raison de son choix. 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, elles doivent être explicitées dans le rapport et un rapprochement des résultats obtenus y sera intégré.

**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. Si les photographies utilisées sont modifiées, il convient d’en faire mention.

# VPGA 8 Évaluation des intérêts relatifs à la propriété immobilière

---

Ces recommandations étant des conseils, elles ne sont pas obligatoires. Elles renvoient néanmoins les *membres* vers les informations correspondantes à caractère obligatoire figurant dans d'autres parties des présentes normes internationales, ainsi que dans les *Normes internationales d'évaluation*. Ces renvois en caractères gras vers des normes à suivre obligatoirement sont donnés à toutes fins utiles et ne modifient pas le degré de force contraignante du texte qui suit, lequel expose des recommandations. Il est rappelé aux *membres* :

- que ces recommandations ne pouvant traiter de toutes les éventualités, ils doivent toujours prendre en considération les faits et les circonstances propres à chaque mission d'évaluation lorsqu'ils formulent un jugement sur la valeur ;
- qu'ils doivent avoir en tout temps à l'esprit que les exigences nationales et infranationales particulières éventuelles sortent du cadre de ces recommandations.

Ces recommandations fournissent des indications supplémentaires sur certains points et certaines problématiques survenant lors de l'*évaluation de biens immobiliers*. Elles complètent les normes **IVS 400 Intérêts relatifs à la propriété immobilière**, **IVS 410 Biens immobiliers faisant l'objet d'un développement** et **VPS 2**. Elles concernent spécifiquement les *visites* et les investigations et comprennent de nouvelles informations sur les questions environnementales et de *durabilité*, facteurs qui influencent de plus en plus les marchés de l'immobilier.

## 1 Visites

---

**1.1** Cette section et la section 2 qui suit portent sur les *visites* et les investigations relatives à des *biens immobiliers*, et concernent plus particulièrement les situations dans lesquelles l'actif évalué correspond à un droit de propriété, de contrôle, d'utilisation ou d'occupation d'un terrain ou de bâtiments (voir le paragraphe 20.2 de l'IVS 400).

**1.2** De nombreux facteurs peuvent avoir ou auront une incidence sur la valeur des droits considérés telle qu'elle est perçue par les acteurs du marché, ces facteurs ne pouvant apparaître complètement qu'à l'issue d'une *visite* du bien. Parmi ceux-ci :



- a) les caractéristiques de l'emplacement et de la zone environnante, l'accessibilité du bien, ses services et ses équipements ayant une influence sur la valeur ;
- b) les caractéristiques du bien et son utilisation :
  - (i) ses dimensions, les surfaces et les utilisations des parties constitutives ;
  - (ii) l'âge, le type de construction et la nature des bâtiments ou des structures ;
  - (iii) l'accessibilité du bien pour ses occupants et pour des visiteurs ;
  - (iv) les installations, aménagements et services ;
  - (v) les équipements, agencements et améliorations ;
  - (vi) les *installations techniques et équipements* faisant normalement partie du bâtiment (voir également l'application VPGA 5, Évaluation des installations techniques et équipements) ;
  - (vii) les conditions d'entretien et l'état apparent ;
  - (viii) les matières dangereuses stockées sur la propriété, dont des substances et matériaux réglementés tels que produits chimiques, substances radioactives, matières explosives, amiante, substances appauvrissant la couche d'ozone, hydrocarbures, etc., ou la présence d'activités réglementées comme la gestion de déchets ;
- c) les caractéristiques du site :
  - (i) les risques naturels tels que l'instabilité du sol, l'extraction minière ou de minéraux, les risques d'inondation, quels qu'ils soient, y compris d'origine pluviale et fluviale ;
  - (ii) les risques non naturels tels que la contamination du sol, due à la présence sur ou dans le sol de substances résultant d'utilisations passées ou actuelles du site (voir également le point (b) ci-avant) ;
- d) le potentiel de développement ou d'aménagement :
  - (i) toute limitation physique à un développement ultérieur éventuel.

**1.3** Les autres facteurs que l'on cherchera à éclaircir pendant une *visite* ou pour lesquels il conviendra de rechercher des informations complémentaires à la suite d'une *visite* comprennent :

- (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 ou d'un État 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 de l'objectif de l'évaluation ;
- (c) le cas échéant, les informations sur tous débours et frais d'exploitation importants et le niveau de recouvrement auprès de l'occupant, l'efficacité énergétique étant l'un des facteurs à prendre en compte lors d'une étude de *durabilité* (voir ci-après).

## 2 Investigations et hypothèses

---

**2.1** Les points suivants qui surgissent fréquemment dans beaucoup d'évaluations portant sur des *biens immobiliers* donnent souvent lieu à des interrogations quant à l'ampleur des investigations nécessaires ou la validité des *hypothèses* à retenir. Les recommandations ci-après ne peuvent répondre à toutes les éventualités : l'évaluateur devra appliquer ses connaissances, son expérience et son jugement pour mener à bien chaque mission, et des limites appropriées seront parfois fixées par le client, ou convenues avec celui-ci dans les *termes du contrat*. De la même manière, le bien-fondé des *hypothèses* retenues ne peut être jugé qu'à la lumière des circonstances propres à chaque cas. Par conséquent, les dispositions suivantes ne sont pas à considérer comme des prescriptions.

### 2.2 Titre de propriété

L'évaluateur doit disposer d'informations essentielles relatives au bien à évaluer. Ces informations peuvent se présenter sous diverses formes : résumé obtenu auprès du client ou d'un *tiers*, copies des pièces à considérer, rapport récent détaillé sur le droit de propriété établi par le conseiller juridique du client, cette liste n'étant pas exhaustive.

L'évaluateur doit faire état des informations utilisées et de toute *hypothèse* retenue. Par exemple, s'il n'existe pas de document relatif au bail, l'évaluateur pourrait formuler l'*hypothèse* selon laquelle les conditions de bail communiquées sont bien celles du contrat de bail. Toutefois, si l'assurance qu'il existe un titre de propriété en bonne et due forme a été fournie, l'évaluateur peut raisonnablement considérer cette information comme étant exacte, sachant que cette question ne pourra être définitivement tranchée que par des juristes, et que l'évaluateur pourra mentionner la nécessité de faire vérifier ce point par les conseillers juridiques du client. L'évaluateur n'assumera généralement pas la responsabilité d'une véritable interprétation du droit de propriété du client vis-à-vis du *bien immobilier* ou de l'actif évalué.

### 2.3 État des bâtiments

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 pour ce qui est de la structure ou des défauts éventuels. Il pourra également être indiqué le cas échéant que l'*hypothèse* pourra être avancée que le ou les bâtiments sont en bon état, à l'exception des éventuels défauts (mineurs) relevés.

## 2.4 Services

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.

## 2.5 Urbanisme et zonage

En cas de doute, l'*évaluateur* pourrait avoir besoin de déterminer si le *bien immobilier* dispose des autorisations réglementaires nécessaires pour les bâtiments actuels et l'usage qui en est fait, ou de conseiller que les vérifications appropriées soient faites, et s'il existe des règlements ou projets de règlements 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 notamment quelles investigations seront proposées ou quelles *hypothèses* seront émises en cas d'impossibilité de vérification des informations dans le cadre de l'*évaluation*.

## 2.6 Questions environnementales

Des contraintes existantes ou potentielles liées à des facteurs environnementaux peuvent limiter la jouissance ou l'utilisation d'un bien, que ces facteurs aient une origine naturelle (inondation), ou non (pollution) ou qu'ils résultent de la combinaison de causes naturelles et non naturelles (affaissement du sol résultant d'une extraction minière antérieure). En dépit de la grande diversité des situations pouvant exister, la question essentielle consiste toujours à identifier les facteurs ayant une incidence sur la valeur. L'évaluateur doit être prudent lorsqu'il analyse ou commente les facteurs environnementaux dans la mesure où il peut ne pas posséder les connaissances et l'expérience spécifiques qui sont souvent requises. Selon le cas, il pourra préconiser des recherches d'informations plus poussées ou l'obtention de conseils de spécialistes à propos des problématiques environnementales soulevées. Les paragraphes suivants fournissent des indications plus détaillées sur ces questions.

### a) *Contraintes environnementales d'origine naturelle*

(i) Certains biens pourront être affectés par des facteurs environnementaux, soit inhérents au *bien immobilier*, soit caractéristiques du milieu environnant, ayant un impact sur la valeur desdits biens. Voici quelques exemples : problèmes d'instabilité du sol (tels que retraits et gonflement des argiles, affaissement du sol à la suite d'opérations d'extraction minière actuelles ou antérieures) et risques d'inondation quelle que soit l'origine.

(ii) Même si la formulation de commentaires détaillés sur les risques et les effets de ces facteurs 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 entreprenant une *évaluation* pourrait trouver utile de consulter la liste de vérification pour l'inspection des biens figurant aux annexes A à C de la troisième édition des recommandations particulières de la RICS sur la contamination, l'environnement et la durabilité (*Contamination, the environment and sustainability*), publiée en 2010. Il s'agit de prendre en considération le risque qu'un événement donné se produise, mais aussi ses multiples conséquences. Par exemple, si le bien a subi un événement récent (inondation par ex.), cela pourrait avoir une incidence sur la possibilité de souscrire une assurance, et ce risque s'il est significatif doit être pris en compte dans l'*évaluation*.

(iii) L'évaluateur précisera les limites du champ d'investigation et les *hypothèses* qui seront émises en rapport avec les facteurs environnementaux, et doit citer les sources des informations sur lesquelles il fondera son *évaluation*.

### b) *Contraintes non naturelles [contamination et substances dangereuses]*

(i) Un évaluateur n'a normalement pas compétence pour fournir des conseils sur la nature d'une pollution ou de substances dangereuses et les risques qui y sont liés, ni sur les frais engendrés par leur élimination, sauf dans les cas les plus simples. 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.

(ii) La nature de la contamination et les risques de pollution peuvent bien sûr être imputables à l'usage auquel est affecté le *bien immobilier* lui-même. Par exemple, bon nombre d'entreprises dépendent d'activités reposant sur l'utilisation de substances dangereuses ou ont des activités de gestion de déchets pouvant être considérées comme une nuisance par des *tiers*. 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 géographique.

(iii) L'évaluateur doit préciser les limites des investigations qu'il effectuera et citer toutes sources d'information ou *hypothèses* sur lesquelles il se fondera. Comme pour l'observation des facteurs naturels, tout élément relatif à un usage antérieur ou actuel peut être indiqué sur la liste de vérification pour l'inspection des biens figurant aux annexes A à C de la troisième édition des recommandations particulières de la RICS sur la contamination, l'environnement et la durabilité (*Contamination, the environment and sustainability*), publiée en 2010.

### c) Durabilité – analyse des répercussions sur la valeur

(i) Si ce terme n'a pas encore de définition universellement admise (voir le glossaire de la RICS en Partie 2), dans le contexte d'une *évaluation*, la *durabilité* englobe toute une panoplie de facteurs physiques, sociaux, environnementaux et économiques qui peuvent influencer sur la valeur et que l'évaluateur doit connaître.

(ii) 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 *durabilité*, ces facteurs pourraient venir étoffer la gamme des éléments de valeur traditionnels, tant sous l'angle des préférences de l'occupant que de celui du comportement de l'acquéreur.

(iii) Les facteurs de *durabilité* ont pris de l'importance pour la détermination directe ou indirecte de la valeur de façon plus ou moins rapide selon les *juridictions*. Afin de répondre comme il se doit aux évolutions du marché, l'évaluateur doit, en permanence, tenter d'enrichir ses connaissances en la matière. 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. Parmi les facteurs à prendre en considération :

- les questions environnementales (voir ci-avant), dont le changement climatique le cas échéant,
- la configuration et la conception, dont l'utilisation de matériaux et de concepts de plus en plus associés au bien-être,
- l'accessibilité et l'adaptabilité, dont la question de l'accès et de l'utilisation par les personnes handicapées,
- l'efficacité énergétique, l'« intelligence » du bâtiment et autres coûts d'utilisation,
- les considérations fiscales.

(iv) Même si les données relatives à la *durabilité* n'ont pas d'influence sur la valeur à l'heure actuelle, l'évaluateur est activement encouragé, dans le cadre de ses missions, à repérer et à collecter les données utiles dès qu'elles sont disponibles afin d'effectuer des comparaisons futures.

(v) Les caractéristiques de *durabilité* doivent être intégrées au rapport d'évaluation uniquement lorsque les données du marché penchent dans ce sens.

(vi) L'évaluateur peut souvent être amené à fournir des commentaires supplémentaires et des conseils stratégiques. Le cas échéant, l'évaluateur peut s'entretenir avec le client au sujet de l'utilisation et du mode d'application des critères et indices de *durabilité* dans chaque cas. Par exemple, lors de la préparation d'évaluations sur la base d'une *valeur subjective d'investissement* (« *worth* »), 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.

(vii) 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* généralement utilisés compte tenu de sa position sur le marché 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 ;
- formuler une opinion sur les répercussions éventuelles que ces avantages et/ou risques pourraient avoir sur la valeur du bien concerné, avec le temps.

(viii) La deuxième édition de 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 des indications sur l'identification, l'analyse et l'impact des questions de *durabilité* sur les évaluations commerciales.

# VPGA 9 Identification de portefeuilles, de collections et de groupes d'immeubles

---

Ces recommandations étant des conseils, elles ne sont pas obligatoires. Elles renvoient néanmoins les *membres* vers les informations correspondantes à caractère obligatoire figurant dans d'autres parties des présentes normes internationales, ainsi que dans les *Normes internationales d'évaluation*. Ces renvois en caractères gras vers des normes à suivre obligatoirement sont donnés à toutes fins utiles et ne modifient pas le degré de force contraignante du texte qui suit, lequel expose des recommandations. Il est rappelé aux *membres* :

- que ces recommandations ne pouvant traiter de toutes les éventualités, ils doivent toujours prendre en considération les faits et les circonstances propres à chaque mission d'évaluation lorsqu'ils formulent un jugement sur la valeur ;
- qu'ils doivent avoir en tout temps à l'esprit que les exigences nationales et infranationales particulières éventuelles sortent du cadre de ces recommandations.

## 1 Champ d'application

---

Les présentes recommandations fournissent des indications supplémentaires sur l'identification des portefeuilles, collections et groupes d'immeubles en vue de l'établissement de rapports dans le respect des exigences de la norme **VPS 3**.

## 2 Voici quelques exemples de cas dans lesquels des précisions doivent être données dans l'hypothèse de groupes de lots

---

**2.1** Ces exemples sont les suivants :

- (a) biens immobiliers mitoyens, acquis séparément par le propriétaire actuel (par ex., lorsqu'un promoteur réunit des parcelles en vue d'un réaménagement ultérieur ou lorsqu'un investisseur constitue un placement stratégique dans le secteur géographique) ;
- (b) *biens immobiliers* non attenants, qui sont occupés par la même entité et qui sont interdépendants dans leur fonctionnement (par ex., un parking

- séparé d'un bien, mais qui est exclusivement utilisé par l'occupant de ce dernier) ;
- (c) 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 ;
  - (d) lorsque chaque *bien immobilier*, pris séparément, constitue une composante essentielle d'une activité couvrant une vaste région géographique (par ex., dans le cadre d'un réseau national ou régional de services publics, tels des pylônes de télécommunications).

### 3 Objectif de l'évaluation et identification des lots constituant le portefeuille

---

**3.1** L'objectif de l'évaluation peut 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.

**3.2** 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 la **section 9 VPS 4**).

**3.3** Une fois que l'évaluateur a constitué 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 **VPS 1**) et dans le rapport (voir **VPS 3**). Des exemples de cas dans lesquels l'utilisation d'*hypothèses* différentes peut avoir un impact important sur l'évaluation d'un portefeuille sont abordés aux paragraphes suivants.

**3.4** 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.

**3.5** 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.



**3.6** 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 (par 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 la **section 9 VPS 4**).

**3.7** 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 façon de procéder. Si l’évaluateur considère que le marché ne traiterait pas nécessairement le portefeuille de cette manière, une telle *hypothèse* devient une *hypothèse particulière* (voir la **section 9 VPS 4**).

**3.8** 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.

**3.9** 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 de chaque actif ou *bien immobilier*.

**3.10** 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 10 Questions susceptibles d'induire une incertitude significative dans l'évaluation

---

Ces recommandations étant des conseils, elles ne sont pas obligatoires. Elles renvoient néanmoins les *membres* vers les informations correspondantes à caractère obligatoire figurant dans d'autres parties des présentes normes internationales, ainsi que dans les *Normes internationales d'évaluation*. Ces renvois en caractères gras vers des normes à suivre obligatoirement sont donnés à toutes fins utiles et ne modifient pas le degré de force contraignante du texte qui suit, lequel expose des recommandations. Il est rappelé aux *membres* :

- que ces recommandations ne pouvant traiter de toutes les éventualités, ils doivent toujours prendre en considération les faits et les circonstances propres à chaque mission d'évaluation lorsqu'ils formulent un jugement sur la valeur ;
- qu'ils doivent avoir en tout temps à l'esprit que les exigences nationales et infranationales particulières éventuelles sortent du cadre de ces recommandations.

## 1 Champ d'application

---

**1.1** Les présentes recommandations donnent des indications supplémentaires sur les questions susceptibles d'induire une incertitude significative dans l'évaluation conformément au **paragraphe 2.1(o) VPS 3**.

## 2 Exemples

---

**2.1** S'il n'est pas possible de répertorier toutes les situations donnant lieu à une incertitude significative, les exemples donnés aux paragraphes 2.2, 2.3 et 2.4 illustrent les cas les plus fréquemment rencontrés.

**2.2** Le *bien immobilier* ou l'actif 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, quelle que soit la méthode adoptée. Ainsi, il pourrait s'agir d'un type de *bien immobilier* inhabituel, voire unique. De la même

façon, la quantification de la perception par les acheteurs d’une modification significative, liée à un permis de construire par exemple, sera grandement dépendante des *hypothèses particulières* formulées.

**2.3** Lorsque les informations à la disposition de l’évaluateur sont limitées ou restreintes par le client ou par les circonstances de l’évaluation, et que cette difficulté ne peut être surmontée par l’adoption d’une ou de plusieurs *hypothèses* raisonnables, l’évaluation présentera un degré de certitude inférieur.

**2.4** Il peut arriver que les marchés subissent un dérèglement en raison de facteurs exceptionnels. Des imprévus d’ordre financier, macro-économique, juridique ou politique ou même des catastrophes naturelles peuvent aboutir à un tel dérèglement. 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 des données empiriques disponibles ou de leur absence, ou lorsque l’évaluateur fait face à un ensemble de circonstances sans précédent par rapport auxquelles il doit former un jugement. Dans ces circonstances, le travail de l’évaluateur peut être très difficile. 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 Établissement de rapports

**3.1** L’exigence première est qu’un rapport d’évaluation ne doit pas comporter d’indications mensongères ni donner une impression fausse. L’évaluateur devra attirer l’attention et formuler des commentaires sur toute problématique créant une incertitude significative dans l’évaluation à la *date d’évaluation* considérée. Ces commentaires ne doivent pas traiter du risque général associé aux mouvements futurs sur les marchés ou du risque inhérent à la prévision de flux de trésorerie futurs (ces deux facteurs pouvant et devant être pris en compte par le processus d’évaluation, comme dans le cas de l’évaluation d’un immeuble de placement générant des flux de trésorerie très incertains, mais pouvant être étayée par suffisamment de données relatives à des transactions comparables), mais doivent plutôt porter sur le risque relatif à l’évaluation de l’actif considéré.

**3.2** Lorsqu’il existe une incertitude significative, celle-ci sera exprimée à l’aide de termes qualitatifs appropriés pour traduire le degré de confiance que l’évaluateur place dans son opinion sur la valeur. En effet, cela pourrait être la seule manière réaliste de procéder, étant donné que les conditions à l’origine de l’incertitude de l’évaluation impliquent souvent qu’il n’y aura justement pas de données empiriques pour éclairer ou appuyer une estimation quantitative.

**3.3** Dans la plupart des cas, il ne sera pas approprié ni judicieux d’inclure de manière quantitative l’incertitude significative dans le résultat de l’évaluation, et toute tentative pour ce faire pourrait sembler contradictoire. 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. Dans certaines circonstances particulières, une analyse de sensibilité pourrait être jugée appropriée pour

illustrer l’effet potentiel qu’une fluctuation clairement définie de variables données pourrait avoir sur l’évaluation communiquée, laquelle devra être accompagnée d’explications suffisantes. L’évaluateur doit apprécier que toute quantification est risquée dans la mesure où elle pourrait donner une impression de précision qui pourrait être trompeuse.

**3.4** Dans d’autres cas, chaque fois que l’évaluateur estime que la valeur peut varier sensiblement sous l’effet d’un changement de circonstances bien défini, il pourrait opter pour une autre solution qui serait de discuter avec le client de l’opportunité d’envisager des évaluations alternatives fondées sur des hypothèses particulières tenant compte de ce changement de circonstances. Cependant, 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. Lorsqu’il y a des valeurs différentes dans des circonstances différentes, ces valeurs peuvent être communiquées avec les hypothèses particulières auxquelles elles se rapportent.

**3.5** En général, un rapport d’évaluation ne doit pas comporter de mise en garde type concernant une incertitude significative dans l’évaluation. Le degré d’incertitude d’une opinion sera habituellement 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 mûrement réfléchis et faisant autorité, qui sont consignés dans le rapport. Les facteurs ayant une incidence sur le degré de certitude devront être mentionnés dans ce contexte.

**3.6** À moins que cela ne soit spécifiquement demandé, l’expression de valeurs oscillant dans les limites d’une fourchette établie n’est pas recommandée et en général, n’est pas considérée comme une forme de présentation acceptable de la valeur. Dans la plupart des cas, l’évaluateur doit fournir un seul chiffre pour respecter les exigences du client et les termes du contrat. De la même façon, 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. Par conséquent, cette pratique est elle aussi fortement déconseillée. Chaque fois que les valeurs peuvent varier en fonction des circonstances, il est préférable de présenter ces valeurs sous la forme d’hypothèses particulières (voir le paragraphe 3.4 ci-avant).

**3.7** Il est à noter que les normes d’information financière comprennent souvent des exigences particulières relatives à la communication d’une incertitude de l’évaluation, même si cette expression peut ne pas être celle qui est utilisée. Le respect de ces exigences est **obligatoire** dans les cas où elles s’appliquent.

# Partie 6 : Normes internationales d'évaluation 2017

---

Les *Normes internationales d'évaluation (IVS) 2017* sont reproduites intégralement dans cette Partie en anglais, avec l'aimable autorisation de l'IVSC. Entrées en vigueur le 1<sup>er</sup> juillet 2017, ces normes ont été adoptées et sont appliquées dans l'ensemble des présentes normes internationales de la RICS, qui y font référence à de multiples reprises dans les Parties 3 à 5.

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 effectuée conformément aux dispositions prévues au paragraphe 27 de la Partie 1, Introduction.

# **International Valuation Standards**

**2017**



International Valuation Standards Council

Copyright © 2017 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 permission in writing from the International Valuation Standards Council.

Please address publication and copyright matters to:  
International Valuation Standards Council, 1 King Street, LONDON EC2V 8AU  
United Kingdom Email: [contact@ivsc.org](mailto:contact@ivsc.org) [www.ivsc.org](http://www.ivsc.org)

ISBN: 978-0-9931513-0-9

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
Glossary	3
IVS Framework	6
<b>General Standards</b>	
IVS 101 Scope of Work	9
IVS 102 Investigations and Compliance	12
IVS 103 Reporting	14
IVS 104 Bases of Value	16
IVS 105 Valuation Approaches and Methods	29
<b>Asset Standards</b>	
IVS 200 Business and Business Interests	49
IVS 210 Intangible Assets	57
IVS 300 Plant and Equipment	74
IVS 400 Real Property Interests	81
IVS 410 Development Property	88
IVS 500 Financial Instruments	99
Index	108





# Introduction

The International Valuation Standards Council (IVSC) is an independent, not-for-profit organisation committed to advancing quality in the valuation profession. Our primary objective is to build confidence and public trust in valuation by producing standards and securing their universal adoption and implementation for the valuation of assets across the world. We believe that International Valuation Standards (IVS) are a fundamental part of the financial system, along with high levels of professionalism in applying them.

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 (IVS) are standards for undertaking valuation assignments using generally recognised concepts and principles that promote transparency and consistency in valuation practice. The IVSC also promotes leading practice approaches for the conduct and competency of professional valuers.

The IVSC Standards Board is the body responsible for setting the IVS. The Board has autonomy in the development of its agenda and approval of its publications. In developing the IVS, the Board:

- follows established due process in the development of any new standard, including consultation with stakeholders (valuers, users of valuation services, regulators, valuation professional organisations, etc) 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 IVS is to increase the confidence and trust of users of valuation services by establishing transparent and consistent valuation practices. A standard will do one or more of the following:

- identify or develop globally accepted principles and definitions,
- identify and promulgate considerations 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 assets or liabilities.

The IVS consist of mandatory requirements that *must* be followed in order to state that a valuation was performed in compliance with the IVS. Certain aspects of the standards do not direct or mandate any particular course of action, but provide fundamental principles and concepts that *must* be considered in undertaking a valuation.

The IVS are arranged as follows:

### ***The IVS Framework***

This serves as a preamble to the IVS. The IVS Framework consists of general principles for valuers following the IVS regarding objectivity, judgement, competence and acceptable departures from the IVS.

### ***IVS General Standards***

These set forth requirements for the conduct of all valuation assignments including establishing the terms of a valuation engagement, bases of value, valuation approaches and methods, and reporting. They are designed to be applicable to valuations of all types of *assets* and for any *valuation purpose*.

### ***IVS Asset Standards***

The *Asset Standards* include requirements related to specific types of *assets*. These requirements *must* be followed in conjunction with the *General Standards* when performing a valuation of a specific *asset* type. The *Asset Standards* include certain background information on the characteristics of each *asset* type that influence value and additional *asset*-specific requirements on common valuation approaches and methods used.

### **What is in this Book?**

This book includes the IVS Framework, the IVS General Standards and the IVS *Asset Standards* approved by the IVSC Standards Board on 15 December 2016, with an effective date of **1 July 2017**. Early adoption of these standards is allowed.

### **Future Changes to these Standards**

The IVSC Standards Board intends to continuously review the IVS and update or clarify the standards as needed to meet stakeholder and market needs. The Board has continuing projects that *may* result in additional standards being introduced or amendments being 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](http://www.ivsc.org).

# Glossary

## 10. Overview of Glossary

- 10.1. This glossary defines certain terms used in the International Valuation Standards.
- 10.2. This glossary does not attempt to define basic valuation, accounting or finance terms, as valuers are assumed to have an understanding of such terms (see definition of “*valuer*”).

## 20. Defined Terms

### 20.1. Asset or Assets

To assist in the readability of the standards and to avoid repetition, the words “*asset*” and “*assets*” refer generally to items that might be subject to a valuation engagement. Unless otherwise specified in the standard, these terms can be considered to mean “*asset, group of assets, liability, group of liabilities, or group of assets and liabilities*”.

### 20.2. Client

The word “*client*” refers to the person, persons, or entity for whom the valuation is performed. This *may* include external *clients* (ie, when a *valuer* is engaged by a third-party *client*) as well as internal *clients* (ie, valuations performed for an employer).

### 20.3. Jurisdiction

The word “*jurisdiction*” refers to the legal and regulatory environment in which a valuation engagement is performed. This generally includes laws and regulations set by governments (eg, country, state and municipal) and, depending on the *purpose*, rules set by certain regulators (eg, banking authorities and securities regulators).

### 20.4. May

The word “*may*” describes actions and procedures that *valuers* have a responsibility to consider. Matters described in this fashion require the *valuer’s* attention and understanding. How and whether the *valuer* implements these matters in the valuation engagement will depend on the exercise of professional judgement in the circumstances consistent with the objectives of the standards.

### 20.5. Must

The word “*must*” indicates an unconditional responsibility. The *valuer must* fulfill responsibilities of this type in all cases in which the circumstances exist to which the requirement applies.

## 20.6. Participant

The word “*participant*” refers to the relevant *participants* pursuant to the basis (or bases) of value used in a valuation engagement (see IVS 104 *Bases of Value*). Different bases of value require *valuers* to consider different perspectives, such as those of “market *participants*” (eg, Market Value, IFRS Fair Value) or a particular owner or prospective buyer (eg, Investment Value).

## 20.7. Purpose

The word “*purpose*” refers to the reason(s) a valuation is performed. Common *purposes* include (but are not limited to) financial reporting, tax reporting, litigation support, transaction support, and to support secured lending decisions.

## 20.8. Should

The word “*should*” indicates responsibilities that are presumptively mandatory. The *valuer must* comply with requirements of this type unless the *valuer* demonstrates that alternative actions which were followed under the circumstances were sufficient to achieve the objectives of the standards.

In the rare circumstances in which the *valuer* believes the objectives of the standard can be met by alternative means, the *valuer must* document why the indicated action was not deemed to be necessary and/or appropriate.

If a standard provides that the *valuer “should”* consider an action or procedure, consideration of the action or procedure is presumptively mandatory, while the action or procedure is not.

## 20.9. Significant and/or Material

Assessing significance and *materiality* require professional judgement. However, that judgement *should* be made in the following context:

- Aspects of a valuation (including inputs, assumptions, special assumptions, and methods and approaches applied) are considered to be *significant/material* if their application and/or impact on the valuation could reasonably be expected to influence the economic or other decisions of users of the valuation; and judgments about *materiality* are made in light of the overall valuation engagement and are affected by the size or nature of the *subject asset*.
- As used in these standards, “*material/materiality*” refers to *materiality* to the valuation engagement, which *may* be different from materiality considerations for other *purposes*, such as financial statements and their audits.

## 20.10. Subject or Subject Asset

These terms refer to the *asset(s)* valued in a particular valuation engagement.

**20.11. Valuation Purpose or Purpose of Valuation**

See “*Purpose*”.

**20.12. Valuation Reviewer**

A “*valuation reviewer*” is a professional *valuer* engaged to review the work of another *valuer*. As part of a valuation review, that professional *may* perform certain valuation procedures and/or provide an opinion of value.

**20.13. Valuer**

A “*valuer*” is an individual, group of individuals or a firm who possesses the necessary qualifications, ability and experience to execute a valuation in an objective, unbiased and competent manner. In some *jurisdictions*, licensing is required before one can act as a *valuer*.

**20.14. Weight**

The word “*weight*” refers to the amount of reliance placed on a particular indication of value in reaching a conclusion of value (eg, when a single method is used, it is afforded 100% *weight*).

**20.15. Weighting**

The word “*weighting*” refers to the process of analysing and reconciling differing indications of values, typically from different methods and/or approaches. This process does not include the averaging of valuations, which is not acceptable.

# IVS Framework

Contents	Paragraphs
Compliance with Standards	10
Assets and Liabilities	20
Valuer	30
Objectivity	40
Competence	50
Departures	60

## 10. Compliance with Standards

- 10.1. When a statement is made that a valuation will be, or has been, undertaken in accordance with the IVS, it is implicit that the valuation has been prepared in compliance with all relevant standards issued by the IVSC.

## 20. Assets and Liabilities

- 20.1. 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* have been defined to include liability or liabilities and groups of *assets*, liabilities, or *assets* and liabilities, except where it is expressly stated otherwise, or is clear from the context that liabilities are excluded.

## 30. Valuer

- 30.1. *Valuer* has been defined as “an individual, group of individuals, or a firm possessing the necessary qualifications, ability and experience to undertake a valuation in an objective, unbiased and competent manner. In some *jurisdictions*, licensing is required before one can act as a *valuer*. Because a valuation reviewer *must* also be a *valuer*, to assist with the legibility of these standards, the term *valuer* includes *valuation reviewers* except where it is expressly stated otherwise, or is clear from the context that *valuation reviewers* are excluded.

## 40. Objectivity

- 40.1. The process of valuation requires the *valuer* to make impartial judgements as to the reliability of inputs and assumptions. For a valuation to be credible, it is important that those judgements are made in a way that promotes transparency and minimises the influence of any subjective factors on the process. Judgement used in a valuation *must* be applied objectively to avoid biased analyses, opinions and conclusions.

- 40.2. 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 are free from bias. The *IVSC Code of Ethical Principles for Professional Valuers* provides an example of an appropriate framework for professional conduct.

## 50. Competence

- 50.1. Valuations *must* be prepared by an individual or firm having the appropriate technical skills, experience and knowledge of the subject of the valuation, the market(s) in which it trades and the *purpose of the valuation*.
- 50.2. If a *valuer* does not possess all of the necessary technical skills, experience and knowledge to perform all aspects of a valuation, 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*) and the report (see IVS 103 *Reporting*).
- 50.3. The *valuer must* have the technical skills, experience and knowledge to understand, interpret and utilise the work of any specialists.

## 60. Departures

- 60.1. A “*departure*” is a circumstance where specific legislative, regulatory or other authoritative requirements *must* be followed that differ from some of the requirements within IVS. Departures are mandatory in that a *valuer must* comply with legislative, regulatory and other authoritative requirements appropriate to the *purpose* and *jurisdiction* of the *valuation* to be in compliance with IVS. A *valuer may* still state that the valuation was performed in accordance with IVS when there are departures in these circumstances.
- 60.2. The requirement to depart from IVS pursuant to legislative, regulatory or other authoritative requirements takes precedence over all other IVS requirements.
- 60.3. As required by IVS 101 *Scope of Work*, para 20.3 (n) and IVS 103 *Reporting*, para 10.2 the nature of any departures *must* be identified (for example, identifying that the valuation was performed in accordance with IVS and local tax regulations). If there are any departures that *significantly* affect the nature of the procedures performed, inputs and assumptions used, and/or valuation conclusion(s), a *valuer must* also disclose the specific legislative, regulatory or other authoritative requirements and the *significant* ways in which they differ from the requirements of IVS (for example, identifying that the relevant *jurisdiction* requires the use of only a market approach in a circumstance where IVS would indicate that the income approach *should* be used).
- 60.4. Departure deviations from IVS that are not the result of legislative, regulatory or other authoritative requirements are not permitted in valuations performed in accordance with IVS.





# General Standards

## IVS 101 Scope of Work

Contents	Paragraphs
Introduction	10
General Requirements	20
Changes to Scope of Work	30

### 10. Introduction

- 10.1. A scope of work (sometimes referred to as terms of engagement) describes the fundamental terms of a valuation engagement, such as the *asset(s)* being valued, the *purpose of the valuation* and the responsibilities of parties involved in the valuation.
- 10.2. This standard is intended to apply to a wide spectrum of valuation assignments, including:
- (a) valuations performed by *valuers* for their own employers (“in-house valuations”),
  - (b) valuations performed by *valuers* for *clients* other than their employers (“third-party valuations”), and
  - (c) valuation reviews where the reviewer *may* not be required to provide their own opinion of value.

### 20. General Requirements

- 20.1. All valuation advice and the work undertaken in its preparation *must* be appropriate for the intended *purpose*.
- 20.2. A *valuer must* ensure that the intended recipient(s) of the valuation advice understand(s) what is to be provided and any limitations on its use before it is finalised and reported.
- 20.3. A *valuer must* communicate the scope of work to its *client* prior to completion of the assignment, including the following:
- (a) Identity of the *valuer*: The *valuer may* be an individual, group of individuals or a firm. If the *valuer* has any material connection or

involvement with the subject *asset* or the other parties to the valuation assignment, or if there are any other factors that could limit the *valuer's* ability to provide an unbiased and objective valuation, such factors *must* be disclosed at the outset. If such disclosure does not take place, the valuation assignment is not in compliance with IVS. 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 *must* be made clear.

- (b) Identity of the *client(s)* (if any): 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.
- (c) Identity of other intended users (if any): It is important to understand whether there are any other intended users of the valuation report, their identity and their needs, to ensure that the report content and format meets those users' needs.
- (d) *Asset(s)* being valued: The *subject asset* in the valuation assignment *must* be clearly identified.
- (e) The valuation currency: The currency for the valuation and the final valuation report or conclusion *must* be established. For example, a valuation might be prepared in euros or US dollars. This requirement is particularly important for valuation assignments involving assets in multiple countries and/or cash flows in multiple currencies.
- (f) *Purpose of the valuation*: The *purpose* for which the valuation assignment is being prepared *must* be clearly identified as it is important that valuation advice is not used out of context or for *purposes* for which it is not intended. The *purpose of the valuation* will also typically influence or determine the basis/bases of value to be used.
- (g) Basis/bases of value used: As required by IVS 104 *Bases of Value*, the valuation basis *must* be appropriate for the *purpose of the valuation*. The source of the definition of any basis of value used *must* be cited or the basis explained. This requirement is not applicable to a valuation review where no opinion of value is to be provided and the reviewer is not required to comment on the basis of value used.
- (h) Valuation date: The valuation date *must* be stated. If the valuation date is different from the date on which the valuation report is issued or the date on which investigations are to be undertaken or completed then where appropriate, these dates *should* be clearly distinguished.
- (i) The nature and extent of the *valuer's* work and any limitations thereon: Any limitations or restrictions on the inspection, enquiry and/or analysis in the valuation assignment *must* be identified (see IVS *Framework*, paras 60.1-60.4) If relevant information is not available because the conditions of the assignment restrict the investigation, these restrictions and any necessary assumptions or special assumptions (see IVS 104 *Bases of Value*, paras 200.1-200.5) made as a result of the restriction *must* be identified.

- (j) The nature and sources of information upon which the *valuer* relies: 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 *must* be identified.
  - (k) *Significant* assumptions and/or special assumptions: All *significant* assumptions and special assumptions that are to be made in the conduct and reporting of the valuation assignment *must* be identified.
  - (l) The type of report being prepared: The format of the report, that is, how the valuation will be communicated, *must* be described.
  - (m) Restrictions on use, distribution and publication of the report: Where it is necessary or desirable to restrict the use of the valuation or those relying on it, the intended users and restrictions *must* be clearly communicated.
  - (n) That the valuation will be prepared in compliance with IVS and that the *valuer* will assess the appropriateness of all *significant* inputs: The nature of any departures *must* be explained, for example, identifying that the valuation was performed in accordance with IVS and local tax regulations. See *IVS Framework* paras 60.1-60.4 relating to departures.
- 20.4. Wherever possible, the scope of work *should* be established and agreed between parties to a valuation assignment prior to the *valuer* beginning work. However, in certain circumstances, the scope of a valuation engagement *may* not be clear at the start of that engagement. In such cases, as the scope becomes clear, *valuers must* communicate and agree the scope of work to their *client*.
- 20.5. A written scope of work *may* not be necessary. However, since *valuers* are responsible for communicating the scope of work to their *client*, a written scope of work *should* be prepared.
- 20.6. Some aspects of the scope of work *may* be addressed in documents such as standing engagement instructions, master services agreements or a company's internal policies and procedures.

### **30. Changes to Scope of Work**

- 30.1. Some of the items in para 20.3 *may* not be determinable until the valuation assignment is in progress, or changes to the scope *may* become necessary during the course of the assignment due to additional information becoming available or matters emerging that require further investigation. As such, whilst the scope of work *may* be established at the outset, it *may* also be established over time throughout the course of the assignment.
- 30.2. In valuation assignments where the scope of work changes over time, the items in para 20.3 and any changes made over time *must* be communicated to the *client* before the assignment is completed and the valuation report is issued.

## IVS 102 Investigations and Compliance

Contents	Paragraphs
General Principle	10
Investigations	20
Valuation Record	30
Compliance with Other Standards	40

### 10. General Principle

- 10.1. To be compliant with IVS, valuation assignments, including valuation reviews, *must* be conducted in accordance with all of the principles set out in IVS that are appropriate for the *purpose* and the terms and conditions set out in the scope of work.

### 20. Investigations

- 20.1. Investigations made during the course of a valuation assignment *must* be appropriate for the *purpose of the valuation* assignment and the basis(es) of value. References to a valuation or valuation assignment in this standard include a valuation review.
- 20.2. Sufficient evidence *must* 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 for the *purpose of the valuation*.
- 20.3. Limits *may* be agreed on the extent of the *valuer's* investigations. Any such limits *must* be noted in the scope of work. However, IVS 105 *Valuation Approaches and Methods*, para 10.7 requires *valuers* to perform sufficient analysis to evaluate all inputs and assumptions and their appropriateness for the *valuation purpose*. If limitations on investigations are so substantial that the *valuer* cannot sufficiently evaluate the inputs and assumptions, the valuation engagement *must* not state that it has been performed in compliance with IVS.
- 20.4. When a valuation assignment involves reliance on information supplied by a party other than the *valuer*, consideration *should* 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. *Significant* inputs provided to the *valuer* (eg, by management/owners), *may* require consideration, investigation and/or corroboration. In cases where credibility or reliability of information supplied cannot be supported, such information *should* not be used.
- 20.5. In considering the credibility and reliability of information provided, *valuers should* consider matters such as:
- the purpose of the valuation,*
  - the significance of the information to the valuation conclusion,*

- (c) the expertise of the source in relation to the subject matter, and
  - (d) whether the source is independent of either the *subject asset* and/or the recipient of the valuation (see IVS 101 *Scope of Work*, paras 20.3 (a)).
- 20.6. 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 part of the valuation assignment's scope of work that *must* be communicated to all parties to the valuation assignment (see IVS 101 *Scope of Work*).
- 20.7. 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, the valuation assignment will not comply with IVS.

### **30. Valuation Record**

- 30.1. A record *must* be kept of the work performed during the valuation process and the basis for the work on which the conclusions were reached for a reasonable period after completion of the assignment, having regard to any relevant statutory, legal or regulatory requirements. Subject to any such requirements, this record *should* include the key inputs, all calculations, investigations and analyses relevant to the final conclusion, and a copy of any draft or final report(s) provided to the *client*.

### **40. Compliance with Other Standards**

- 40.1. As noted in the IVS *Framework*, when statutory, legal, regulatory or other authoritative requirements *must* be followed that differ from some of the requirements within IVS, a *valuer must* follow the statutory, legal, regulatory or other authoritative requirements (called a "*departure*"). Such a valuation has still been performed in overall compliance with IVS.
- 40.2. Most other sets of requirements, such as those written by Valuation Professional Organisations, other professional bodies, or firms' internal policies and procedures, will not contradict IVS and, instead, typically impose additional requirements on *valuers*. Such standards *may* be followed in addition to IVS without being seen as *departures* as long as all of the requirements in IVS are fulfilled.

## IVS 103 Reporting

Contents	Paragraphs
Introduction	10
General Requirements	20
Valuation Records	30
Valuation Review Reports	40

### 10. Introduction

- 10.1. It is essential that the valuation report communicates the information necessary for proper understanding of the valuation or valuation review. A report *must* provide the intended users with a clear understanding of the valuation.
- 10.2. To provide useful information, the report *must* set out a clear and accurate description of the scope of the assignment, its *purpose* and intended use (including any limitations on that use) and disclosure of any assumptions, special assumptions (IVS 104 *Bases of Value*, para 200.4), *significant* uncertainty or limiting conditions that directly affect the valuation.
- 10.3. This standard applies to all valuation reports or reports on the outcome of a valuation review which *may* range from comprehensive narrative reports to abbreviated summary reports.
- 10.4. For certain *asset* classes there *may* be variations from these standards or additional requirements to be reported upon. These are found in the relevant IVS *Asset* Standards.

### 20. General Requirements

- 20.1. 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 *should* be agreed with all parties as part of establishing a scope of work (see IVS 101 *Scope of Work*).
- 20.2. Compliance with this standard does not require a particular form or format of report; however, the report *must* be sufficient to communicate to the intended users the scope of the valuation assignment, the work performed and the conclusions reached.
- 20.3. The report *should* also be sufficient for an appropriately experienced valuation professional with no prior involvement with the valuation engagement to review the report and understand the items in paras 30.1 and 40.1, as applicable.

### 30. Valuation Reports

- 30.1. Where the report is the result of an assignment involving the valuation of an *asset* or *assets*, the report *must* convey the following, at a minimum:
- (a) the scope of the work performed, including the elements noted in para 20.3 of IVS 101 *Scope of Work*, to the extent that each is applicable to the assignment,
  - (b) the approach or approaches adopted,
  - (c) the method or methods applied,
  - (d) the key inputs used,
  - (e) the assumptions made,
  - (f) the conclusion(s) of value and principal reasons for any conclusions reached, and
  - (g) the date of the report (which *may* differ from the valuation date).
- 30.2. Some of the above requirements *may* be explicitly included in a report or incorporated into a report through reference to other documents (engagement letters, scope of work documents, internal policies and procedures, etc).

### 40. Valuation Review Reports

- 40.1. Where the report is the result of a valuation review, the report *must* convey the following, at a minimum:
- (a) the scope of the review performed, including the elements noted in para 20.3 of IVS 101 *Scope of Work* to the extent each is applicable to the assignment,
  - (b) the valuation report being reviewed and the inputs and assumptions upon which that valuation was based,
  - (c) the reviewer's conclusions about the work under review, including supporting reasons, and
  - (d) the date of the report (which *may* differ from the valuation date).
- 40.2. Some of the above requirements *may* be explicitly included in a report or incorporated into a report through reference to other documents (eg, engagement letters, scope of work documents, internal policies and procedures, etc).



## IVS 104 Bases of Value

Contents	Paragraphs
Introduction	10
Bases of Value	20
IVS-Defined Basis of Value – Market Value	30
IVS-Defined Basis of Value – Market Rent	40
IVS-Defined Basis of Value – Equitable Value	50
IVS-Defined Basis of Value – Investment Value/Worth	60
IVS-Defined Basis of Value – Synergistic Value	70
IVS-Defined Basis of Value – Liquidation Value	80
Other Basis of Value – Fair Value (International Financial Reporting Standards)	90
Other Basis of Value – Fair Market Value (Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD))	100
Other Basis of Value – Fair Market Value (United States Internal Revenue Service)	110
Other Basis of Value – Fair Value (Legal/Statutory) in different jurisdictions	120
Premise of Value/Assumed Use	130
Premise of Value – Highest and Best Use	140
Premise of Value – Current Use/Existing Use	150
Premise of Value – Orderly Liquidation	160
Premise of Value – Forced Sale	170
Entity-Specific Factors	180
Synergies	190
Assumptions and Special Assumptions	200
Transaction Costs	210

**Compliance with this mandatory standard requires a valuer to select the appropriate basis (or bases) of value and follow all applicable requirements associated with that basis of value, whether those requirements are included as part of this standard (for IVS-defined bases of value) or not (for non-IVS-defined bases of value).**

### 10. Introduction

- 10.1. Bases of value (sometimes called standards of value) describe the fundamental premises on which the reported values will be based. It is critical that the basis (or bases) of value be appropriate to the terms and *purpose of the valuation* assignment, as a basis of value *may* influence or dictate a *valuer's* selection of methods, inputs and assumptions, and the ultimate opinion of value.
- 10.2. A *valuer may* be required to use bases of value that are defined by statute, regulation, private contract or other document. Such bases have to be interpreted and applied accordingly.

- 10.3. While there are many different bases of value used in valuations, most have certain common elements: an assumed transaction, an assumed date of the transaction and the assumed parties to the transaction.
- 10.4. Depending on the basis of value, the assumed transaction could take a number of forms:
- (a) a hypothetical transaction,
  - (b) an actual transaction,
  - (c) a purchase (or entry) transaction,
  - (d) a sale (or exit) transaction, and/or
  - (e) a transaction in a particular or hypothetical market with specified characteristics.
- 10.5. The assumed date of a transaction will influence what information and data a *valuer* consider in a valuation. Most bases of value prohibit the consideration of information or market sentiment that would not be known or knowable with reasonable due diligence on the measurement/valuation date by *participants*.
- 10.6. Most bases of value reflect assumptions concerning the parties to a transaction and provide a certain level of description of the parties. In respect to these parties, they could include one or more actual or assumed characteristics, such as:
- (a) hypothetical,
  - (b) known or specific parties,
  - (c) members of an identified/described group of potential parties,
  - (d) whether the parties are subject to particular conditions or motivations at the assumed date (eg, duress), and/or
  - (e) an assumed knowledge level.

## 20. Bases of Value

- 20.1. In addition to the IVS-defined bases of value listed below, the IVS have also provided a non-exhaustive list of other non-IVS-defined bases of value prescribed by individual *jurisdictional* law or those recognised and adopted by international agreement:
- (a) IVS-defined bases of value:
    - 1. Market Value (section 30),
    - 2. Market Rent (section 40),
    - 3. Equitable Value (section 50),
    - 4. Investment Value/Worth (section 60),
    - 5. Synergistic Value (section 70), and
    - 6. Liquidation Value (section 80).

- (b) Other bases of value (non-exhaustive list):
1. Fair Value (International Financial Reporting Standards) (section 90),
  2. Fair Market Value (Organisation for Economic Co-operation and Development) (section 100),
  3. Fair Market Value (United States Internal Revenue Service) (section 110), and
  4. Fair Value (Legal/Statutory) (section 120):
    - a. the Model Business Corporation Act, and
    - b. Canadian case law (Manning v Harris Steel Group Inc).

- 20.2. *Valuers must* choose the relevant basis (or bases) of value according to the terms and *purpose of the valuation* assignment. The *valuer's* choice of a basis (or bases) of value *should* consider instructions and input received from the *client* and/or its representatives. However, regardless of instructions and input provided to the *valuer*, the *valuer should* not use a basis (or bases) of value that is inappropriate for the intended *purpose of the valuation* (for example, if instructed to use an IVS-defined basis of value for financial reporting purposes under IFRS, compliance with IVS *may* require the *valuer* to use a basis of value that is not defined or mentioned in the IVS).
- 20.3. In accordance with IVS 101 *Scope of Work*, the basis of value *must* be appropriate for the *purpose* and the source of the definition of any basis of value used *must* be cited or the basis explained.
- 20.4. *Valuers* are responsible for understanding the regulation, case law and other interpretive guidance related to all bases of value used.
- 20.5. The bases of value illustrated in sections 90-120 of this standard are defined by organisations other than the IVSC and the onus is on the *valuer* to ensure they are using the relevant definition.

### 30. IVS-Defined Basis of Value – Market Value

- 30.1. 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.
- 30.2. The definition of Market Value *must* 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 value available only to a specific owner or purchaser.

- (b) “An *asset* or liability *should* exchange” refers to the fact that the value of an *asset* or liability 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. The Market Value transaction is presumed to be between unrelated parties, each acting independently.
- (g) “After proper marketing” means that the *asset* has been 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 the 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.
- 30.3. 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 presumed exposed for sale is the one in which the *asset* notionally being exchanged is normally exchanged.
- 30.4. The Market Value of an *asset* will reflect its highest and best use (see paras 140.1-140.5). 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.
- 30.5. The nature and source of the valuation inputs *must* be consistent with the basis of value, which in turn *must* have regard to the *valuation purpose*. For example, various approaches and methods *may* be used to arrive at an opinion of 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 *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.
- 30.6. The data available and the circumstances relating to the market for the *asset* being valued *must* 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.
- 30.7. Market Value does not reflect attributes of an *asset* that are of value to a specific owner or purchaser that are not available to other buyers in the market. Such advantages *may* relate to the physical, geographic, economic or legal characteristics of an *asset*. Market Value requires the disregard of any such element of value because, at any given date, it is only assumed that there is a willing buyer, not a particular willing buyer.

**40. IVS-Defined Basis of Value – Market Rent**

- 40.1. 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.
- 40.2. Market Rent *may* be used as a basis of value when valuing a lease or an interest created by a lease. In such cases, it is necessary to consider the contract rent and, where it is different, the market rent.
- 40.3. The conceptual framework supporting the definition of Market Value shown above 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*. An indication of Market Rent *should* only be provided in conjunction with an indication of the principal lease terms that have been assumed.
- 40.4. 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.
- 40.5. In some circumstances the Market Rent *may* have to be assessed based on terms of an existing lease (eg, for rental determination *purposes* where the lease terms are existing and therefore not to be assumed as part of a notional lease).
- 40.6. In calculating Market Rent, the *valuer must* consider the following:
  - (a) in regard to a Market Rent subject to a lease, the terms and conditions of that lease are the appropriate lease terms unless those terms and conditions are illegal or contrary to overarching legislation, and
  - (b) in regard to a Market Rent that is not subject to a lease, the assumed terms and conditions are the terms of a notional lease that would typically be agreed in a market for the type of property on the valuation date between market *participants*.

**50. IVS-Defined Basis of Value – Equitable Value**

- 50.1. Equitable 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.
- 50.2. Equitable Value requires the assessment of the price that is fair between two specific, identified parties considering the respective advantages or disadvantages that each will gain from the transaction. In contrast, Market Value requires any advantages or disadvantages that would not be available to, or incurred by, market *participants* generally to be disregarded.

50.3. Equitable 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 Equitable Value will involve taking into account matters that have to be disregarded in the assessment of Market Value, such as certain elements of Synergistic Value arising because of the combination of the interests.

50.4. Examples of the use of Equitable Value include:

- (a) determination of a price that is equitable for a shareholding in a non-quoted business, where the holdings of two specific parties *may* mean that the price that is equitable between them is different from the price that might be obtainable in the market, and
- (b) determination of a price that would be equitable between a lessor and a lessee for either the permanent transfer of the leased *asset* or the cancellation of the lease liability.

## 60. IVS-Defined Basis of Value – Investment Value/Worth

- 60.1. Investment Value is the value of an *asset* to a particular owner or prospective owner for individual investment or operational objectives.
- 60.2. Investment Value 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 involve a presumed 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.

## 70. IVS-Defined Basis of Value – Synergistic Value

- 70.1. Synergistic Value is the result of a 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 Synergistic Value will differ from Market Value, as the Synergistic Value will reflect particular attributes of an *asset* that are only of value to a specific purchaser. The added value above the aggregate of the respective interests is often referred to as “marriage value.”

## 80. IVS-Defined Basis of Value – Liquidation Value

- 80.1. Liquidation Value is the amount that would be realised when an *asset* or group of *assets* are sold on a piecemeal basis. Liquidation Value *should* take into account the costs of getting the *assets* into saleable condition as well as those of the disposal activity. Liquidation Value can be determined under two different premises of value:

- (a) an orderly transaction with a typical marketing period (see section 160), or
- (b) a forced transaction with a shortened marketing period (see section 170).

- 80.2. A *valuer must* disclose which premise of value is assumed.

**90. Other Basis of Value – Fair Value  
(International Financial Reporting Standards)**

- 90.1. IFRS 13 defines Fair Value as 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.
- 90.2. For financial reporting purposes, over 130 countries require or permit the use of International Accounting Standards published by the International Accounting Standards Board. In addition, the Financial Accounting Standards Board in the United States uses the same definition of Fair Value in Topic 820.

**100. Other Basis of Value – Fair Market Value (Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD))**

- 100.1. The OECD defines Fair Market Value as the price a willing buyer would pay a willing seller in a transaction on the open market.
- 100.2. OECD guidance is used in many engagements for international tax purposes.

**110. Other Basis of Value – Fair Market Value  
(United States Internal Revenue Service)**

- 110.1. For United States tax purposes, Regulation §20.2031-1 states: “The fair market value is the price at which the property would change hands between a willing buyer and a willing seller, neither being under any compulsion to buy or to sell and both having reasonable knowledge of relevant facts.”

**120. Other Basis of Value – Fair Value (Legal/Statutory)  
in different jurisdictions**

- 120.1. Many national, state and local agencies use Fair Value as a basis of value in a legal context. The definitions can vary significantly and may be the result of legislative action or those established by courts in prior cases.
- 120.2. Examples of US and Canadian definitions of Fair Value are as follows:
- (a) The Model Business Corporation Act (MBCA) is a model set of law prepared by the Committee on Corporate Laws of the Section of Business Law of the American Bar Association and is followed by 24 States in the United States. The definition of Fair Value from the MBCA is the value of the corporation’s shares determined:
- (1) immediately before the effectuation of the corporate action to which the shareholder objects,
  - (2) using customary and current valuation concepts and techniques generally employed for similar businesses in the context of the transaction requiring appraisal, and
  - (3) without discounting for lack of marketability or minority status except, if appropriate, for amendments to the articles pursuant to section 13.02(a)(5).



- (b) In 1986, the Supreme Court of British Columbia in Canada issued a ruling in *Manning v Harris Steel Group Inc.* that stated: “Thus, a ‘fair’ value is one which is just and equitable. That terminology contains within itself the concept of adequate compensation (indemnity), consistent with the requirements of justice and equity.”

### 130. Premise of Value/Assumed Use

130.1. A Premise of Value or Assumed Use describes the circumstances of how an *asset* or liability is used. Different bases of value *may* require a particular Premise of Value or allow the consideration of multiple Premises of Value. Some common Premises of Value are:

- (a) highest and best use,
- (b) current use/existing use,
- (c) orderly liquidation, and
- (d) forced sale.

### 140. Premise of Value – Highest and Best Use

- 140.1. Highest and best use is the use, from a *participant* perspective, that would produce the highest value for an *asset*. Although the concept is most frequently applied to non-financial *assets* as many financial *assets* do not have alternative uses, there *may* be circumstances where the highest and best use of financial *assets* needs to be considered.
- 140.2. The highest and best use *must* be physically possible (where applicable), financially feasible, legally allowed and result in the highest value. If different from the current use, the costs to convert an *asset* to its highest and best use would impact the value.
- 140.3. The highest and best use for an *asset* *may* be its current or existing use when it is being used optimally. However, highest and best use *may* differ from current use or even be an orderly liquidation.
- 140.4. 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 of *assets*, when its contribution to the overall value of the group *must* be considered.
- 140.5. The determination of the highest and best use involves consideration of the following:
- (a) To establish whether a use is physically possible, regard will be had to what would be considered reasonable by *participants*.
  - (b) To reflect the requirement to be legally permissible, any legal restrictions on the use of the *asset*, eg, town planning/zoning designations, need to be taken into account as well as the likelihood that these restrictions will change.
  - (c) 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 *participant*, after taking into account the costs of conversion to that use, over and above the return on the existing use.

**150. Premise of Value – Current Use/Existing Use**

150.1. Current use/existing use is the current way an *asset*, liability, or group of *assets* and/or liabilities is used. The current use *may* be, but is not necessarily, also the highest and best use.

**160. Premise of Value – Orderly Liquidation**

160.1. An orderly liquidation describes the value of a group of *assets* that could be realised in a liquidation sale, given a reasonable period of time to find a purchaser (or purchasers), with the seller being compelled to sell on an as-is, where-is basis.

160.2. The reasonable period of time to find a purchaser (or purchasers) *may* vary by *asset* type and market conditions.

**170. Premise of Value – Forced Sale**

170.1. The term “forced sale” is often used in circumstances where a seller is under compulsion to sell and that, as a consequence, a proper marketing period is not possible and buyers *may* not be able to undertake adequate due diligence. 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. A “forced sale” is a description of the situation under which the exchange takes place, not a distinct basis of value.

170.2. 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.

170.3. A forced sale typically reflects the most probable price that a specified property is likely to bring under all of the following conditions:

- (a) consummation of a sale within a short time period,
- (b) the *asset* is subjected to market conditions prevailing as of the date of valuation or assumed timescale within which the transaction is to be completed,
- (c) both the buyer and the seller are acting prudently and knowledgeably,
- (d) the seller is under compulsion to sell,
- (e) the buyer is typically motivated,
- (f) both parties are acting in what they consider their best interests,
- (g) a normal marketing effort is not possible due to the brief exposure time, and
- (h) payment will be made in cash.

- 170.4. 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 30.1-30.7).
- 170.5. While confirmed “forced sale” transactions would generally be excluded from consideration in a valuation where the basis of value is Market Value, it can be difficult to verify that an arm’s length transaction in a market was a forced sale.

## 180. Entity-Specific Factors

- 180.1. For most bases of value, the factors that are specific to a particular buyer or seller and not available to *participants* generally are excluded from the inputs used in a market-based valuation. Examples of entity-specific factors that *may* not be available to *participants* include:
- (a) additional value or reduction in 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 applicable only to the entity,
  - (d) tax benefits or tax burdens unique to the entity, and
  - (e) an ability to exploit an *asset* that is unique to that entity.
- 180.2. 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 of *assets*. Any synergies with related *assets* would transfer to *participants* along with the transfer of the group and therefore are not entity specific.
- 180.3. If the objective of the basis of value used in a valuation is to determine the value to a specific owner (such as Investment Value/Worth discussed in paras 60.1 and 60.2), 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, and
  - (b) reviewing the performance of an *asset*.

## 190. Synergies

- 190.1. “Synergies” refer to the benefits associated with combining *assets*. When synergies are present, the value of a group of *assets* and liabilities is greater than the sum of the values of the individual *assets* and liabilities on a stand-alone basis. Synergies typically relate to a reduction in costs, and/or an increase in revenue, and/or a reduction in risk.
- 190.2. Whether synergies *should* be considered in a valuation depends on the basis of value. For most bases of value, only those synergies available

to other *participants* generally will be considered (see discussion of Entity-Specific Factors in paras 180.1-180.3).

- 190.3. An assessment of whether synergies are available to other *participants* may be based on the amount of the synergies rather than a specific way to achieve that synergy.

## 200. Assumptions and Special Assumptions

200.1. 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.

200.2. These types of assumptions generally fall into one of two categories:

- (a) assumed facts that are consistent with, or could be consistent with, those existing at the date of valuation, and
- (b) assumed facts that differ from those existing at the date of valuation.

200.3. Assumptions related to facts that are consistent with, or could be consistent with, those existing at the date of valuation may be the result of a limitation on the extent of the investigations or enquiries undertaken by the *valuer*. Examples of such assumptions include, without limitation:

- (a) an assumption that a business is transferred as a complete operational entity,
- (b) an assumption that *assets* employed in a business are transferred without the business, either individually or as a group,
- (c) an assumption that an individually valued *asset* is transferred together with other complementary *assets*, and
- (d) an assumption that a holding of shares is transferred either as a block or individually.

200.4. Where assumed facts differ from those existing at the date of valuation, it is referred to as a “special assumption”. 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 *participants* generally on the valuation date. Examples of such assumptions include, without limitation:

- (a) an assumption that a property is freehold with vacant possession,
- (b) an assumption that a proposed building had actually been completed on the valuation date,
- (c) an assumption that a specific contract was in existence on the valuation date which had not actually been completed, and
- (d) an assumption that a financial instrument is valued using a yield curve that is different from that which would be used by a *participant*.

200.5. All assumptions and special assumptions *must* be reasonable under the circumstances, be supported by evidence, and be relevant having regard to the *purpose* for which the valuation is required.

**210. Transaction Costs**

210.1. Most bases of value represent 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.

## IVS 105 Valuation Approaches and Methods

Contents	Paragraphs
Introduction	10
Market Approach	20
Market Approach Methods	30
Income Approach	40
Income Approach Methods	50
Cost Approach	60
Cost Approach Methods	70
Depreciation/Obsolescence	80

### 10. Introduction

- 10.1. Consideration *must* be given to the relevant and appropriate valuation approaches. The three approaches described and defined below are the main approaches used in valuation. They are all based on the economic principles of price equilibrium, anticipation of benefits or substitution. The principal valuation approaches are:
- (a) market approach,
  - (b) income approach, and
  - (c) cost approach.
- 10.2. Each of these valuation approaches includes different, detailed methods of application.
- 10.3. The goal in selecting valuation approaches and methods for an *asset* is to find the most appropriate method under the particular circumstances. No one method is suitable in every possible situation. The selection process *should* consider, at a minimum:
- (a) the appropriate basis(es) of value and premise(s) of value, determined by the terms and *purpose of the valuation* assignment,
  - (b) the respective strengths and weaknesses of the possible valuation approaches and methods,
  - (c) the appropriateness of each method in view of the nature of the *asset*, and the approaches or methods used by *participants* in the relevant market, and
  - (d) the availability of reliable information needed to apply the method(s).
- 10.4. *Valuers* are not required to use more than one method for the valuation of an *asset*, particularly when the *valuer* has a high degree of confidence in the accuracy and reliability of a single method, given the facts and circumstances of the valuation engagement. However, *valuers should* consider the use of multiple approaches and methods and more than one

valuation approach or method *should* be considered and *may* be used to arrive at an indication of value, particularly when 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, or even multiple methods within a single approach, the conclusion of value based on those multiple approaches and/or methods *should* be reasonable and the process of analysing and reconciling the differing values into a single conclusion, without averaging, *should* be described by the *valuer* in the report.

- 10.5. While this standard includes discussion of certain methods within the Cost, Market and Income approaches, it does not provide a comprehensive list of all possible methods that *may* be appropriate. Some of the many methods not addressed in this standard include option pricing methods (OPMs), simulation/Monte Carlo methods and probability-*weighted* expected-return methods (PWERM). It is the *valuer's* responsibility to choose the appropriate method(s) for each valuation engagement. Compliance with IVS *may* require the *valuer* to use a method not defined or mentioned in the IVS.
- 10.6. When different approaches and/or methods result in widely divergent indications of value, a *valuer should* perform procedures to understand why the value indications differ, as it is generally not appropriate to simply *weight* two or more divergent indications of value. In such cases, *valuers should* reconsider the guidance in para 10.3 to determine whether one of the approaches/methods provides a better or more reliable indication of value.
- 10.7. *Valuers should* maximise the use of relevant observable market information in all three approaches. Regardless of the source of the inputs and assumptions used in a valuation, a *valuer must* perform appropriate analysis to evaluate those inputs and assumptions and their appropriateness for the *valuation purpose*.
- 10.8. Although no one approach or method is applicable in all circumstances, price information from an active market is generally considered to be the strongest evidence of value. Some bases of value *may* prohibit a *valuer* from making subjective adjustments to price information from an active market. Price information from an inactive market *may* still be good evidence of value, but subjective adjustments *may* be needed.

## 20. Market Approach

- 20.1. The market approach provides an indication of value by comparing the *asset* with identical or comparable (that is similar) *assets* for which price information is available.
- 20.2. The market approach *should* be applied and afforded *significant weight* under the following circumstances:
  - (a) the subject *asset* has recently been sold in a transaction appropriate for consideration under the basis of value,
  - (b) the subject *asset* or substantially similar *assets* are actively publicly traded, and/or
  - (c) there are frequent and/or recent observable transactions in substantially similar *assets*.

- 20.3. Although the above circumstances would indicate that the market approach *should* be applied and afforded *significant weight*, when the above criteria are not met, the following are additional circumstances where the market approach *may* be applied and afforded *significant weight*. When using the market approach under the following circumstances, a *valuer should* consider whether any other approaches can be applied and *weighted* to corroborate the value indication from the market approach:
- (a) Transactions involving the subject *asset* or substantially similar *assets* are not recent enough considering the levels of volatility and activity in the market.
  - (b) The *asset* or substantially similar *assets* are publicly traded, but not actively.
  - (c) Information on market transactions is available, but the comparable *assets* have *significant* differences to the subject *asset*, potentially requiring subjective adjustments.
  - (d) Information on recent transactions is not reliable (ie, hearsay, missing information, synergistic purchaser, not arm's-length, distressed sale, etc).
  - (e) The critical element affecting the value of the *asset* is the price it would achieve in the market rather than the cost of reproduction or its income-producing ability.
- 20.4. The heterogeneous nature of many *assets* means that it is often not possible to find market evidence of transactions involving identical or similar *assets*. Even in circumstances where the market approach is not used, the use of market-based inputs *should* be maximised in the application of other approaches (eg, market-based valuation metrics such as effective yields and rates of return).
- 20.5. When comparable market information does not relate to the exact or substantially the same *asset*, the *valuer must* perform a comparative analysis of qualitative and quantitative similarities and differences between the comparable *assets* and the subject *asset*. It will often be necessary to make adjustments based on this comparative analysis. Those adjustments *must* be reasonable and *valuers must* document the reasons for the adjustments and how they were quantified.
- 20.6. The market approach often uses market multiples derived from a set of comparables, each with different multiples. The selection of the appropriate multiple within the range requires judgement, considering qualitative and quantitative factors.

### **30. Market Approach Methods**

#### ***Comparable Transactions Method***

- 30.1. The comparable transactions method, also known as the guideline transactions method, utilises information on transactions involving *assets* that are the same or similar to the subject *asset* to arrive at an indication of value.
- 30.2. When the comparable transactions considered involve the subject *asset*, this method is sometimes referred to as the prior transactions method.



- 30.3. If few recent transactions have occurred, the *valuer may* consider the prices of identical or similar *assets* that are listed or offered for sale, provided the relevance of this information is clearly established, critically analysed and documented. This is sometimes referred to as the comparable listings method and *should* not be used as the sole indication of value but can be appropriate for consideration together with other methods. When considering listings or offers to buy or sell, the *weight* afforded to the listings/offer price *should* consider the level of commitment inherent in the price and how long the listing/offer has been on the market. For example, an offer that represents a binding commitment to purchase or sell an *asset* at a given price *may* be given more *weight* than a quoted price without such a binding commitment.
- 30.4. The comparable transaction method can use a variety of different comparable evidence, also known as units of comparison, which form the basis of the comparison. For example, a few of the many common units of comparison used for real property interests include price per square foot (or per square metre), rent per square foot (or per square metre) and capitalisation rates. A few of the many common units of comparison used in business valuation include EBITDA (Earnings Before Interest, Tax, Depreciation and Amortisation) multiples, earnings multiples, revenue multiples and book value multiples. A few of the many common units of comparison used in financial instrument valuation include metrics such as yields and interest rate spreads. The units of comparison used by *participants* can differ between *asset* classes and across industries and geographies.
- 30.5. A subset of the comparable transactions method is matrix pricing, which is principally used to value some types of financial instruments, such as debt securities, without relying exclusively on quoted prices for the specific securities, but rather relying on the securities' relationship to other benchmark quoted securities and their attributes (ie, yield).
- 30.6. The key steps in the comparable transactions method are:
- (a) identify the units of comparison that are used by *participants* in the relevant market,
  - (b) identify the relevant comparable transactions and calculate the key valuation metrics for those transactions,
  - (c) perform a consistent comparative analysis of qualitative and quantitative similarities and differences between the comparable *assets* and the subject *asset*,
  - (d) make necessary adjustments, if any, to the valuation metrics to reflect differences between the subject *asset* and the comparable *assets* (see para 30.12(d)),
  - (e) apply the adjusted valuation metrics to the subject *asset*, and
  - (f) if multiple valuation metrics were used, reconcile the indications of value.
- 30.7. A *valuer should* choose comparable transactions within the following context:
- (a) evidence of several transactions is generally preferable to a single transaction or event,

- (b) evidence from transactions of very similar *assets* (ideally identical) provides a better indication of value than *assets* where the transaction prices require *significant* adjustments,
  - (c) transactions that happen closer to the valuation date are more representative of the market at that date than older/dated transactions, particularly in volatile markets,
  - (d) for most bases of value, the transactions *should* be “arm’s length” between unrelated parties,
  - (e) sufficient information on the transaction *should* be available to allow the *valuer* to develop a reasonable understanding of the comparable *asset* and assess the valuation metrics/comparable evidence,
  - (f) information on the comparable transactions *should* be from a reliable and trusted source, and
  - (g) actual transactions provide better valuation evidence than intended transactions.
- 30.8. A *valuer should* analyse and make adjustments for any material differences between the comparable transactions and the subject *asset*. Examples of common differences that could warrant adjustments *may* include, but are not limited to:
- (a) material characteristics (age, size, specifications, etc),
  - (b) relevant restrictions on either the subject *asset* or the comparable *assets*,
  - (c) geographical location (location of the *asset* and/or location of where the *asset* is likely to be transacted/used) and the related economic and regulatory environments,
  - (d) profitability or profit-making capability of the *assets*,
  - (e) historical and expected growth,
  - (f) yields/coupon rates,
  - (g) types of collateral,
  - (h) unusual terms in the comparable transactions,
  - (i) differences related to marketability and control characteristics of the comparable and the subject *asset*, and
  - (j) ownership characteristics (eg, legal form of ownership, amount percentage held).

**Guideline publicly-traded comparable method**

- 30.9. The guideline publicly-traded method utilises information on publicly-traded comparables that are the same or similar to the subject *asset* to arrive at an indication of value.

- 30.10. This method is similar to the comparable transactions method. However, there are several differences due to the comparables being publicly traded, as follows:
- (a) the valuation metrics/comparable evidence are available as of the valuation date,
  - (b) detailed information on the comparables are readily available in public filings, and
  - (c) the information contained in public filings is prepared under well understood accounting standards.
- 30.11. The method *should* be used only when the subject *asset* is sufficiently similar to the publicly-traded comparables to allow for meaningful comparison.
- 30.12. The key steps in the guideline publicly-traded comparable method are to:
- (a) identify the valuation metrics/comparable evidence that are used by *participants* in the relevant market,
  - (b) identify the relevant guideline publicly-traded comparables and calculate the key valuation metrics for those transactions,
  - (c) perform a consistent comparative analysis of qualitative and quantitative similarities and differences between the publicly-traded comparables and the subject *asset*,
  - (d) make necessary adjustments, if any, to the valuation metrics to reflect differences between the subject *asset* and the publicly-traded comparables,
  - (e) apply the adjusted valuation metrics to the subject *asset*, and
  - (f) if multiple valuation metrics were used, *weight* the indications of value.
- 30.13. A *valuer should* choose publicly-traded comparables within the following context:
- (a) consideration of multiple publicly-traded comparables is preferred to the use of a single comparable,
  - (b) evidence from similar publicly-traded comparables (for example, with similar market segment, geographic area, size in revenue and/or *assets*, growth rates, profit margins, leverage, liquidity and diversification) provides a better indication of value than comparables that require *significant* adjustments, and
  - (c) securities that are actively traded provide more meaningful evidence than thinly-traded securities.
- 30.14. A *valuer should* analyse and make adjustments for any material differences between the guideline publicly-traded comparables and the subject *asset*. Examples of common differences that could warrant adjustments *may* include, but are not limited to:

- (a) material characteristics (age, size, specifications, etc),
- (b) relevant discounts and premiums (see para 30.17),
- (c) relevant restrictions on either the subject *asset* or the comparable *assets*,
- (d) geographical location of the underlying company and the related economic and regulatory environments,
- (e) profitability or profit-making capability of the *assets*,
- (f) historical and expected growth,
- (g) differences related to marketability and control characteristics of the comparable and the subject *asset*, and
- (h) type of ownership.

**Other Market Approach Considerations**

- 30.15. The following paragraphs address a non-exhaustive list of certain special considerations that *may* form part of a market approach valuation.
- 30.16. Anecdotal or “rule-of-thumb” valuation benchmarks are sometimes considered to be a market approach. However, value indications derived from the use of such rules *should* not be given substantial *weight* unless it can be shown that buyers and sellers place *significant* reliance on them.
- 30.17. In the market approach, the fundamental basis for making adjustments is to adjust for differences between the subject *asset* and the guideline transactions or publicly-traded securities. Some of the most common adjustments made in the market approach are known as discounts and premiums.
- (a) Discounts for Lack of Marketability (DLOM) *should* be applied when the comparables are deemed to have superior marketability to the subject *asset*. A DLOM reflects the concept that when comparing otherwise identical *assets*, a readily marketable *asset* would have a higher value than an *asset* with a long marketing period or restrictions on the ability to sell the *asset*. For example, publicly-traded securities can be bought and sold nearly instantaneously while shares in a private company *may* require a *significant* amount of time to identify potential buyers and complete a transaction. Many bases of value allow the consideration of restrictions on marketability that are inherent in the subject *asset* but prohibit consideration of marketability restrictions that are specific to a particular owner. DLOMs *may* be quantified using any reasonable method, but are typically calculated using option pricing models, studies that compare the value of publicly-traded shares and restricted shares in the same company, or studies that compare the value of shares in a company before and after an initial public offering.
  - (b) Control Premiums (sometimes referred to as *Market Participant Acquisition Premiums* or *MPAPs*) and Discounts for Lack of Control (DLOC) are applied to reflect differences between the comparables and the subject *asset* with regard to the ability to make decisions and the changes that can be made as a result of exercising control. All

else being equal, *participants* would generally prefer to have control over a subject *asset* than not. However, *participants'* willingness to pay a Control Premium or DLOC will generally be a factor of whether the ability to exercise control enhances the economic benefits available to the owner of the subject *asset*. Control Premiums and DLOCs *may* be quantified using any reasonable method, but are typically calculated based on either an analysis of the specific cash flow enhancements or reductions in risk associated with control or by comparing observed prices paid for controlling interests in publicly-traded securities to the publicly-traded price before such a transaction is announced. Examples of circumstances where Control Premiums and DLOC *should* be considered include where:

1. shares of public companies generally do not have the ability to make decisions related to the operations of the company (they lack control). As such, when applying the guideline public comparable method to value a subject *asset* that reflects a controlling interest, a control premium *may* be appropriate, or
  2. the guideline transactions in the guideline transaction method often reflect transactions of controlling interests. When using that method to value a subject *asset* that reflects a minority interest, a DLOC *may* be appropriate.
- (c) Blockage discounts are sometimes applied when the subject *asset* represents a large block of shares in a publicly-traded security such that an owner would not be able to quickly sell the block in the public market without negatively influencing the publicly-traded price. Blockage discounts *may* be quantified using any reasonable method but typically a model is used that considers the length of time over which a *participant* could sell the subject shares without negatively impacting the publicly-traded price (ie, selling a relatively small portion of the security's typical daily trading volume each day). Under certain bases of value, particularly fair value for financial reporting *purposes*, blockage discounts are prohibited.

#### 40. Income Approach

- 40.1. The income approach provides an indication of value by converting future cash flow to a single current value. Under the income approach, the value of an *asset* is determined by reference to the value of income, cash flow or cost savings generated by the *asset*.
- 40.2. The income approach *should* be applied and afforded *significant weight* under the following circumstances:
  - (a) the income-producing ability of the *asset* is the critical element affecting value from a *participant* perspective, and/or
  - (b) reasonable projections of the amount and timing of future income are available for the subject *asset*, but there are few, if any, relevant market comparables.

- 40.3. Although the above circumstances would indicate that the income approach *should* be applied and afforded *significant weight*, the following are additional circumstances where the income approach *may* be applied and afforded *significant weight*. When using the income approach under the following circumstances, a *valuer should* consider whether any other approaches can be applied and *weighted* to corroborate the value indication from the income approach:
- (a) the income-producing ability of the subject *asset* is only one of several factors affecting value from a *participant* perspective,
  - (b) there is *significant* uncertainty regarding the amount and timing of future income-related to the subject *asset*,
  - (c) there is a lack of access to information related to the subject *asset* (for example, a minority owner *may* have access to historical financial statements but not forecasts/budgets), and/or
  - (d) the subject *asset* has not yet begun generating income, but is projected to do so.
- 40.4. A fundamental basis for the income approach is that investors expect to receive a return on their investments and that such a return *should* reflect the perceived level of risk in the investment.
- 40.5. Generally, investors can only expect to be compensated for systematic risk (also known as “market risk” or “undiversifiable risk”).

## 50. Income Approach Methods

- 50.1. Although there are many ways to implement the income approach, methods under the income approach are effectively based on discounting future amounts of cash flow to present value. They are variations of the Discounted Cash Flow (DCF) method and the concepts below apply in part or in full to all income approach methods.

### ***Discounted Cash Flow (DCF) Method***

- 50.2. Under the DCF method the forecasted cash flow is discounted back to the valuation date, resulting in a present value of the *asset*.
- 50.3. In some circumstances for long-lived or indefinite-lived *assets*, DCF *may* include a terminal value which represents the value of the *asset* at the end of the explicit projection period. In other circumstances, the value of an *asset may* be calculated solely using a terminal value with no explicit projection period. This is sometimes referred to as an income capitalisation method.
- 50.4. The key steps in the DCF method are:
- (a) choose the most appropriate type of cash flow for the nature of the subject *asset* and the assignment (ie, pre-tax or post-tax, total cash flows or cash flows to equity, real or nominal, etc),
  - (b) determine the most appropriate explicit period, if any, over which the cash flow will be forecast,
  - (c) prepare cash flow forecasts for that period,

- (d) determine whether a terminal value is appropriate for the subject *asset* at the end of the explicit forecast period (if any) and then determine the appropriate terminal value for the nature of the *asset*,
- (e) determine the appropriate discount rate, and
- (f) apply the discount rate to the forecasted future cash flow, including the terminal value, if any.

### **Type of Cash Flow**

- 50.5. When selecting the appropriate type of cash flow for the nature of *asset* or assignment, *valuers must* consider the factors below. In addition, the discount rate and other inputs *must* be consistent with the type of cash flow chosen.
- (a) Cash flow to whole *asset* or partial interest: Typically cash flow to the whole *asset* is used. However, occasionally other levels of income *may* be used as well, such as cash flow to equity (after payment of interest and principle on debt) or dividends (only the cash flow distributed to equity owners). Cash flow to the whole *asset* is most commonly used because an *asset should* theoretically have a single value that is independent of how it is financed or whether income is paid as dividends or reinvested.
  - (b) The cash flow can be pre-tax or post-tax: If a post-tax basis is used, the tax rate applied *should* be consistent with the basis of value and in many instances would be a *participant* tax rate rather than an owner-specific one.
  - (c) Nominal versus real: Real cash flow does not consider inflation whereas nominal cash flows include expectations regarding inflation. If expected cash flow incorporates an expected inflation rate, the discount rate has to include the same inflation rate.
  - (d) Currency: The choice of currency used *may* have an impact on assumptions related to inflation and risk. This is particularly true in emerging markets or in currencies with high inflation rates.
- 50.6. The type of cash flow chosen *should* be in accordance with *participant's* viewpoints. For example, cash flows and discount rates for real property are customarily developed on a pre-tax basis while cash flows and discount rates for businesses are normally developed on a post-tax basis. Adjusting between pre-tax and post-tax rates can be complex and prone to error and *should* be approached with caution.
- 50.7. When a valuation is being developed in a currency ("the valuation currency") that differs from the currency used in the cash flow projections ("the functional currency"), a *valuer should* use one of the following two currency translation methods:
- (a) Discount the cash flows in the functional currency using a discount rate appropriate for that functional currency. Convert the present value of the cash flows to the valuation currency at the spot rate on the valuation date.



- (b) Use a currency exchange forward curve to translate the functional currency projections into valuation currency projections and discount the projections using a discount rate appropriate for the valuation currency. When a reliable currency exchange forward curve is not available (for example, due to lack of liquidity in the relevant currency exchange markets), it *may* not be possible to use this method and only the method described in para 50.7(a) can be applied.

### **Explicit Forecast Period**

- 50.8. The selection criteria will depend upon the *purpose of the valuation*, the nature of the *asset*, the information available and the required bases of value. For an *asset* with a short life, it is more likely to be both possible and relevant to project cash flow over its entire life.
- 50.9. *Valuers should* consider the following factors when selecting the explicit forecast period:
- (a) the life of the *asset*,
  - (b) a reasonable period for which reliable data is available on which to base the projections,
  - (c) the minimum explicit forecast period which *should* be sufficient for an *asset* to achieve a stabilised level of growth and profits, after which a terminal value can be used,
  - (d) in the valuation of cyclical *assets*, the explicit forecast period *should* generally include an entire cycle, when possible, and
  - (e) for finite-lived *assets* such as most financial instruments, the cash flows will typically be forecast over the full life of the *asset*.
- 50.10. In some instances, particularly when the *asset* is operating at a stabilised level of growth and profits at the valuation date, it *may* not be necessary to consider an explicit forecast period and a terminal value *may* form the only basis for value (sometimes referred to as an income capitalisation method).
- 50.11. The intended holding period for one investor *should* not be the only consideration in selecting an explicit forecast period and *should* not impact the value of an *asset*. However, the period over which an *asset* is intended to be held *may* be considered in determining the explicit forecast period if the objective of the valuation is to determine its investment value.

### **Cash Flow Forecasts**

- 50.12. Cash flow for the explicit forecast period is constructed using prospective financial information (PFI) (projected income/inflows and expenditure/outflows).
- 50.13. As required by para 50.12, regardless of the source of the PFI (eg, management forecast), a *valuer must* perform analysis to evaluate the PFI, the assumptions underlying the PFI and their appropriateness for the *valuation purpose*. The suitability of the PFI and the underlying assumptions will depend upon the *purpose of the valuation* and the required bases of value. For example, cash flow used to determine market value *should* reflect



PFI that would be anticipated by *participants*; in contrast, investment value can be measured using cash flow that is based on the reasonable forecasts from the perspective of a particular investor.

- 50.14. The cash flow is divided into suitable periodic intervals (eg, weekly, monthly, quarterly or annually) with the choice of interval depending upon the nature of the *asset*, the pattern of the cash flow, the data available, and the length of the forecast period.
- 50.15. The projected cash flow *should* capture the amount and timing of all future cash inflows and outflows associated with the subject *asset* from the perspective appropriate to the basis of value.
- 50.16. Typically, the projected cash flow will reflect one of the following:
- (a) contractual or promised cash flow,
  - (b) the single most likely set of cash flow,
  - (c) the probability-*weighted* expected cash flow, or
  - (d) multiple scenarios of possible future cash flow.
- 50.17. Different types of cash flow often reflect different levels of risk and *may* require different discount rates. For example, probability-*weighted* expected cash flows incorporate expectations regarding all possible outcomes and are not dependent on any particular conditions or events (note that when a probability-*weighted* expected cash flow is used, it is not always necessary for *valuers* to take into account distributions of all possible cash flows using complex models and techniques. Rather, *valuers may* develop a limited number of discrete scenarios and probabilities that capture the array of possible cash flows). A single most likely set of cash flows *may* be conditional on certain future events and therefore could reflect different risks and warrant a different discount rate.
- 50.18. While *valuers* often receive PFI that reflects accounting income and expenses, it is generally preferable to use cash flow that would be anticipated by *participants* as the basis for valuations. For example, accounting non-cash expenses, such as depreciation and amortisation, *should* be added back, and expected cash outflows relating to capital expenditures or to changes in working capital *should* be deducted in calculating cash flow.
- 50.19. *Valuers must* ensure that seasonality and cyclicity in the subject has been appropriately considered in the cash flow forecasts.

### **Terminal Value**

- 50.20. Where the *asset* is expected to continue beyond the explicit forecast period, *valuers must* estimate the value of the *asset* at the end of that period. The terminal value is then discounted back to the valuation date, normally using the same discount rate as applied to the forecast cash flow.
- 50.21. The terminal value *should* consider:
- (a) whether the *asset* is deteriorating/finite-lived in nature or indefinite-lived, as this will influence the method used to calculate a terminal value,

- (b) whether there is future growth potential for the *asset* beyond the explicit forecast period,
  - (c) whether there is a pre-determined fixed capital amount expected to be received at the end of the explicit forecast period,
  - (d) the expected risk level of the *asset* at the time the terminal value is calculated,
  - (e) for cyclical *assets*, the terminal value *should* consider the cyclical nature of the *asset* and *should* not be performed in a way that assumes “peak” or “trough” levels of cash flows in perpetuity, and
  - (f) the tax attributes inherent in the *asset* at the end of the explicit forecast period (if any) and whether those tax attributes would be expected to continue into perpetuity.
- 50.22. *Valuers may* apply any reasonable method for calculating a terminal value. While there are many different approaches to calculating a terminal value, the three most commonly used methods for calculating a terminal value are:
- (a) Gordon growth model/constant growth model (appropriate only for indefinite-lived assets),
  - (b) market approach/exit value (appropriate for both deteriorating/finite-lived assets and indefinite-lived assets), and
  - (c) salvage value/disposal cost (appropriate only for deteriorating/finite-lived assets).

#### ***Gordon Growth Model/Constant Growth Model***

- 50.23. The constant growth model assumes that the *asset* grows (or declines) at a constant rate into perpetuity.

#### ***Market Approach/Exit Value***

- 50.24. The market approach/exit value method can be performed in a number of ways, but the ultimate goal is to calculate the value of the *asset* at the end of the explicit cash flow forecast.
- 50.25. Common ways to calculate the terminal value under this method include application of a market-evidence based capitalisation factor or a market multiple.
- 50.26. When a market approach/exit value is used, *valuers should* comply with the requirements in the market approach and market approach methods section of this standard (sections 20 and 30). However, *valuers should* also consider the expected market conditions at the end of the explicit forecast period and make adjustments accordingly.

#### ***Salvage Value/Disposal Cost***

- 50.27. The terminal value of some *assets may* have little or no relationship to the preceding cash flow. Examples of such *assets* include wasting *assets* such as a mine or an oil well.

50.28. In such cases, the terminal value is typically calculated as the salvage value of the *asset*, less costs to dispose of the *asset*. In circumstances where the costs exceed the salvage value, the terminal value is negative and referred to as a disposal cost or an *asset* retirement obligation.

### **Discount Rate**

50.29. The rate at which the forecast cash flow is discounted *should* reflect not only the time value of money, but also the risks associated with the type of cash flow and the future operations of the *asset*.

50.30. *Valuers may* use any reasonable method for developing a discount rate. While there are many methods for developing or determining the reasonableness of a discount rate, a non-exhaustive list of common methods includes:

- (a) the capital asset pricing model (CAPM),
- (b) the *weighted* average cost of capital (WACC),
- (c) the observed or inferred rates/yields,
- (d) the internal rate of return (IRR),
- (e) the *weighted* average return on *assets* (WARA), and
- (f) the build-up method (generally used only in the absence of market inputs).

50.31. In developing a discount rate, a *valuer should* consider:

- (a) the risk associated with the projections made in the cash flow used,
- (b) the type of *asset* being valued. For example, discount rates used in valuing debt would be different to those used when valuing real property or a business,
- (c) the rates implicit in transactions in the market,
- (d) the geographic location of the *asset* and/or the location of the markets in which it would trade,
- (e) the life/term of the *asset* and the consistency of inputs. For example, the risk-free rate considered would differ for an *asset* with a three-year life versus a 30-year life,
- (f) the type of cash flow being used (see para 50.5), and
- (g) the bases of value being applied. For most bases of value, the discount rate *should* be developed from the perspective of a *participant*.

## **60. Cost Approach**

60.1. 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, unless undue time, inconvenience, risk or other factors are involved. The approach

provides an indication of value by calculating the current replacement or reproduction cost of an *asset* and making deductions for physical deterioration and all other relevant forms of obsolescence.

- 60.2. The cost approach *should* be applied and afforded *significant weight* under the following circumstances:
- (a) *participants* would be able to recreate an *asset* with substantially the same utility as the subject *asset*, without regulatory or legal restrictions, and the *asset* could be recreated quickly enough that a *participant* would not be willing to pay a *significant* premium for the ability to use the subject *asset* immediately,
  - (b) the *asset* is not directly income-generating and the unique nature of the *asset* makes using an income approach or market approach unfeasible, and/or
  - (c) the basis of value being used is fundamentally based on replacement cost, such as replacement value.
- 60.3. Although the circumstances in para 60.2 would indicate that the cost approach *should* be applied and afforded *significant weight*, the following are additional circumstances where the cost approach *may* be applied and afforded *significant weight*. When using the cost approach under the following circumstances, a *valuer should* consider whether any other approaches can be applied and *weighted* to corroborate the value indication from the cost approach:
- (a) *participants* might consider recreating an *asset* of similar utility, but there are potential legal or regulatory hurdles or *significant* time involved in recreating the *asset*,
  - (b) when the cost approach is being used as a reasonableness check to other approaches (for example, using the cost approach to confirm whether a business valued as a going-concern might be more valuable on a liquidation basis), and/or
  - (c) the *asset* was recently created, such that there is a high degree of reliability in the assumptions used in the cost approach.
- 60.4. The value of a partially completed *asset* will generally reflect the costs incurred to date in the creation of the *asset* (and whether those costs contributed to value) and the expectations of *participants* regarding the value of the property when complete, but consider the costs and time required to complete the *asset* and appropriate adjustments for profit and risk.

## 70. Cost Approach Methods

- 70.1. Broadly, there are three cost approach methods:
- (a) replacement cost method: a method that indicates value by calculating the cost of a similar *asset* offering equivalent utility,
  - (b) reproduction cost method: a method under the cost that indicates value by calculating the cost to recreating a replica of an *asset*, and
  - (c) summation method: a method that calculates the value of an *asset* by the addition of the separate values of its component parts.

**Replacement Cost Method**

- 70.2. Generally, replacement cost is the cost that is relevant to determining the price that a *participant* would pay as it is based on replicating the utility of the *asset*, not the exact physical properties of the *asset*.
- 70.3. Usually replacement cost is adjusted for physical deterioration and all relevant forms of obsolescence. After such adjustments, this can be referred to as depreciated replacement cost.
- 70.4. The key steps in the replacement cost method are:
- (a) calculate all of the costs that would be incurred by a typical *participant* seeking to create or obtain an *asset* providing equivalent utility,
  - (b) determine whether there is any depreciation related to physical, functional and external obsolescence associated with the subject *asset*, and
  - (c) deduct total depreciation from the total costs to arrive at a value for the subject *asset*.
- 70.5. The replacement cost is generally that of a modern equivalent *asset*, which is one that provides similar function and equivalent utility to the *asset* being valued, but which is of a current design and constructed or made using current cost-effective materials and techniques.

**Reproduction Cost Method**

- 70.6. Reproduction cost is appropriate in circumstances such as the following:
- (a) the cost of a modern equivalent *asset* is greater than the cost of recreating a replica of the subject *asset*, or
  - (b) the utility offered by the subject *asset* could only be provided by a replica rather than a modern equivalent.
- 70.7. The key steps in the reproduction cost method are:
- (a) calculate all of the costs that would be incurred by a typical *participant* seeking to create an exact replica of the subject *asset*,
  - (b) determine whether there is any depreciation related to physical, functional and external obsolescence associated with the subject *asset*, and
  - (c) deduct total depreciation from the total costs to arrive at a value for the subject *asset*.

**Summation Method**

- 70.8. The summation method, also referred to as the underlying *asset* method, is typically used for investment companies or other types of *assets* or entities for which value is primarily a factor of the values of their holdings.
- 70.9. The key steps in the summation method are:
- (a) value each of the component *assets* that are part of the subject *asset* using the appropriate valuation approaches and methods, and

- (b) add the value of the component *assets* together to reach the value of the subject *asset*.

**Cost Considerations**

- 70.10. The cost approach *should* capture all of the costs that would be incurred by a typical *participant*.
- 70.11. The cost elements *may* differ depending on the type of the *asset* and *should* include the direct and indirect costs that would be required to replace/ recreate the *asset* as of the valuation date. Some common items to consider include:
- (a) direct costs:
1. materials, and
  2. labour.
- (b) indirect costs:
1. transport costs,
  2. installation costs,
  3. professional fees (design, permit, architectural, legal, etc),
  4. other fees (commissions, etc),
  5. overheads,
  6. taxes,
  7. finance costs (eg, interest on debt financing), and
  8. profit margin/entrepreneurial profit to the creator of the *asset* (eg, return to investors).
- 70.12. An *asset* acquired from a third party would presumably reflect their costs associated with creating the *asset* as well as some form of profit margin to provide a return on their investment. As such, under bases of value that assume a hypothetical transaction, it *may* be appropriate to include an assumed profit margin on certain costs which can be expressed as a target profit, either a lump sum or a percentage return on cost or value. However, financing costs, if included, *may* already reflect *participants'* required return on capital deployed, so *valuers should* be cautious when including both financing costs and profit margins.
- 70.13. When costs are derived from actual, quoted or estimated prices by third party suppliers or contractors, these costs will already include a third parties' desired level of profit.
- 70.14. The actual costs incurred in creating the subject *asset* (or a comparable reference *asset*) *may* be available and provide a relevant indicator of the cost of the *asset*. However, adjustments *may* need to be made to reflect the following:

- (a) cost fluctuations between the date on which this cost was incurred and the valuation date, and
- (b) any atypical or exceptional costs, or savings, that are reflected in the cost data but that would not arise in creating an equivalent.

## 80. Depreciation/Obsolescence

- 80.1. In the context of the cost approach, “depreciation” refers to adjustments made to the estimated cost of creating an *asset* of equal utility to reflect the impact on value of any obsolescence affecting the subject *asset*. This meaning is different from the use of the word in financial reporting or tax law where it generally refers to a method for systematically expensing capital expenditure over time.
- 80.2. Depreciation adjustments are normally considered for the following types of obsolescence, which *may* be further divided into subcategories when making adjustments:
- (a) Physical obsolescence: Any loss of utility due to the physical deterioration of the *asset* or its components resulting from its age and usage.
  - (b) Functional obsolescence: Any loss of utility resulting from inefficiencies in the subject *asset* compared to its replacement such as its design, specification or technology being outdated.
  - (c) External or economic obsolescence: Any loss of utility caused by economic or locational factors external to the *asset*. This type of obsolescence can be temporary or permanent.
- 80.3. Depreciation/obsolescence *should* consider the physical and economic lives of the *asset*:
- (a) The physical life is how long the *asset* could be used before it would be worn out or beyond economic repair, assuming routine maintenance but disregarding any potential for refurbishment or reconstruction.
  - (b) The economic life is how long it is anticipated that the *asset* could generate financial returns or provide a non-financial benefit in its current use. It will be influenced by the degree of functional or economic obsolescence to which the *asset* is exposed.
- 80.4. Except for some types of economic or external obsolescence, most types of obsolescence are measured by making comparisons between the subject *asset* and the hypothetical *asset* on which the estimated replacement or reproduction cost is based. However, when market evidence of the effect of obsolescence on value is available, that evidence *should* be considered.
- 80.5. Physical obsolescence can be measured in two different ways:
- (a) curable physical obsolescence, ie, the cost to fix/cure the obsolescence, or

- (b) incurable physical obsolescence which considers the *asset's* age, expected total and remaining life where the adjustment for physical obsolescence is equivalent to the proportion of the expected total life consumed. Total expected life *may* be expressed in any reasonable way, including expected life in years, mileage, units produced, etc.
- 80.6. There are two forms of functional obsolescence:
- (a) excess capital cost, which can be caused by changes in design, materials of construction, technology or manufacturing techniques resulting in the availability of modern equivalent *assets* with lower capital costs than the subject *asset*, and
  - (b) excess operating cost, which can be caused by improvements in design or excess capacity resulting in the availability of modern equivalent *assets* with lower operating costs than the subject *asset*.
- 80.7. Economic obsolescence *may* arise when external factors affect an individual *asset* or all the *assets* employed in a business and *should* be deducted after physical deterioration and functional obsolescence. For real estate, examples of economic obsolescence include:
- (a) adverse changes to demand for the products or services produced by the *asset*,
  - (b) oversupply in the market for the *asset*,
  - (c) a disruption or loss of a supply of labour or raw material, or
  - (d) the *asset* being used by a business that cannot afford to pay a market rent for the *assets* and still generate a market rate of return.
- 80.8. Cash or cash equivalents do not suffer obsolescence and are not adjusted. Marketable *assets* are not adjusted below their market value determined using the market approach.





# Asset Standards

## IVS 200 Businesses and Business Interests

Contents	Paragraphs
Overview	10
Introduction	20
Bases of Value	30
Valuation Approaches and Methods	40
Market Approach	50
Income Approach	60
Cost Approach	70
Special Considerations for Businesses and Business Interests	80
Ownership Rights	90
Business Information	100
Economic and Industry Considerations	110
Operating and Non-Operating Assets	120
Capital Structure Considerations	130

### 10. Overview

- 10.1. The principles contained in the General Standards apply to valuations of businesses and business interests. This standard contains additional requirements that apply to valuations of businesses and business interests.

### 20. Introduction

- 20.1. The definition of what constitutes a business *may* differ depending on the *purpose of a valuation*. However, generally a business conducts a commercial, industrial, service or investment activity. Businesses can take many forms, such as corporations, partnerships, joint ventures and sole proprietorships. The value of a business *may* differ from the sum of the values of the individual assets or liabilities that make up that business. When a business value is greater than the sum of the recorded and unrecorded net tangible and identifiable intangible assets of the business, the excess value is often referred to as going concern value or goodwill.

- 20.2. When valuing individual *assets* or liabilities owned by a business, *valuers should* follow the applicable standard for that type of *asset* or liability (IVS 210 Intangible Assets, IVS 400 Real Property Interests, etc).
- 20.3. *Valuers must* establish whether the valuation is of the entire entity, shares or a shareholding in the entity (whether a controlling or non-controlling interest), or a specific business activity of the entity. The type of value being provided *must* be appropriate to the *purpose of the valuation* and communicated as part of the scope of the engagement (see IVS 101 *Scope of Work*). It is especially critical to clearly define the business or business interest being valued as, even when a valuation is performed on an entire entity, there *may* be different levels at which that value could be expressed. For example:
- (a) Enterprise value: Often described as 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) Total invested capital value: The total amount of money currently invested in a business, regardless of the source, often reflected as the value of total *assets* less current liabilities and cash.
  - (c) Operating Value: The total value of the operations of the business, excluding the value of any non-operating *assets* and liabilities.
  - (d) Equity value: The value of a business to all of its equity shareholders.
- 20.4. Valuations of businesses are required for different *purposes* including acquisitions, mergers and sales of businesses, taxation, litigation, insolvency proceedings and financial reporting. Business valuations *may* also be needed as an input or step in other valuations such as the valuation of stock options, particular class(es) of stock, or debt.

### 30. Bases of Value

- 30.1. In accordance with IVS 104 Bases of Value, a *valuer must* select the appropriate basis(es) of value when valuing a business or business interest.
- 30.2. Often, business valuations are performed using bases of value defined by entities/organisations other than the IVSC (some examples of which are mentioned in IVS 104 Bases of Value) and it is the *valuer's* responsibility to understand and follow the regulation, case law and/or other interpretive guidance related to those bases of value as of the valuation date.

### 40. Valuation Approaches and Methods

- 40.1. The three principal valuation approaches described in IVS 105 *Valuation Approaches and Methods* *may* be applied to the valuation of businesses and business interests.
- 40.2. When selecting an approach and method, in addition to the requirements of this standard, a *valuer must* follow the requirements of IVS 105 *Valuation Approaches and Methods*, including para 10.3.

### 50. Market Approach

- 50.1. The market approach is frequently applied in the valuation of businesses and business interests as these *assets* often meet the criteria in IVS 105 *Valuation Approaches and Methods*, para 20.2 or 20.3. When valuing

businesses and business interests under the Market Approach, *valuers should* follow the requirements of IVS 105 *Valuation Approaches and Methods*, sections 20 and 30.

- 50.2. The three most common sources of data used to value businesses and business interests using the market approach are:
- (a) public stock markets in which ownership interests of similar businesses are traded,
  - (b) the acquisition market in which entire businesses or controlling interests in businesses are bought and sold, and
  - (c) prior transactions in shares or offers for the ownership of the subject business.
- 50.3. There *must* 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 that *should* be considered in assessing whether a reasonable basis for comparison exists include:
- (a) similarity to the subject business in terms of qualitative and quantitative business characteristics,
  - (b) amount and verifiability of data on the similar business, and
  - (c) whether the price of the similar business represents an arm's length and orderly transaction.
- 50.4. When applying a market multiple, adjustments such as those in para 60.8 *may* be appropriate to both the subject company and the comparable companies.
- 50.5. *Valuers should* follow the requirements of IVS 105 *Valuation Approaches and Methods*, paras 30.7 -30.8 when selecting and adjusting comparable transactions.
- 50.6. *Valuers should* follow the requirements of IVS 105 *Valuation Approaches and Methods*, paras 30.13 -30.14 when selecting and adjusting comparable public company information.

## **60. Income Approach**

- 60.1. The income approach is frequently applied in the valuation of businesses and business interests as these *assets* often meet the criteria in IVS 105 *Valuation Approaches and Methods*, paras 40.2 or 40.3.
- 60.2. When the income approach is applied, *valuers should* follow the requirements of IVS 105 *Valuation Approaches and Methods*, sections 40 and 50.
- 60.3. Income and cash flow related to a business or business interest can be measured in a variety of ways and *may* be on a pre-tax or post-tax basis. The capitalisation or discount rate applied *must* be consistent with the type of income or cash flow used.

- 60.4. The type of income or cash flow used *should* be consistent with the type of interest being valued. For example:
- (a) enterprise value is typically derived using cash flows before debt servicing costs and an appropriate discount rate applicable to enterprise-level cash flows, such as a *weighted*-average cost of capital, and
  - (b) equity value *may* be derived using cash flows to equity, that is, after debt servicing costs and an appropriate discount rate applicable to equity-level cash flows, such as a cost of equity.
- 60.5. 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 *participants* for similar investments and the risk inherent in the anticipated benefit stream are considered (see IVS 105 *Valuation Approaches and Methods*, paras 50.29-50.31).
- 60.6. In methods that employ discounting, expected growth *may* be explicitly considered in the forecasted income or cash flow. In capitalisation methods, 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.
- 60.7. 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.
- 60.8. 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) adjusting revenues and expenses to levels that are reasonably representative of expected continuing operations,
  - (b) presenting financial data of the subject business and comparison businesses on a consistent basis,
  - (c) adjusting non-arm's length transactions (such as contracts with customers or suppliers) to market rates,
  - (d) adjusting the cost of labour or of items leased or otherwise contracted from related parties to reflect market prices or rates,
  - (e) reflecting 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, and

- (f) adjusting the inventory accounting to compare with similar businesses, whose accounts *may* be kept on a different basis from the subject business, or to more accurately reflect economic reality.

60.9. 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. However, *valuers should* ensure that adjustments to the valuation do not reflect factors that were already reflected in the cash flows or discount rate. For example, whether the interest being valued is a controlling or non-controlling interest is often already reflected in the forecasted cash flows.

60.10. While many businesses *may* be valued using a single cash flow scenario, *valuers may* also apply multi-scenario or simulation models, particularly when there is *significant* uncertainty as to the amount and/or timing of future cash flows.

## 70. Cost Approach

70.1. The cost approach cannot normally be applied in the valuation of businesses and business interests as these *assets* seldom meet the criteria in IVS 105 *Valuation Approaches and Methods*, paras 70.2 or 70.3. However, the cost approach is sometimes applied in the valuation of businesses, particularly when:

- (a) the business is an early stage or start-up business where profits and/or cash flow cannot be reliably determined and comparisons with other businesses under the market approach is impractical or unreliable,
- (b) the business is an investment or holding business, in which case the summation method is as described in IVS 105 *Valuation Approaches and Methods*, paras 70.8-70.9, and/or
- (c) the business does not represent a going concern and/or the value of its *assets* in a liquidation *may* exceed the business' value as a going concern.

70.2. In the circumstances where a business or business interest is valued using a cost approach, *valuers should* follow the requirements of IVS 105 *Valuation Approaches and Methods*, sections 70 and 80.

## 80. Special Considerations for Businesses and Business Interests

80.1. The following sections address a non-exhaustive list of topics relevant to the valuation of businesses and business interests:

- (a) Ownership Rights (section 90).
- (b) Business Information (section 100).
- (c) Economic and Industry Considerations (section 110).
- (d) Operating and Non-Operating Assets (section 120).
- (e) Capital Structure Considerations (section 130).

**90. Ownership Rights**

- 90.1. 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 (collectively “corporate documents”). In some situations, it *may* also be necessary to distinguish between legal and beneficial ownership.
- 90.2. Corporate documents *may* contain restrictions on the transfer of the interest or other provisions relevant to value. For example, corporate 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 non-controlling interest. In each case, the rights of the interest being valued and the rights attaching to any other class of interest need to be considered at the outset.
- 90.3. Care *should* be taken to distinguish between rights and obligations inherent to the interest and those that *may* be applicable only to a particular shareholder (ie, those contained in an agreement between current shareholders which *may* not apply to a potential buyer of the ownership interest). Depending on the basis(es) of value used, the *valuer may* be required to consider only the rights and obligations inherent to the subject interest or both those rights and considerations inherent to the subject interest and those that apply to a particular owner.
- 90.4. All the rights and preferences associated with a subject business or business interest *should* be considered in a valuation, including:
- (a) if there are multiple classes of stock, the valuation *should* consider the rights of each different class, including, but not limited to:
    1. liquidation preferences,
    2. voting rights,
    3. redemption, conversion and participation provisions, and
    4. put and/or call rights.
  - (b) When a controlling interest in a business *may* have a higher value than a non-controlling interest. Control premiums or discounts for lack of control *may* be appropriate depending on the valuation method(s) applied (see IVS 105 *Valuation Approaches and Methods*, para 30.17.(b)). In respect of actual premiums paid in completed transactions, the *valuer should* consider whether the synergies and other factors that caused the acquirer to pay those premiums are applicable to the subject asset to a comparable degree.

**100. Business Information**

- 100.1. The valuation of a business entity or interest frequently requires reliance upon information received from management, representatives of the management or other experts. As required by IVS 105 *Valuation Approaches and Methods*, para 10.7, a *valuer must* assess the

reasonableness of information received from management, representatives of management or other experts and evaluate whether it is appropriate to rely on that information for the *valuation purpose*. For example, prospective financial information provided by management *may* reflect owner-specific synergies that *may* not be appropriate when using a basis of value that requires a *participant* perspective.

- 100.2. 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. *Valuers should* therefore consider the business' historical financial statements as part of a valuation engagement. To the extent the future performance of the business is expected to deviate *significantly* from historical experience, a *valuer must* understand why historical performance is not representative of the future expectations of the business.

## 110. Economic and Industry Considerations

- 110.1. Awareness of relevant economic developments and specific industry trends is essential for all valuations. Matters such as political outlook, government policy, exchange rates, inflation, interest rates and market activity *may* affect assets in different locations and/or sectors of the economy quite differently. These factors can be particularly important in the valuation of businesses and business interests, as businesses *may* have complex structures involving multiple locations and types of operations. For example, a business *may* be impacted by economic and industry factors specific related to:

- (a) the registered location of the business headquarters and legal form of the business,
- (b) the nature of the business operations and where each aspect of the business is conducted (ie, manufacturing *may* be done in a different location to where research and development is conducted),
- (c) where the business sells its goods and/or services,
- (d) the currency(ies) the business uses,
- (e) where the suppliers of the business are located, and
- (f) what tax and legal *jurisdictions* the business is subject to.

## 120. Operating and Non-Operating Assets

- 120.1. 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 operations of the business and which ones are redundant or "excess" to the business at the valuation date.
- 120.2. Most valuation methods do not capture the value of *assets* that are not required for the operation of the business. For example, a business valued using a multiple of EBITDA would only capture the value the *assets* utilised in generating that level of EBITDA. If the business had non-operating *assets* or liabilities such as an idle manufacturing plant, the value of that



non-operating plant would not be captured in the value. Depending on the level of value appropriate for the valuation engagement (see para 20.3), the value of non-operating assets *may* need to be separately determined and added to the operating value of the business.

- 120.3. Businesses *may* have unrecorded assets and/or liabilities that are not reflected on the balance sheet. Such assets could include intangible assets, machinery and equipment that is fully depreciated and legal liabilities/lawsuits.
- 120.4. When separately considering non-operating assets and liabilities, a *valuer should* ensure that the income and expenses associated with non-operating assets are excluded from the cash flow measurements and projections used in the valuation. For example, if a business has a *significant* liability associated with an underfunded pension and that liability is valued separately, the cash flows used in the valuation of the business *should* exclude any “catch-up” payments related to that liability.
- 120.5. If the valuation considers information from publicly-traded businesses, the publicly-traded stock prices implicitly include the value of non-operating assets, if any. As such, *valuers must* consider adjusting information from publicly-traded businesses to exclude the value, income and expenses associated with non-operating assets.

### 130. Capital Structure Considerations

- 130.1. Businesses are often financed through a combination of debt and equity. However, in many cases, *valuers may* be asked to value only equity or a particular class of equity in a business. While equity or a particular class of equity can occasionally be valued directly, more often the enterprise value of the business is determined and then that value is allocated between debt and any types of equity.
- 130.2. When the value of debt is equal to its carrying value/book value, allocations of value *may* be straightforward. For example, in such cases it *may* be appropriate to deduct the book value of debt from enterprise value to calculate equity value (sometimes referred to as a “waterfall” method of value allocation). However, *valuers should* not necessarily assume that the value of debt and its book value are equal.
- 130.3. In circumstances where the value of debt *may* differ from its book value, *valuers should* either value the debt directly or use a method that appropriately allocates value to debt and any equity securities such as a probability-*weighted* expected return method or an option-pricing model.

## IVS 210 Intangible Assets

Contents	Paragraphs
Overview	10
Introduction	20
Bases of Value	30
Valuation Approaches and Methods	40
Market Approach	50
Income Approach	60
Cost Approach	70
Special Considerations for Intangible Assets	80
Discount Rates/Rates of Return for Intangible Assets	90
Intangible Asset Economic Lives	100
Tax Amortisation Benefit (TAB)	110

### 10. Overview

- 10.1. The principles contained in the General Standards apply to valuations of *intangible assets* and valuations with an *intangible assets* component. This standard contains additional requirements that apply to valuations of *intangible assets*.

### 20. Introduction

- 20.1. 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/or economic benefits to its owner.
- 20.2. 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.
- 20.3. There are many types of *intangible assets*, but they are often considered to fall into one or more of the following categories (or goodwill):
- Marketing-related: Marketing-related *intangible assets* are used primarily in the marketing or promotion of products or services. Examples include trademarks, trade names, unique trade design and internet domain names.
  - Customer-related: Customer-related *intangible assets* include customer lists, backlog, customer contracts, and contractual and non-contractual customer relationships.
  - Artistic-related: Artistic-related *intangible assets* arise from the right to benefits from artistic works such as plays, books, films and music, and from non-contractual copyright protection.

- (d) Contract-related: Contract-related intangible assets represent the value of rights that arise from contractual agreements. Examples include licensing and royalty agreements, service or supply contracts, lease agreements, permits, broadcast rights, servicing contracts, employment contracts and non-competition agreements and natural resource rights.
- (e) Technology-based: Technology-related intangible assets arise from contractual or non-contractual rights to use patented technology, unpatented technology, databases, formulae, designs, software, processes or recipes.
- 20.4. 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. In addition, certain intangible assets, such as brands, may represent a combination of categories in para 20.3,
- 20.5. Particularly in valuing an intangible asset, valuers must understand specifically what needs to be valued and the purpose of the valuation. For example, customer data (names, addresses, etc) typically has a very different value from customer contracts (those contracts in place on the valuation date) and customer relationships (the value of the ongoing customer relationship including existing and future contracts). What intangible assets need to be valued and how those intangible assets are defined may differ depending on the purpose of the valuation, and the differences in how intangible assets are defined can lead to significant differences in value.
- 20.6. Generally, 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 has not been separately recognised in another asset. The value of goodwill is typically measured as 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. It is often represented as the excess of the price paid in a real or hypothetical acquisition of a company over the value of the company's other identified assets and liabilities. For some purposes, goodwill may need to be further divided into transferable goodwill (that which can be transferred to third parties) and non-transferable or "personal" goodwill.
- 20.7. As the amount of goodwill is dependent on which other tangible and intangible assets are recognised, its value can be different when calculated for different purposes. For example, in a business combination accounted for under IFRS or US GAAP, an intangible asset is only recognised to the extent that it:
- (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.

- 20.8. While the aspects of goodwill can vary depending on the *purpose of the valuation*, goodwill frequently includes elements such as:
- (a) company-specific synergies arising from a combination of two or more businesses (eg, reductions in operating costs, economies of scale or product mix dynamics),
  - (b) opportunities to expand the business into new and different markets,
  - (c) the benefit of an assembled workforce (but generally not any intellectual property developed by members of that workforce),
  - (d) the benefit to be derived from future *assets*, such as new customers and future technologies, and
  - (e) assemblage and going concern value.
- 20.9. *Valuers may* perform direct valuations of intangible *assets* where the value of the intangible *assets* is the *purpose* of the analysis or one part of the analysis. However, when valuing businesses, business interests, real property, and machinery and equipment, *valuers should* consider whether there are intangible *assets* associated with those *assets* and whether those directly or indirectly impact the *asset* being valued. For example, when valuing a hotel based on an income approach, the contribution to value of the hotel's brand *may* already be reflected in the profit generated by the hotel.
- 20.10. Intangible *asset* valuations are performed for a variety of *purposes*. It is the *valuer's* responsibility to understand the *purpose of a valuation* and whether intangible *assets should* be valued, whether separately or grouped with other *assets*. A non-exhaustive list of examples of circumstances that commonly include an intangible *asset* valuation component is provided below:
- (a) For financial reporting *purposes*, *valuations* of intangible *assets* are often required in connection with accounting for business combinations, *asset* acquisitions and sales, and impairment analysis.
  - (b) For tax reporting *purposes*, intangible *asset* valuations are frequently needed for transfer pricing analyses, estate and gift tax planning and reporting, and ad valorem taxation analyses.
  - (c) Intangible *assets may* be the subject of litigation, requiring valuation analysis in circumstances such as shareholder disputes, damage calculations and marital dissolutions (divorce).
  - (d) Other statutory or legal events *may* require the valuation of intangible *assets* such as compulsory purchases/eminent domain proceedings.
  - (e) *Valuers* are often asked to value intangible *assets* as part of general consulting, collateral lending and transactional support engagements.

### 30. Bases of Value

- 30.1. In accordance with IVS 104 Bases of Value, a *valuer must* select the appropriate basis(es) of value when valuing intangible *assets*.

- 30.2. Often, intangible asset valuations are performed using bases of value defined by entities/organisations other than the IVSC (some examples of which are mentioned in IVS 104 Bases of Value) and the *valuer must* understand and follow the regulation, case law, and other interpretive guidance related to those bases of value as of the valuation date.

#### 40. Valuation Approaches and Methods

- 40.1. The three valuation approaches described in IVS 105 Valuation Approaches can all be applied to the valuation of intangible assets.
- 40.2. When selecting an approach and method, in addition to the requirements of this standard, a *valuer must* follow the requirements of IVS 105 Valuation Approaches, including para 10.3.

#### 50. Market Approach

- 50.1. Under the market approach, the value of an intangible asset is determined by reference to market activity (for example, transactions involving identical or similar assets).
- 50.2. Transactions involving intangible assets frequently also include other assets, such as a business combination that includes intangible assets.
- 50.3. *Valuers must* comply with paras 20.2 and 20.3 of IVS 105 when determining whether to apply the market approach to the valuation of intangible assets. In addition, *valuers should* only apply the market approach to value intangible assets if both of the following criteria are met:
- (a) information is available on arm's length transactions involving identical or similar intangible assets on or near the valuation date, and
  - (b) sufficient information is available to allow the *valuer* to adjust for all *significant* differences between the subject intangible asset and those involved in the transactions.
- 50.4. The heterogeneous nature of intangible assets and the fact that intangible assets seldom transact separately from other 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.
- 50.5. Where evidence of either prices or valuation multiples is available, *valuers should* make adjustments to these to reflect differences between the subject asset and those involved in the transactions. 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. However, the need for *significant* qualitative adjustments *may* indicate that another approach would be more appropriate for the valuation.
- 50.6. Consistent with the above, examples of intangible assets for which the market approach is sometimes used include:
- (a) broadcast spectrum,

- (b) internet domain names, and
  - (c) taxi medallions.
- 50.7. The guideline transactions method is generally the only market approach method that can be applied to intangible assets.
- 50.8. In rare circumstances, a security sufficiently similar to a subject intangible asset *may* be publicly traded, allowing the use of the guideline public company method. One example of such securities is contingent value rights (CVRs) that are tied to the performance of a particular product or technology.

## **60. Income Approach**

- 60.1. 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 attributable to the intangible asset over its economic life.
- 60.2. *Valuers must* comply with paras 40.2 and 40.3 of IVS 105 *Valuation Approaches and Methods* when determining whether to apply the income approach to the valuation of intangible assets.
- 60.3. Income related to intangible assets is frequently included in the price paid for goods or a service. It *may* be challenging to separate the income related to the intangible asset from income related to other tangible and intangible assets. Many of the income approach methods are designed to separate the economic benefits associated with a subject intangible asset.
- 60.4. The income approach is the most common method applied to the valuation of intangible assets and is frequently used to value intangible assets including the following:
- (a) technology,
  - (b) customer-related intangibles (eg, backlog, contracts, relationships),
  - (c) tradenames/trademarks/brands,
  - (d) operating licenses (eg, franchise agreements, gaming licenses, broadcast spectrum), and
  - (e) non-competition agreements.

### ***Income Approach Methods***

- 60.5. There are many income approach methods. The following methods are discussed in this standard in more detail:
- (a) excess earnings method,
  - (b) relief-from-royalty method,
  - (c) premium profit method or with-and-without method,
  - (d) greenfield method, and
  - (e) distributor method.

**Excess Earnings Method**

- 60.6. The excess earnings method estimates 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 other *assets* required to generate the cash flows (“contributory *assets*”). It is often used for valuations where there is a requirement for the acquirer to allocate the overall price paid for a business between tangible *assets*, identifiable intangible *assets* and goodwill.
- 60.7. Contributory *assets* are *assets* that are used in conjunction with the subject intangible *asset* in the realisation of prospective cash flows associated with the subject intangible *asset*. *Assets* that do not contribute to the prospective cash flows associated with the subject intangible *asset* are not contributory *assets*.
- 60.8. The excess earnings method can be applied using several periods of forecasted cash flows (“multi-period excess earnings method” or “MPEEM”), a single period of forecasted cash flows (“single-period excess earnings method”) or by capitalising a single period of forecasted cash flows (“capitalised excess earnings method” or the “formula method”).
- 60.9. The capitalised excess earnings method or formula method is generally only appropriate if the intangible *asset* is operating in a steady state with stable growth/decay rates, constant profit margins and consistent contributory *asset* levels/charges.
- 60.10. As most intangible *assets* have economic lives exceeding one period, frequently follow non-linear growth/decay patterns and *may* require different levels of contributory *assets* over time, the MPEEM is the most commonly used excess earnings method as it offers the most flexibility and allows *valuers* to explicitly forecast changes in such inputs.
- 60.11. Whether applied in a single-period, multi-period or capitalised manner, the key steps in applying an excess earnings method are to:
- (a) forecast the amount and timing of future revenues driven by the subject intangible *asset* and related contributory *assets*,
  - (b) forecast the amount and timing of expenses that are required to generate the revenue from the subject intangible *asset* and related contributory *assets*,
  - (c) adjust the expenses to exclude those related to creation of new intangible *assets* that are not required to generate the forecasted revenue and expenses. Profit margins in the excess earnings method *may* be higher than profit margins for the overall business because the excess earnings method excludes investment in certain new intangible *assets*. For example:
    1. research and development expenditures related to development of new technology would not be required when valuing only existing technology, and
    2. marketing expenses related to obtaining new customers would not be required when valuing existing customer-related intangible *assets*.

- (d) identify the contributory *assets* that are needed to achieve the forecasted revenue and expenses. Contributory *assets* often include working capital, fixed *assets*, assembled workforce and identified intangible *assets* other than the subject intangible *asset*,
  - (e) determine the appropriate rate of return on each contributory *asset* based on an assessment of the risk associated with that *asset*. For example, low-risk *assets* like working capital will typically have a relatively lower required return. Contributory intangible *assets* and highly specialised machinery and equipment often require relatively higher rates of return,
  - (f) in each forecast period, deduct the required returns on contributory *assets* from the forecast profit to arrive at the excess earnings attributable to only the subject intangible *asset*,
  - (g) determine the appropriate discount rate for the subject intangible *asset* and present value or capitalise the excess earnings, and
  - (h) if appropriate for the *purpose of the valuation* (see paras 110.1-110.4), calculate and add the tax amortisation benefit (TAB) for the subject intangible *asset*.
- 60.12. Contributory *asset* charges (CACs) *should* be made for all the current and future tangible, intangible and financial *assets* that contribute to the generation of the cash flow, and if an *asset* for which a CAC is required is involved in more than one line of business, its CAC *should* be allocated to the different lines of business involved.
- 60.13. The determination of whether a CAC for elements of goodwill is appropriate *should* be based on an assessment of the relevant facts and circumstances of the situation, and the *valuer should* not mechanically apply CACs or alternative adjustments for elements of goodwill if the circumstances do not warrant such a charge. Assembled workforce, as it is quantifiable, is typically the only element of goodwill for which a CAC *should* be taken. Accordingly, *valuers must* ensure they have a strong basis for applying CACs for any elements of goodwill other than assembled workforce.
- 60.14. CACs are generally computed on an after-tax basis as a fair return on the value of the contributory *asset*, and in some cases a return of the contributory *asset* is also deducted. The appropriate return on a contributory *asset* is the investment return a typical *participant* would require on the *asset*. The return of a contributory *asset* is a recovery of the initial investment in the *asset*. There *should* be no difference in value regardless of whether CACs are computed on a pre-tax or after-tax basis.
- 60.15. If the contributory *asset* is not wasting in nature, like working capital, only a fair return on the *asset* is required.
- 60.16. For contributory intangible *assets* that were valued under a relief-from-royalty method, the CAC *should* be equal to the royalty (generally adjusted to an after-tax royalty rate).



60.17. The excess earnings method *should* be applied only to a single intangible asset for any given stream of revenue and income (generally the primary or most important intangible asset). For example, in valuing the intangible assets of a company utilising both technology and a tradename in delivering a product or service (ie, the revenue associated with the technology and the tradename is the same), the excess earnings method *should* only be used to value one of the intangible assets and an alternative method *should* be used for the other asset. However, if the company had multiple product lines, each using a different technology and each generating distinct revenue and profit, the excess earnings method *may* be applied in the valuation of the multiple different technologies.

#### **Relief-from-Royalty Method**

60.18. 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. Conceptually, the method *may* also be viewed as a discounted cash flow method applied to the cash flow that the owner of the intangible asset could receive through licensing the intangible asset to third parties.

60.19. The key steps in applying a relief-from-royalty method are to:

- (a) develop projections associated with the intangible asset being valued for the life of the subject intangible asset. The most common metric projected is revenue, as most royalties are paid as a percentage of revenue. However, other metrics such as a per-unit royalty *may* be appropriate in certain valuations,
- (b) develop a royalty rate for the subject intangible asset. 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,
- (c) apply the selected royalty rate to the projections to calculate the royalty payments avoided by owning the intangible asset,
- (d) estimate any additional expenses for which a licensee of the subject asset would be responsible. This can include upfront payments required by some licensors. A royalty rate *should* be analysed to determine whether it assumes expenses (such as maintenance, marketing and advertising) are the responsibility of the licensor or the licensee. A royalty rate that is "gross" would consider all responsibilities and expenses associated with ownership of a licensed asset to reside with the licensor, while a royalty that is "net" would consider some or all responsibilities and expenses associated with the licensed asset to reside with the licensee. Depending on whether the royalty is "gross" or "net", the valuation *should* exclude or include, respectively, a deduction for expenses such as maintenance, marketing or advertising expenses related to the hypothetically licensed asset.

- (e) if the hypothetical costs and royalty payments would be tax deductible, it *may* be appropriate to apply the appropriate tax rate to determine the after-tax savings associated with ownership of the intangible asset. However, for certain *purposes* (such as transfer pricing), the effects of taxes are generally not considered in the valuation and this step *should* be skipped,
- (f) determine the appropriate discount rate for the subject intangible asset and present value or capitalise the savings associated with ownership of the intangible asset, and
- (g) if appropriate for the *purpose of the valuation* (see paras 110.1-110.4), calculate and add the TAB for the subject intangible asset.

60.20. Whether a royalty rate is based on market transactions or a profit split method (or both), its selection *should* consider the characteristics of the subject intangible asset and the environment in which it is utilised. The consideration of those characteristics form the basis for selection of a royalty rate within a range of observed transactions and/or the range of profit available to the subject intangible asset in a profit split. Factors that *should* be considered include the following:

- (a) Competitive environment: The size of the market for the intangible asset, the availability of realistic alternatives, the number of competitors, barriers to entry and presence (or absence) of switching costs.
- (b) Importance of the subject intangible to the owner: Whether the subject asset is a key factor of differentiation from competitors, the importance it plays in the owner's marketing strategy, its relative importance compared with other tangible and intangible assets, and the amount the owner spends on creation, upkeep and improvement of the subject asset.
- (c) Life cycle of the subject intangible: The expected economic life of the subject asset and any risks of the subject intangible becoming obsolete.

60.21. When selecting a royalty rate, a *valuer should* also consider the following:

- (a) When entering a licence arrangement, the royalty rate *participants* would be willing to pay depends on their profit levels and the relative contribution of the licensed intangible asset to that profit. For example, a manufacturer of consumer products would not license a tradename at a royalty rate that leads to the manufacturer realising a lower profit selling branded products compared with selling generic products.
- (b) When considering observed royalty transactions, a *valuer should* understand the specific rights transferred to the licensee and any limitations. For example, royalty agreements *may* include *significant* restrictions on the use of a licensed intangible asset such as a restriction to a particular geographic area or for a product. In addition, the *valuer should* understand how the payments under the licensing agreement are structured, including whether there are upfront payments, milestone payments, puts/calls to acquire the licensed property outright, etc.

**With-and-Without Method**

- 60.22. The with-and-without method indicates the value of an intangible asset by comparing two scenarios: one in which the business uses the subject intangible asset and one in which the business does not use the subject intangible asset (but all other factors are kept constant).
- 60.23. The comparison of the two scenarios can be done in two ways:
- (a) calculating the value of the business under each scenario with the difference in the business values being the value of the subject intangible asset, and
  - (b) calculating, for each future period, the difference between the profits in the two scenarios. The present value of those amounts is then used to reach the value of the subject intangible asset.
- 60.24. In theory, either method *should* reach a similar value for the intangible asset provided the *valuer* considers not only the impact on the entity's profit, but additional factors such as differences between the two scenarios in working capital needs and capital expenditures.
- 60.25. The with-and-without method is frequently used in the valuation of non-competition agreements but *may* be appropriate in the valuation of other intangible assets in certain circumstances.
- 60.26. The key steps in applying the with-and-without method are to:
- (a) prepare projections of revenue, expenses, capital expenditures and working capital needs for the business assuming the use of all of the assets of the business including the subject intangible asset. These are the cash flows in the "with" scenario,
  - (b) use an appropriate discount rate to present value the future cash flows in the "with" scenario, and/or calculate the value of the business in the "with" scenario,
  - (c) prepare projections of revenue, expenses, capital expenditures and working capital needs for the business assuming the use of all of the assets of the business except the subject intangible asset. These are the cash flows in the "without" scenario,
  - (d) use an appropriate discount rate for the business, present value the future cash flows in the "with" scenario and/or calculate the value of the business in the "with" scenario,
  - (e) deduct the present value of cash flows or the value of the business in the "without" scenario from the present value of cash flows or value of the business in the "with" scenario, and
  - (f) if appropriate for the *purpose of the valuation* (see paras 110.1-110.4), calculate and add the TAB for the subject intangible asset.
- 60.27. As an additional step, the difference between the two scenarios *may* need to be probability-*weighted*. For example, when valuing a non-competition agreement, the individual or business subject to the agreement *may* choose not to compete, even if the agreement were not in place.

60.28. The differences in value between the two scenarios *should* be reflected solely in the cash flow projections rather than by using different discount rates in the two scenarios.

**Greenfield Method**

60.29. Under the greenfield method, the value of the subject intangible is determined using cash flow projections that assume the only *asset* of the business at the valuation date is the subject intangible. All other tangible and intangible *assets must* be bought, built or rented.

60.30. The greenfield method is conceptually similar to the excess earnings method. However, instead of subtracting contributory *asset* charges from the cash flow to reflect the contribution of contributory *assets*, the greenfield method assumes that the owner of the subject *asset* would have to build, buy or rent the contributory *assets*. When building or buying the contributory *assets*, the cost of a replacement *asset* of equivalent utility is used rather than a reproduction cost.

60.31. The greenfield method is often used to estimate the value of "enabling" intangible *assets* such as franchise agreements and broadcast spectrum.

60.32. The key steps in applying the greenfield method are to:

- (a) prepare projections of revenue, expenses, capital expenditures and working capital needs for the business assuming the subject intangible *asset* is the only *asset* owned by the subject business at the valuation date, including the time period needed to "ramp up" to stabilised levels,
- (b) estimate the timing and amount of expenditures related to the acquisition, creation or rental of all other *assets* needed to operate the subject business,
- (c) using an appropriate discount rate for the business, present value the future cash flows to determine the value of the subject business with only the subject intangible in place, and
- (d) if appropriate for the *purpose of the valuation* (see paras 110.1-110.4), calculate and add the TAB for the subject intangible *asset*.

**Distributor Method**

60.33. The distributor method, sometimes referred to as the disaggregated method, is a variation of the multi-period excess earnings method sometimes used to value customer-related intangible *assets*. The underlying theory of the distributor method is that businesses that are comprised of various functions are expected to generate profits associated with each function. As distributors generally only perform functions related to distribution of products to customers rather than development of intellectual property or manufacturing, information on profit margins earned by distributors is used to estimate the excess earnings attributable to customer-related intangible *assets*.

60.34. The distributor method is appropriate to value customer-related intangible *assets* when another intangible *asset* (for example, technology or a brand) is deemed to be the primary or most *significant* intangible *asset* and is valued under a multi-period excess earnings method.

60.35. The key steps in applying the distributor method are to:

- (a) prepare projections of revenue associated with existing customer relationships. This *should* reflect expected growth in revenue from existing customers as well as the effects of customer attrition,
- (b) identify comparable distributors that have customer relationships similar to the subject business and calculate the profit margins achieved by those distributors,
- (c) apply the distributor profit margin to the projected revenue,
- (d) identify the contributory *assets* related to performing a distribution function that are needed to achieve the forecast revenue and expenses. Generally distributor contributory *assets* include working capital, fixed *assets* and workforce. However, distributors seldom require other *assets* such as trademarks or technology. The level of required contributory *assets should* also be consistent with *participants* performing only a distribution function,
- (e) determine the appropriate rate of return on each contributory *asset* based on an assessment of the risk associated with that *asset*,
- (f) in each forecast period, deduct the required returns on contributory *assets* from the forecast distributor profit to arrive at the excess earnings attributable to only the subject intangible *asset*,
- (g) determine the appropriate discount rate for the subject intangible *asset* and present value the excess earnings, and
- (h) if appropriate for the *purpose of the valuation* (see paras 110.1-110.4), calculate and add the TAB for the subject intangible *asset*.

## 70. Cost Approach

- 70.1. Under the cost approach, the value of an intangible *asset* is determined based on the replacement cost of a similar *asset* or an *asset* providing similar service potential or utility.
- 70.2. *Valuers must* comply with paras 60.2 and 60.3 of IVS 105 *Valuation Approaches and Methods* when determining whether to apply the cost approach to the valuation of intangible *assets*.
- 70.3. Consistent with these criteria, the cost approach is commonly used for intangible *assets* such as the following:
  - (a) acquired third-party software,
  - (b) internally-developed and internally-used, non-marketable software, and
  - (c) assembled workforce.
- 70.4. The cost approach *may* be used when no other approach is able to be applied; however, a *valuer should* attempt to identify an alternative method before applying the cost approach in situations where the subject *asset* does not meet the criteria in paras 60.2 and 60.3 of IVS 105 *Valuation Approaches and Methods*.

- 70.5. There are broadly two main methods that fall under the cost approach: replacement cost and reproduction cost. However, many intangible assets do not have physical form that can be reproduced and assets such as software, which can be reproduced, generally derive value from their function/utility rather than their exact lines of code. As such, the replacement cost is most commonly applied to the valuation of intangible assets.
- 70.6. The replacement cost method assumes that a *participant* would pay no more for the *asset* than the cost that would be incurred to replace the *asset* with a substitute of comparable utility or functionality.
- 70.7. *Valuers should* consider the following when applying the replacement cost method:
- (a) the direct and indirect costs of replacing the utility of the *asset*, including labour, materials and overhead,
  - (b) whether the subject intangible *asset* is subject to obsolescence. While intangible assets do not become functionally or physically obsolete, they can be subject to economic obsolescence,
  - (c) whether it is appropriate to include a profit mark-up on the included costs. An *asset* acquired from a third party would presumably reflect their costs associated with creating the *asset* as well as some form of profit to provide a return on investment. As such, under bases of value (see IVS 104 Bases of Value) that assume a hypothetical transaction, it *may* be appropriate to include an assumed profit mark-up on costs. As noted in IVS 105 *Valuation Approaches and Methods*, costs developed based on estimates from third parties would be presumed to already reflect a profit mark-up, and
  - (d) opportunity costs *may* also be included, which reflect costs associated with not having the subject intangible *asset* in place for some period of time during its creation.

## 80. Special Considerations for Intangible Assets

- 80.1. The following sections address a non-exhaustive list of topics relevant to the valuation of intangible assets.
- (a) Discount Rates/Rates of Return for Intangible Assets (section 90).
  - (b) Intangible Asset Economic Lives (section 100).
  - (c) Tax Amortisation Benefit (section 110).

## 90. Discount Rates/Rates of Return for Intangible Assets

- 90.1. Selecting discount rates for intangible assets can be challenging as observable market evidence of discount rates for intangible assets is rare. The selection of a discount rate for an intangible asset generally requires *significant* professional judgment.
- 90.2. In selecting a discount rate for an intangible asset, *valuers should* perform an assessment of the risks associated with the subject intangible asset and consider observable discount rate benchmarks.

- 90.3. When assessing the risks associated with an intangible asset, a *valuer should* consider factors including the following:
- (a) intangible assets often have higher risk than tangible assets,
  - (b) if an intangible asset is highly specialised to its current use, it *may* have higher risk than assets with multiple potential uses,
  - (c) single intangible assets *may* have more risk than groups of assets (or businesses),
  - (d) intangible assets used in risky (sometimes referred to as non-routine) functions *may* have higher risk than intangible assets used in more low-risk or routine activities. For example, intangible assets used in research and development activities *may* be higher risk than those used in delivering existing products or services,
  - (e) the life of the asset. Similar to other investments, intangible assets with longer lives are often considered to have higher risk, all else being equal,
  - (f) intangible assets with more readily estimable cash flow streams, such as backlog, *may* have lower risk than similar intangible assets with less estimable cash flows, such as customer relationships.
- 90.4. Discount rate benchmarks are rates that are observable based on market evidence or observed transactions. The following are some of the benchmark rates that a *valuer should* consider:
- (a) risk-free rates with similar maturities to the life of the subject intangible asset,
  - (b) cost of debt or borrowing rates with maturities similar to the life of the subject intangible asset,
  - (c) cost of equity or equity rates or return for *participants* for the subject intangible asset,
  - (d) *weighted* average cost of capital (WACC) of *participants* for the subject intangible asset or of the company owning/using the subject intangible asset,
  - (e) in contexts involving a recent business acquisition including the subject intangible asset, the Internal Rate of Return (IRR) for the transaction *should* be considered, and
  - (f) in contexts involving a valuation of all assets of a business, the *valuer should* perform a *weighted* average return on assets (WARA) analysis to confirm reasonableness of selected discount rates.

## 100. Intangible Asset Economic Lives

- 100.1. An important consideration in the valuation of an intangible asset, particularly under the income approach, is the economic life of the asset. This *may* be a finite period limited by legal, technological, functional or economic factors; other assets *may* have an indefinite life. The economic life of an intangible asset is a different concept than the remaining useful life for accounting or tax purposes.



- 100.2. Legal, technological, functional and economic factors *must* be considered individually and together in making an assessment of the economic life. For example, a pharmaceutical technology protected by a patent *may* have a remaining legal life of five years before expiry of the patent, but a competitor drug with improved efficacy *may* be expected to reach the market in three years. This might cause the economic life of the patent to be assessed as only three years. In contrast, the expected economic life of the technology could extend beyond the life of the patent if the knowhow associated with the technology would have value in production of a generic drug beyond the expiration of the patent.
- 100.3. In estimating the economic life of an intangible *asset*, a *valuer should* also consider the pattern of use or replacement. Certain intangible *assets may* be abruptly replaced when a new, better or cheaper alternative becomes available, while others *may* be replaced slowly over time, such as when a software developer releases a new version of software every year but only replaces a portion of the existing code with each new release.
- 100.4. For customer-related intangibles, attrition is a key factor in estimating an economic life as well as the cash flows used to value the customer-related intangibles. Attrition applied in the valuation of intangible *assets* is a quantification of expectations regarding future losses of customers. While it is a forward-looking estimate, attrition is often based on historical observations of attrition.
- 100.5. There are a number of ways to measure and apply historical attrition:
- (a) a constant rate of loss (as a percentage of prior year balance) over the life of the customer relationships *may* be assumed if customer loss does not appear to be dependent on age of the customer relationship,
  - (b) a variable rate of loss *may* be used over the life of the customer relationships if customer loss is dependent on age of the customer relationship. In such circumstances, generally younger/new customers are lost at a higher rate than older, more established customer relationships,
  - (c) attrition *may* be measured based on either revenue or number of customers/customer count as appropriate, based on the characteristics of the customer group,
  - (d) customers *may* need to be segregated into different groups. For example, a company that sells products to distributors and retailers *may* experience different attrition rates for each group. Customers *may* also be segregated based on other factors such as geography, size of customer and type of product or service purchased, and
  - (e) the period used to measure attrition *may* vary depending on circumstances. For example, for a business with monthly subscribers, one month without revenue from a particular customer would indicate a loss of that customer. In contrast, for larger industrial products, a customer might not be considered "lost" unless there have been no sales to that customer for a year or more.



- 100.6. The application of any attrition factor *should* be consistent with the way attrition was measured. Correct application of attrition factor in first projection year (and therefore all subsequent years) *must* be consistent with form of measurement.
- (a) If attrition is measured based on the number of customers at the beginning-of-period versus end-of-period (typically a year), the attrition factor *should* be applied using a “mid-period” convention for the first projection year (as it is usually assumed that customers were lost throughout the year). For example, if attrition is measured by looking at the number of customers at the beginning of the year (100) versus the number remaining at the end of the year (90), on average the company had 95 customers during that year, assuming they were lost evenly throughout the year. Although the attrition rate could be described as 10%, only half of that *should* be applied in the first year.
  - (b) If attrition is measured by analysing year-over-year revenue or customer count, the resulting attrition factor *should* generally be applied without a mid-period adjustment. For example, if attrition is measured by looking at the number of customers that generated revenue in Year 1 (100) versus the number of those same customers that had revenue in Year 2 (90), application would be different even though the attrition rate could again be described as 10%.
- 100.7. Revenue-based attrition *may* include growth in revenue from existing customers unless adjustments are made. It is generally a best practice to make adjustments to separate growth and attrition in measurement and application.
- 100.8. It is a best practice for *valuers* to input historical revenue into the model being used and check how closely it predicts actual revenue from existing customers in subsequent years. If attrition has been measured and applied appropriately, the model *should* be reasonably accurate. For example, if estimates of future attrition were developed based on historical attrition observed from 20X0 through 20X5, a *valuer should* input the 20X0 customer revenue into the model and check whether it accurately predicts the revenue achieved from existing customers in 20X1, 20X2, etc.

## 110. Tax Amortisation Benefit (TAB)

- 110.1. In many tax *jurisdictions*, intangible assets can be amortised for tax purposes, reducing a taxpayer’s tax burden and effectively increasing cash flows. Depending on the *purpose of a valuation* and the *valuation method* used, it *may* be appropriate to include the value of TAB in the *value* of the intangible.
- 110.2. If the market or cost approach is used to value an intangible asset, the price paid to create or purchase the asset would already reflect the ability to amortise the asset. However, in the income approach, a TAB needs to be explicitly calculated and included, if appropriate.
- 110.3. For some *valuation purposes*, such as financial reporting, the appropriate basis of value assumes a hypothetical sale of the subject intangible asset. Generally, for those *purposes*, a TAB *should* be included when the income approach is used because a typical *participant* would be able to amortise

an intangible *asset* acquired in such a hypothetical transaction. For other *valuation purposes*, the assumed transaction might be of a business or group of *assets*. For those bases of value, it *may* be appropriate to include a TAB only if the transaction would result in a step-up in basis for the intangible *assets*.

- 110.4. There is some diversity in practice related to the appropriate discount rate to be used in calculating a TAB. *Valuers may* use either of the following:
- (a) a discount rate appropriate for a business utilising the subject *asset*, such as a *weighted* average cost of capital. Proponents of this view believe that, since amortisation can be used to offset the taxes on any income produced by the business, a discount rate appropriate for the business as a whole *should* be used, or
  - (b) a discount rate appropriate for the subject *asset* (ie, the one used in the valuation of the *asset*). Proponents of this view believe that the valuation *should* not assume the owner of the subject *asset* has operations and income separate from the subject *asset* and that the discount rate used in the TAB calculation *should* be the same as that used in the valuation of the subject *asset*.

## IVS 300 Plant and Equipment

Contents	Paragraphs
Overview	10
Introduction	20
Bases of Value	30
Valuation Approaches and Methods	40
Market Approach	50
Income Approach	60
Cost Approach	70
Special Considerations for Plant and Equipment	80
Financing Arrangements	90

### 10. Overview

- 10.1. The principles contained in the General Standards apply to valuations of plant and equipment. This standard only includes modifications, additional principles or specific examples of how the General Standards apply for valuations to which this standard applies.

### 20. Introduction

- 20.1. Items of plant and equipment (which *may* sometimes be categorised as a type of personal property) are tangible *assets* that are usually held by an entity for use in the manufacturing/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.
- 20.2. For lease of machinery and equipment, the right to use an item of machinery and equipment (such as a right arising from a lease) would also follow the guidance of this standard. It *must* also be noted that the “right to use” an *asset* could have a different life span than the service life (that takes into consideration of both preventive and predictive maintenance) of the underlying machinery and equipment itself and, in such circumstances, the service life span *must* be stated.
- 20.3. *Assets* for which the highest and best use is “in use” as part of a group of *assets must* be valued using consistent assumptions. Unless the *assets* belonging to the sub-systems *may* reasonably be separated independently from its main system, then the sub-systems *may* be valued separately, having consistent assumptions within the sub-systems. This will also cascade down to sub-sub-systems and so on.
- 20.4. 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. When there is an intangible asset component, the *valuer should* also follow IVS 210 Intangible Assets.

- 20.5. A valuation of plant and equipment will normally require consideration of a range of factors relating to the *asset* itself, its environment and physical, functional and economic potential. Therefore, all plant and equipment *valuers should* normally inspect the subject *assets* to ascertain the condition of the plant and also to determine if the information provided to them is usable and related to the subject *assets* being valued. Examples of factors that *may* need to be considered under each of these headings include the following:

(a) *Asset-related*:

1. the *asset's* technical specification,
2. the remaining useful, economic or effective life, considering both preventive and predictive maintenance,
3. the *asset's* condition, including maintenance history,
4. any functional, physical and technological obsolescence,
5. if the *asset* is not valued in its current location, the costs of decommissioning and removal, and any costs associated with the *asset's* existing in-place location, such as installation and re-commissioning of *assets* to its optimum status,
6. for machinery and equipment that are used for rental *purposes*, the lease renewal options and other end-of-lease possibilities,
7. 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,
8. additional costs associated with additional equipment, transport, installation and commissioning, etc, and
9. in cases where the historical costs are not available for the machinery and equipment that *may* reside within a plant during a construction, the *valuer may* take references from the Engineering, Procurement, Construction ("EPC") contract.

(b) *Environment-related*:

1. the location in relation to the source of raw material and market for the product. The suitability of a location *may* also have a limited life, eg, where raw materials are finite or where demand is transitory,
2. the impact of any environmental or other legislation that either restricts utilisation or imposes additional operating or decommissioning costs,
3. radioactive substances that *may* be in certain machinery and equipment have a severe impact if not used or disposed of

appropriately. This will have a major impact on expense consideration and the environment,

4. toxic wastes which *may* be chemical in the form of a solid, liquid or gaseous state *must* be professionally stored or disposed of. This is critical for all industrial manufacturing, and
  5. licences to operate certain machines in certain countries *may* be restricted.
- (c) Economic-related:
1. the actual or potential profitability of the *asset* based on comparison of operating costs with earnings or potential earnings (see IVS 200 Business and Business Interests),
  2. the demand for the product manufactured by the plant with regard to both macro- and micro-economic factors could impact on demand, and
  3. the potential for the *asset* to be put to a more valuable use than the current use (ie, highest and best use).

20.6. Valuations of plant and equipment *should* reflect the impact of all forms of obsolescence on value.

20.7. To comply with the requirement to identify the *asset* or liability to be valued in IVS 101 *Scope of Work*, para 20.3.(d) to the extent it impacts on value, consideration *must* be given to the degree to which the *asset* is attached to, or integrated with, other *assets*. For example:

- (a) *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,
- (b) an individual machine *may* be part of an integrated production line where its functionality is dependent upon other *assets*,
- (c) an *asset may* be considered to be classified as a component of the real property (eg, a Heating, Ventilation and Air Conditioning System (HVAC)).

In such cases, it will be necessary to clearly define what is to be included or excluded from the valuation. Any special assumptions relating to the availability of any complementary *assets must* also be stated (see also para 20.8).

20.8. 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 and equipment 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 *must* 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.

- 20.9. Because of the diverse nature and transportability of many items of plant and equipment, additional assumptions will normally be required to describe the situation and circumstances in which the *assets* are valued. In order to comply with IVS 101 *Scope of Work*, para 20.3.(k) these *must* be considered and included in the scope of work. Examples of assumptions that *may* be appropriate in different circumstances include:
- (a) that the plant and equipment *assets* are valued as a whole, in place and as part of an operating business,
  - (b) that the plant and equipment *assets* are valued as a whole, in place but on the assumption that the business is not yet in production,
  - (c) that the plant and equipment *assets* are valued as a whole, in place but on the assumption that the business is closed,
  - (d) that the plant and equipment *assets* are valued as a whole, in place but on the assumption that it is a forced sale (See IVS 104 Bases of Value),
  - (e) that the plant and equipment *assets* are valued as individual items for removal from their current location.
- 20.10. 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.
- 20.11. In addition to the minimum requirements in IVS 103 Reporting, a valuation report on plant and equipment *must* include appropriate references to matters addressed in the scope of work. The report *must* also include comment on the effect on the reported value of any associated tangible or intangible *assets* excluded from the actual or assumed transaction scenario, eg, operating software for a machine or a continued right to occupy the land on which the item is situated.
- 20.12. Valuations of plant and equipment are often required for different *purposes* including financial reporting, leasing, secured lending, disposal, taxation, litigation and insolvency proceedings.

### **30. Bases of Value**

- 30.1. In accordance with IVS 104 Bases of Value, a *valuer must* select the appropriate basis(es) of value when valuing plant and equipment.
- 30.2. Using the appropriate basis(es) of value and associated premise of value (see IVS 104 Bases of Value, sections 140-170) is particularly crucial in the valuation of plant and equipment because differences in value can be pronounced, depending on whether an item of plant and equipment is valued under an “in use” premise, orderly liquidation or forced liquidation (see IVS 104 Bases of Value, para 80.1). The value of most plant and equipment is particularly sensitive to different premises of value.
- 30.3. An example of forced liquidation conditions 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. 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 and any diminution in value due to moving the item from its working location.

#### 40. Valuation Approaches and Methods

- 40.1. The three principal valuation approaches described in the IVS *may* all be applied to the valuation of plant and equipment *assets* depending on the nature of the *assets*, the information available, and the facts and circumstances surrounding the valuation.

#### 50. Market Approach

- 50.1. 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 *may* be sufficient data of recent sales of similar *assets*. However, many types of plant and equipment are specialised and where direct sales evidence for such items will not be available, care *must* be exercised in offering an income or cost approach opinion of value when available market data is poor or non-existent. In such circumstances it *may* be appropriate to adopt either the income approach or the cost approach to the valuation.

#### 60. Income Approach

- 60.1. 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. 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; however, it can be utilised in assessing the existence and quantum of economic obsolescence for an *asset* or *asset* group.
- 60.2. When an income approach is used to value plant and equipment, the valuation *must* consider the cash flows expected to be generated over the life of the *asset(s)* as well as the value of the *asset* at the end of its life. Care *must* be exercised when plant and equipment is valued on an income approach to ensure that elements of value relating to intangible *assets*, goodwill and other contributory *assets* is excluded (see IVS 210 Intangible *Assets*).

#### 70. Cost Approach

- 70.1. The cost approach is commonly adopted for plant and equipment, particularly in the case of individual *assets* that are specialised or special-use facilities. The first step is to estimate the cost to a market *participant* of replacing the subject *asset* by reference to the lower of either reproduction or replacement cost. 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*. After concluding on a replacement cost, the value *should* be adjusted to reflect the impact on value of physical, functional, technological and economic obsolescence on value. In any event, adjustments made to any particular replacement cost *should* be designed to produce the same cost as the modern equivalent *asset* from an output and utility point of view.

- 70.2. An entity's actual costs incurred in the acquisition or construction of an *asset* *may* be appropriate for use as the replacement cost of an *asset* under certain circumstances. However, prior to using such historical cost information, the *valuer* *should* consider the following:
- (a) Timing of the historical expenditures: An entity's actual costs *may* not be relevant, or *may* need to be adjusted for inflation/indexation to an equivalent as of the valuation date, if they were not incurred recently due to changes in market prices, inflation/deflation or other factors.
  - (b) The basis of value: Care *must* be taken when adopting a particular market *participant's* own costings or profit margins, as they *may* not represent what typical market *participants* might have paid. The *valuer* *must* also consider the possibility that the entity's costs incurred *may* not be historical in nature due to prior purchase accounting or the purchase of used plant and equipment *assets*. In any case, historical costs *must* be trended using appropriate indices.
  - (c) Specific costs included: A *valuer* *must* consider all *significant* costs that have been included and whether those costs contribute to the value of the *asset* and for some bases of value, some amount of profit margin on costs incurred *may* be appropriate.
  - (d) Non-market components: Any costs, discounts or rebates that would not be incurred by, or available to, typical market *participants* *should* be excluded.
- 70.3. Having established the replacement cost, deductions *must* be made to reflect the physical, functional, technological and economic obsolescence as applicable (see IVS 105 *Valuation Approaches and Methods*, section 80).

#### **Cost-to-Capacity Method**

- 70.4. Under the cost-to-capacity method, the replacement cost of an *asset* with an actual or required capacity can be determined by reference to the cost of a similar *asset* with a different capacity.
- 70.5. The cost-to-capacity method is generally used in one of two ways:
- (a) to estimate the replacement cost for an *asset* or *assets* with one capacity where the replacement costs of an *asset* or *assets* with a different capacity are known (such as when the capacity of two subject *assets* could be replaced by a single *asset* with a known cost), or
  - (b) to estimate the replacement cost for a modern equivalent *asset* with capacity that matches foreseeable demand where the subject *asset* has excess capacity (as a means of measuring the penalty for the lack of utility to be applied as part of an economic obsolescence adjustment).



- 70.6. This method *may* only be used as a check method unless there is an existence of an exact comparison plant of the same designed capacity that resides within the same geographical area.
- 70.7. It is noted that the relationship between cost and capacity is often not linear, so some form of exponential adjustment *may* also be required.

## **80. Special Considerations for Plant and Equipment**

- 80.1. The following section Financing Arrangements addresses a non-exhaustive list of topics relevant to the valuation of plant and equipment.

## **90. Financing Arrangements**

- 90.1. Generally, the value of an *asset* is independent of how it is financed. However, in some circumstances the way items of plant and equipment are financed and the stability of that financing *may* need to be considered in valuation.
- 90.2. An item of plant and equipment *may* be subject to a leasing or 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 to the extent unusual/excessive for the industry. 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*.
- 90.3. Items of plant and equipment that are subject to operating leases are the property of third parties and are therefore not included in a valuation of the *assets* of the lessee, subject to the lease meeting certain conditions. However, such *assets may* need to be recorded as their presence *may* impact on the value of owned *assets* used in association. In any event, prior to undertaking a valuation, the *valuer should* establish (in conjunction with client and/or advisors) whether *assets* are subject to operating lease, finance lease or loan, or other secured lending. The conclusion on this regard and wider *purpose of the valuation* will then dictate the appropriate basis and valuation methodology.

## IVS 400 Real Property Interests

Contents	Paragraphs
Overview	10
Introduction	20
Bases of Value	30
Valuation Approaches and Methods	40
Market Approach	50
Income Approach	60
Cost Approach	70
Special Considerations for Real Property Interests	80
Hierarchy of Interests	90
Rent	100

### 10. Overview

- 10.1. The principles contained in the General Standards apply to valuations of real property interests. This standard contains additional requirements for valuations of real property interests.

### 20. Introduction

- 20.1. Property interests are normally defined by state or the law of individual *jurisdictions* and are often regulated by national or local legislation. Before undertaking a valuation of a real property interest, a *valuer must* understand the relevant legal framework that affects the interest being valued.
- 20.2. A real property interest is a right of ownership, control, use or occupation of land and buildings. There are three main 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 or other legally enforceable constraints,
  - (b) a subordinate interest that normally 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, and/or
  - (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.
- 20.3. Intangible *assets* fall outside the classification of real property *assets*. However, an intangible *asset may* be associated with, and have a material impact on, the value of real property *assets*. It is therefore essential to be clear in the scope of work precisely what the valuation assignment is to include or exclude. For example, the valuation of a hotel can be inextricably linked to the hotel brand. In such cases, the valuation process will involve consideration of the inclusion of intangible *assets* and their impact on the

valuation of the real property and plant and equipment *assets*. When there is an intangible *asset* component, the *valuer should* also follow IVS 210 Intangible *Assets*.

- 20.4. Although different words and terms are used to describe these types of real property interest in different *jurisdictions*, 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. 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 legal interest rather than to the physical land and buildings.
- 20.5. To comply with the requirement to identify the *asset* to be valued in IVS 101 *Scope of Work*, para 20.3.(d) the following matters *must* be included:
- (a) a description of the real property interest to be valued, and
  - (b) identification of any superior or subordinate interests that affect the interest to be valued.
- 20.6. 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 *Scope of Work*, para 20.3.(j) and IVS 102 Investigations and Compliance, the following matters *must* be considered:
- (a) the evidence required to verify the real property interest and any relevant related interests,
  - (b) the extent of any inspection,
  - (c) responsibility for information on the site area and any building floor areas,
  - (d) responsibility for confirming the specification and condition of any building,
  - (e) the extent of investigation into the nature, specification and adequacy of services,
  - (f) the existence of any information on ground and foundation conditions,
  - (g) responsibility for the identification of actual or potential environmental risks,
  - (h) legal permissions or restrictions on the use of the property and any buildings, as well as any expected or potential changes to legal permissions and restrictions.
- 20.7. Typical examples of special assumptions that *may* need to be agreed and confirmed in order to comply with IVS 101 *Scope of Work*, para 20.3. (k) include:
- (a) that a defined physical change had occurred, eg, a proposed building is valued as if complete at the valuation date,

- (b) 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,
- (c) that the interest is being valued without taking into account other existing interests, and
- (d) that the property is free from contamination or other environmental risks.

20.8. Valuations of real property interests are often required for different *purposes* including secured lending, sales and purchases, taxation, litigation, compensation, insolvency proceedings and financial reporting.

### 30. Bases of Value

- 30.1. In accordance with IVS 104 Bases of Value, a *valuer must* select the appropriate basis(es) of value when valuing real property interests.
- 30.2. Under most bases of value, a *valuer must* consider the highest and best use of the real property, which *may* differ from its current use (see IVS 104 Bases of Value, para 30.3). This assessment is particularly important to real property interests which can be changed from one use to another or that have development potential.

### 40. Valuation Approaches and Methods

- 40.1. The three valuation approaches described in the IVS 105 *Valuation Approaches and Methods* can all be applicable for the valuation of a real property interest.
- 40.2. When selecting an approach and method, in addition to the requirements of this standard, a *valuer must* follow the requirements of IVS 105 *Valuation Approaches and Methods*, including para 10.3 and 10.4.

### 50. Market Approach

- 50.1. Property interests are generally heterogeneous (ie, with different characteristics). Even if the land and buildings 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.
- 50.2. In order to compare the subject of the valuation with the price of other real property interests, *valuers should* adopt generally accepted and appropriate units of comparison that are considered by *participants*, dependent upon the type of *asset* being valued. Units of comparison that are commonly used include:
  - (a) price per square metre (or per square foot) of a building or per hectare for land,
  - (b) price per room, and
  - (c) price per unit of output, eg, crop yields.
- 50.3. 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.

- 50.4. 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 in accordance with IVS 105 *Valuation Approaches and Methods*, para 30.8. Specific differences that *should* be considered in valuing real property interests include, but are not limited to:
- (a) the type of interest providing the price evidence and the type of interest being valued,
  - (b) the respective locations,
  - (c) the respective quality of the land or the age and specification of the buildings,
  - (d) the permitted use or zoning at each property,
  - (e) the circumstances under which the price was determined and the basis of value required,
  - (f) the effective date of the price evidence and the valuation date, and
  - (g) market conditions at the time of the relevant transactions and how they differ from conditions at the valuation date.

## 60. Income Approach

- 60.1. 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 (see paras 90.1-90.3); 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.
- 60.2. For some real property interests, the income-generating ability of the property is closely tied to a particular use or business/trading activity (for example, hotels, golf courses, etc). 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".
- 60.3. When the income used in the income approach represents cash flow from a business/trading activity (rather than cash flow related to rent, maintenance and other real property-specific costs), the *valuer should* also comply as appropriate with the requirements of IVS 200 Business and Business Interests and, where applicable, IVS 210 Intangible Assets.
- 60.4. For real property interests, various forms of discounted cash flow models *may* be used. These vary in detail but share the basic characteristic that the cash flow for a defined future period is adjusted to a present value using a discount rate. The sum of the present day values for the individual periods represents an estimate of the capital value. The discount rate in a discounted cash flow model will be based on the time cost of money and the risks and rewards of the income stream in question.

- 60.5. Further information on the derivation of discount rates is included in IVS 105 *Valuation Approaches and Methods*, paras 50.29-50.31. The development of a yield or discount rate *should* be influenced by the objective of the valuation. For example:
- (a) if the objective of the valuation 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 their *weighted* average cost of capital, and
  - (b) if the objective of the valuation is to establish the market value, the discount rate *may* be derived from observation of the returns implicit in the price paid for real property interests traded in the market between *participants* or from hypothetical *participants'* required rates or return. When a discount rate is based on an analysis of market transactions, *valuers should* also follow the guidance contained in IVS 105 Valuation Approaches and Methods, paras 30.7 and 30.8.
- 60.6. An appropriate discount rate *may* also be built up from a typical “risk-free” return adjusted for the additional risks and opportunities specific to the particular real property interest.

## 70. Cost Approach

- 70.1. In applying the cost approach, *valuers must* follow the guidance contained in IVS 105 *Valuation Approaches and Methods*, paras 70.1-70.14.
- 70.2. This approach is generally applied to the valuation of real property interests through the depreciated replacement cost method.
- 70.3. It *may* be used as the primary approach 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.
- 70.4. In some cases, even when evidence of market transaction prices or an identifiable income stream is available, the cost approach *may* be used as a secondary or corroborating approach.
- 70.5. 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 *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 *must* reflect all incidental costs, as appropriate, such as the value of the land, infrastructure, design fees, finance costs and developer profit that would be incurred by a *participant* in creating an equivalent asset.
- 70.6. The cost of the modern equivalent *must* then, as appropriate, be subject to adjustment for physical, functional, technological and economic obsolescence (see IVS 105 *Valuation Approaches and Methods*, section 80). The objective of an adjustment for obsolescence is to estimate how much less valuable the subject property might, or 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.

**80. Special Considerations for Real Property Interests**

- 80.1. The following sections address a non-exhaustive list of topics relevant to the valuation of real property interests.
- (a) Hierarchy of Interests (section 90).
  - (b) Rent (section 100).

**90. Hierarchy of Interests**

- 90.1. The different types of real property interests are not mutually exclusive. For example, 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, or coterminous with, the head lease out of which it is created.
- 90.2. These property interests will have their own characteristics, as illustrated in the following examples:
- (a) 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 restrictions imposed by statute.
  - (b) 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.
  - (c) 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.
- 90.3. 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.

**100. Rent**

- 100.1. Market rent is addressed as a basis of value in IVS 104 Bases of Value.
- 100.2. When valuing either a superior interest that is subject to a lease or an interest created by a lease, *valuers must* consider the contract rent and, in cases where it is different, the market rent.

100.3. 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.



## IVS 410 Development Property

Contents	Paragraphs
Overview	10
Introduction	20
Bases of Value	30
Valuation Approaches and Methods	40
Market Approach	50
Income Approach	60
Cost Approach	70
Special Considerations for a Development Property	80
Residual Method	90
Existing Asset	100
Special Considerations for Financial Reporting	110
Special Considerations for Secured Lending	120

### 10. Overview

- 10.1. The principles contained in the General Standards IVS 101 to IVS 105 apply to valuations of development property. This standard only includes modifications, additional requirements or specific examples of how the General Standards apply for valuations to which this standard applies. Valuations of development property *must* also follow IVS 400 Real Property Interests.

### 20. Introduction

- 20.1. In the context of this standard, development properties are defined as interests where redevelopment is required to achieve the highest and best use, or where improvements are either being contemplated or are in progress at the valuation date and include:
- the construction of buildings,
  - previously undeveloped land which is being provided with infrastructure,
  - the redevelopment of previously developed land,
  - the improvement or alteration of existing buildings or structures,
  - land allocated for development in a statutory plan, and
  - land allocated for a higher value uses or higher density in a statutory plan.
- 20.2. Valuations of development property *may* be required for different *purposes*. It is the *valuer's* responsibility to understand the *purpose* of a valuation. A non-exhaustive list of examples of circumstances that *may* require a development valuation is provided below:

- (a) when establishing whether proposed projects are financially feasible,
  - (b) as part of general consulting and transactional support engagements for acquisition and loan security,
  - (c) for tax reporting *purposes*, development valuations are frequently needed for ad valorem taxation analyses,
  - (d) for litigation requiring valuation analysis in circumstances such as shareholder disputes and damage calculations,
  - (e) for financial reporting *purposes*, valuation of a development property is often required in connection with accounting for business combinations, *asset* acquisitions and sales, and impairment analysis, and
  - (f) for other statutory or legal events that *may* require the valuation of development property such as compulsory purchases.
- 20.3. When valuing development property, *valuers must* follow the applicable standard for that type of *asset* or liability (for example, IVS 400 Real Property Interests).
- 20.4. The residual value or land value of a development property can be very sensitive to changes in assumptions or projections concerning the income or revenue to be derived from the completed project or any of the development costs that will be incurred. This remains the case regardless of the method or methods used or however diligently the various inputs are researched in relation to the valuation date.
- 20.5. This sensitivity also applies to the impact of *significant* changes in either the costs of the project or the value on completion of the current value. If the valuation is required for a *purpose* where *significant* changes in value over the duration of a construction project *may* be of concern to the user (eg, where the valuation is for loan security or to establish a project's viability), the *valuer must* highlight the potentially disproportionate effect of possible changes in either the construction costs or end value on the profitability of the project and the value of the partially completed property. A sensitivity analysis *may* be useful for this *purpose* provided it is accompanied by a suitable explanation.

### 30. Bases of Value

- 30.1. In accordance with IVS 104 Bases of Value, a *valuer must* select the appropriate basis(es) of value when valuing development property.
- 30.2. The valuation of development property often includes a *significant* number of assumptions and special assumptions regarding the condition or status of the project when complete. For example, special assumptions *may* be made that the development has been completed or that the property is fully leased. As required by IVS 101 *Scope of Work*, *significant* assumptions and special assumptions used in a valuation *must* be communicated to all parties to the valuation engagement and *must* be agreed and confirmed in the scope of work. Particular care *may* also be required where reliance *may* be placed by third parties on the valuation outcome.

- 30.3. Frequently it will be either impracticable or impossible to verify every feature of a development property which could have an impact on potential future development, such as where ground conditions have yet to be investigated. When this is the case, it *may* be appropriate to make assumptions (eg, that there are no abnormal ground conditions that would result in *significantly* increased costs). If this was an assumption that a *participant* would not make, it would need to be presented as a special assumption.
- 30.4. In situations where there has been a change in the market since a project was originally conceived, a 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 development property under construction would need to reflect the current value of the alternative project and the costs and risks associated with completing that project.
- 30.5. For some development properties, the property is closely tied to a particular use or business/trading activity or a special assumption is made that the completed property will trade at specified and sustainable levels. In such cases, the *valuer must*, as appropriate, also comply with the requirements of IVS 200 Business and Business Interests and, where applicable, IVS 210 Intangible Assets.

#### 40. Valuation Approaches and Methods

- 40.1. The three principal valuation approaches described in IVS 105 *Valuation Approaches and Methods* *may* all be applicable for the valuation of a real property interest. There are two main approaches in relation to the valuation the development property. These are:-
- (a) the market approach (see section 50), and
  - (b) the residual method, which is a hybrid of the market approach, the income approach and the cost approach (see sections 40-70). This is based on the completed “gross development value” and the deduction of development costs and the developer’s return to arrive at the residual value of the development property (see section 90).
- 40.2. When selecting an approach and method, in addition to the requirements of this standard, a *valuer must* follow the requirements of IVS 105 *Valuation Approaches and Methods*, including para 10.3.
- 40.3. The valuation approach to be used will depend on the required basis of value as well as specific facts and circumstances, eg, the level of recent transactions, the stage of development of the project and movements in property markets since the project started, and *should* always be that which is most appropriate to those circumstances. Therefore, the exercise of judgement in the selection of the most suitable approach is critical.

#### 50. Market Approach

- 50.1. Some types of development property can be sufficiently homogenous and frequently exchanged in a market for there to be sufficient data from recent sales to use as a direct comparison where a valuation is required.

- 50.2. In most markets, the market approach *may* have limitations for larger or more complex development property, or smaller properties where the proposed improvements are heterogeneous. This is because the number and extent of the variables between different properties make direct comparisons of all variables inapplicable though correctly adjusted market evidence (See IVS 105 *Valuation Approaches and Methods*, section 20.5) *may* be used as the basis for a number of variables within the valuation.
- 50.3. For development property where work on the improvements has commenced but is incomplete, the application of the market approach is even more problematic. Such properties are rarely transferred between *participants* in their 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 development 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.
- 50.4. The market approach *may* also be appropriate for establishing the value of a completed property as one of the inputs required under the residual method, which is explained more fully in the section on the residual method (section 90).

## 60. Income Approach

- 60.1. Establishing the residual value of a development property *may* involve the use of a cash flow model in some markets.
- 60.2. The income approach *may* also be appropriate for establishing the value of a completed property as one of the inputs required under the residual method, which is explained more fully in the section on the residual method (see section 90).

## 70. Cost Approach

- 70.1. Establishing the development costs is a key component of the residual approach (see para 90.5).
- 70.2. The cost approach *may* also exclusively be used as a means of indicating the value of development property such as a proposed development of a building or other structure for which there is no active market on completion.
- 70.3. The cost approach is based on the economic principle that a buyer will pay no more for an *asset* than the amount to create an *asset* of equal utility. To apply this principle to development property, the *valuer must* consider the cost that a prospective buyer would incur in acquiring a similar *asset* with the potential to earn a similar profit from development as could be obtained from development of the subject property. However, unless there are unusual circumstances affecting the subject development property, the process of analysing a proposed development and determining the anticipated costs for a hypothetical alternative would effectively replicate either the market approach or the residual method as described above, which can be applied directly to the subject property.

- 70.4. Another difficulty in applying the cost approach to development property is in determining the profit level, which is its “utility” to a prospective buyer. Although a developer *may* have a target profit at the commencement of a project, the actual profit is normally determined by the value of the property at completion. Moreover, as the property approaches completion, some of the risks associated with development are likely to reduce, which *may* impact on the required return of a buyer. Unless a fixed price has been agreed, profit is not determined by the costs incurred in acquiring the land and undertaking the improvements.

## 80. Special Considerations for a Development Property

- 80.1. The following sections address a non-exhaustive list of topics relevant to the valuation of development property:
- (a) Residual Method (section 90).
  - (b) Existing Asset (section 100).
  - (c) Special Considerations for Financial Reporting (section 110).
  - (d) Special Considerations for Secured Lending (section 120).

## 90. Residual Method

- 90.1. The residual method is so called because it indicates the residual amount after deducting all known or anticipated costs required to complete the development from the anticipated value of the project when completed after consideration of the risks associated with completion of the project. This is known as the residual value. The residual value, derived from the residual method, *may* or *may* not equate to the market value of the development property in its current condition.
- 90.2. The residual value can be highly sensitive to relatively small changes in the forecast cash flows and the practitioner *should* provide separate sensitivity analyses for each *significant* factor.
- 90.3. Caution is required in the use of this method because of the sensitivity of the result to changes in many of the inputs, which *may* not be precisely known on the valuation date, and therefore have to be estimated with the use of assumptions.
- 90.4. The models used to apply the residual method vary considerably in complexity and sophistication, with the more complex models allowing for greater granularity of inputs, multiple development phases and sophisticated analytical tools. The most suitable model will depend on the size, duration and complexity of the proposed development.
- 90.5. In applying the residual method, a *valuer should* consider and evaluate the reasonableness and reliability of the following:
- (a) the source of information on any proposed building or structure, eg, any plans and specification that are to be relied on in the valuation, and
  - (b) any source of information on the construction and other costs that will be incurred in completing the project and which will be used in the valuation.

90.6. The following basic elements require consideration in any application of the method to estimate the market value of development property and if another basis is required, alternative inputs *may* be required.

- (a) Completed property value,
- (b) Construction costs,
- (c) Consultants fees,
- (d) Marketing costs,
- (e) Timetable,
- (f) Finance costs,
- (g) Development profit,
- (h) Discount rate.

***Value of Completed Property***

90.7. The first step requires an estimate of the value of the relevant interest in the real property following notional completion of the development project, which *should* be developed in accordance with IVS 105 Valuation Methods and Approaches.

90.8. Regardless of the methods adopted under either the market or income approach, the *valuer must* adopt one of the two basic underlying assumptions:

- (a) the estimated market value on completion is based on values that are current on the valuation date on the special assumption the project had already been completed in accordance with the defined plans and specification, or
- (b) the estimated value on completion is based on the special assumption that the project is completed in accordance with the defined plans and specification on the anticipated date of completion.

90.9. Market practice and availability of relevant data *should* determine which of these assumptions is more appropriate. However, it is important that there is clarity as to whether current or projected values are being used.

90.10. If estimated gross development value is used, it *should* be made clear that these are based on special assumptions that a *participant* would make based on information available on the valuation date.

90.11. It is also important that care is taken to ensure that consistent assumptions are used throughout the residual value calculation, ie, if current values are used then the costs *should* also be current and discount rates derived from analysis of current prices.

90.12. If there is a pre-sale or pre-lease agreement in place that is conditional on the project, or a relevant part, being completed, this will be reflected in the valuation of the completed property. *Care should* be taken to establish whether the price in a pre-sale agreement or the rent and other terms in a pre-lease agreement reflect those that would be agreed between *participants* on the valuation date.

- 90.13. If the terms are not reflective of the market, adjustments *may* need to be made to the valuation.
- 90.14. It would also be appropriate to establish if these agreements would be assignable to a purchaser of the relevant interest in the development property prior to the completion of the project.

### **Construction Costs**

- 90.15. The costs of all work required at the valuation date to complete the project to the defined specification need to be identified. Where no work has started, this will include any preparatory work required prior to the main building contract, such as the costs of obtaining statutory permissions, demolition or off-site enabling work.
- 90.16. Where work has commenced, or is about to commence, there will normally be a contract or contracts in place that can provide the independent confirmation of cost. However, if there are no contracts in place, or if the actual contract costs are not typical of those that would be agreed in the market on the valuation date, then it *may* be necessary to estimate these costs reflecting the reasonable expectation of *participants* on the valuation date of the probable costs.
- 90.17. 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 for work completed prior to the valuation date are not relevant to current value.
- 90.18. In contrast, if payments under a building contract are geared to the work completed, the sums remaining to be paid for work not yet undertaken at the valuation date *may* be the best evidence of the construction costs required to complete the work.
- 90.19. However, contractual costs *may* include special requirements of a specific end user and therefore *may* not reflect the general requirements of *participants*.
- 90.20. Moreover, 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.
- 90.21. When valuing a partly completed development property, it is not appropriate to rely solely on projected costs and income contained in any project plan or feasibility study produced at the commencement of the project.
- 90.22. Once the project has commenced, this is not a reliable tool for measuring value as the inputs will be historic. Likewise, an approach based on estimating the percentage of the project that has been completed prior to the valuation date is unlikely to be relevant in determining the current market value.

### **Consultants' Fees**

- 90.23. These include legal and professional costs that would be reasonably incurred by a *participant* at various stages through the completion of the project.

**Marketing Costs**

- 90.24. If there is no identified buyer or lessee for the completed project, it will normally be appropriate to allow for the costs associated with appropriate marketing, and for any leasing commissions and consultants' fees incurred for marketing not included under para 90.23.

**Timetable**

- 90.25. The duration of the project from the valuation date to the expected date of physical completion of the project needs to be considered, together with the phasing of all cash outflows for construction costs, consultants' fees, etc.
- 90.26. If there is no sale agreement in place for the relevant interest in the development property following practical completion, an estimate *should* be made of the marketing period that might typically be required following completion of construction until a sale is achieved.
- 90.27. If the property is to be held for investment after completion and if there are no pre-leasing agreements, the time required to reach stabilised occupancy needs to be considered (ie, the period required to reach a realistic long-term occupancy level). For a project where there will be individual letting units, the stabilised occupancy levels *may* be less than 100 percent if market experience indicates that a number of units *may* be expected to always be vacant, and allowance *should* be considered for costs incurred by the owner during this period such as additional marketing costs, incentives, maintenance and/or unrecoverable service charges.

**Finance Costs**

- 90.28. These represent the cost of finance for the project from the valuation date through to the completion of the project, including any period required after physical completion to either sell the interest or achieve stabilised occupancy. As a lender *may* perceive the risks during construction to differ substantially from the risks following completion of construction, the finance cost during each period *may* also need to be considered separately. Even if an entity is intending to self-fund the project, an allowance *should* be made for interest at a rate which would be obtainable by a *participant* for borrowing to fund the completion of the project on the valuation date.

**Development Profit**

- 90.29. Allowance *should* be made for development profit, or the return that would be required by a buyer of the development property in the market place for taking on the risks associated with completion of the project on the valuation date. This will include the risks involved in achieving the anticipated income or capital value following physical completion of the project.
- 90.30. This target profit can be expressed as a lump sum, a percentage return on the costs incurred or a percentage of the anticipated value of the project on completion or a rate of return. Market practice for the type of property in question will normally indicate the most appropriate option. The amount of profit that would be required will reflect the level of risk that would be perceived by a prospective buyer on the valuation date and will vary according to factors such as:



- (a) the stage which the project has reached on the valuation date. A project which is nearing completion will normally be viewed as being less risky than one at an early stage, with the exception of situations where a party to the development is insolvent,
- (b) whether a buyer or lessee has been secured for the completed project, and
- (c) the size and anticipated remaining duration of the project. The longer the project, the greater the risk caused by exposure to fluctuations in future costs and receipts and changing economic conditions generally.

90.31. The following are examples of factors that *may* typically need to be considered in an assessment of the relative risks associated with the completion of a development project:

- (a) unforeseen complications that increase construction costs,
- (b) potential for contract delays caused by adverse weather or other matters outside of developer's control,
- (c) delays in obtaining statutory consents,
- (d) supplier failures,
- (e) entitlement risk and changes in entitlements over the development period,
- (f) regulatory changes, and
- (g) delays in finding a buyer or lessee for the completed project.

90.32. Whilst all of the above factors will impact the perceived risk of a project and the profit that a buyer or the development property would require, care *must* be taken to avoid double counting, either where contingencies are already reflected in the residual valuation model or risks in the discount rate used to bring future cash flows to present value.

90.33. The risk of the estimated value of the completed development project changing due to changed market conditions over the duration of the project will normally be reflected in the discount rate or capitalisation rate used to value the completed project.

90.34. The profit anticipated by the owner of an interest in development property at the commencement of a development project will vary according 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.

### **Discount Rate**

90.35. In order to arrive at an indication of the value of the development property on the valuation date, the residual method requires the application of a discount rate to all future cash flows in order to arrive at a net present value. This discount rate *may* be derived using a variety of methods (see IVS 105 *Valuation Approaches and Methods*, paras 50.29-50.31).

90.36. If the cash flows are based on values and costs that are current on the valuation date, the risk of these changing between the valuation date and the anticipated completion date *should* be considered and reflected in the discount rate used to determine the present value. If the cash flows are based on prospective values and costs, the risk of those projections proving to be inaccurate *should* be considered and reflected in the discount rate.

## 100. Existing Asset

100.1. In the valuation of development property, it is necessary to establish the suitability of the real property in question for the proposed development. Some matters *may* be within the *valuer's* knowledge and experience but some *may* require information or reports from other specialists. Matters that typically need to be considered for specific investigation when undertaking a valuation of a development property before a project commences include:

- (a) whether or not there is a market for the proposed development,
- (b) is the proposed development the highest and best use of the property in the current market,
- (c) whether there are other non-financial obligations that need to be considered (political or social criteria),
- (d) legal permissions or zoning, including any conditions or constraints on permitted development,
- (e) limitations, encumbrances or conditions imposed on the relevant interest by private contract,
- (f) rights of access to public highways or other public areas,
- (g) geotechnical conditions, including potential for contamination or other environmental risks,
- (h) the availability of, and requirements to, provide or improve necessary services, eg, water, drainage and power,
- (i) the need for any off-site infrastructure improvements and the rights required to undertake this work,
- (j) any archaeological constraints or the need for archaeological investigations,
- (k) sustainability and any *client* requirements in relation to green buildings,
- (l) economic conditions and trends and their potential impact on costs and receipts during the development period,
- (m) current and projected supply and demand for the proposed future uses,
- (n) the availability and cost of funding,
- (o) the expected time required to deal with preparatory matters prior to starting work, for the completion of the work and, if appropriate, to rent or sell the completed property, and
- (p) any other risks associated with the proposed development.

100.2. Where a project is in progress, additional enquires or investigations will typically be needed into the contracts in place for the design of the project, for its construction and for supervision of the construction.

#### **110. Special Considerations for Financial Reporting**

110.1. The accounting treatment of development property can vary depending on how it is classified by the reporting entity (eg, whether it is being held for sale, for owner occupation or as investment property). This *may* affect the valuation requirements and therefore the classification and the relevant accounting requirements need to be determined before selecting an appropriate valuation method.

110.2. Financial statements are normally produced on the assumption that the entity is a going concern. It is therefore normally appropriate to assume that any contracts (eg, for the construction of a development property or for its sale or leasing 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.

#### **120. Special Considerations for Secured Lending**

120.1. The appropriate basis of valuation for secured lending is normally market value. However, in considering the value of a development property, regard *should* be given to the probability that any contracts in place, eg, for construction or for the sale or leasing of the completed project *may*, become void or voidable in the event of one of the parties being the subject of formal insolvency proceedings. Further regard *should* be given to any contractual obligations that *may* have a material impact on market value. Therefore, it *may* be appropriate to highlight the risk to a lender caused by a prospective buyer of the property not having the benefit of existing building contracts and/or pre-leases, and pre-sales and any associated warranties and guarantees in the event of a default by the borrower.

## IVS 500 Financial Instruments

Contents	Paragraphs
Overview	10
Introduction	20
Bases of Value	30
Valuation Approaches and Methods	40
Market Approach	50
Income Approach	60
Cost Approach	70
Special Considerations for Financial Instruments	80
Valuation Inputs	90
Credit Risk Adjustments	100
Liquidity and Market Activity	110
Valuation Control and Objectivity	120

### 10. Overview

- 10.1. 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.

### 20. Introduction

- 20.1. A financial instrument is a contract that creates rights or obligations between specified parties to receive or pay cash or other financial consideration. Such instruments include but are not limited to, derivatives or other contingent instruments, hybrid instruments, fixed income, structured products and equity instruments. A financial instrument can also be created through the combination of other financial instruments in a portfolio to achieve a specific net financial outcome.
- 20.2. Valuations of financial instruments conducted under IVS 500 *Financial Instruments* can be performed for many different *purposes* including, but not limited to:
- acquisitions, mergers and sales of businesses or parts of businesses,
  - purchase and sale,
  - financial reporting,
  - legal or regulatory requirements (subject to any specific requirements set by the relevant authority),
  - internal risk and compliance procedures,
  - tax, and
  - litigation.

- 20.3. A thorough understanding of the instrument being valued is required to identify and evaluate the relevant market information available for identical or comparable instruments. Such information includes prices from recent transactions in the same or a similar instrument, quotes from brokers or pricing services, credit ratings, yields, volatility, indices or any other inputs relevant to the valuation process.
- 20.4. 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 *Scope of Work*, para 20.3.(a), reference *must* be made to the control environment in place, as required by IVS 105 *Valuation Approaches and Methods* and IVS 500 *Financial Instruments* paras 120.1-120.3 regarding control environment.
- 20.5. To comply with the requirement to identify the *asset* or liability to be valued as in IVS 101 *Scope of Work*, para 20.3.(d), the following matters *must* be addressed:
- (a) the class or classes of instrument to be valued,
  - (b) whether the valuation is to be of individual instruments or a portfolio, and
  - (c) the unit of account.
- 20.6. IVS 102 *Investigations and Compliance*, paras 20.2-20.4 provide that the investigations required to support the valuation *must* be adequate having regard to the *purpose* of the assignment. To support these investigations, sufficient evidence supplied by the *valuer* and/or a credible and reliable third party *must* be assembled. To comply with these requirements, the following are to be considered:
- (a) All market data used or considered as an input into the valuation process *must* be understood and, as necessary, validated.
  - (b) Any model used to estimate the value of a financial instrument shall be selected to appropriately capture the contractual terms and economics of the financial instrument.
  - (c) Where observable prices of, or market inputs from, similar financial instruments are available, those imputed inputs from comparable price(s) and/or observable inputs *should* be adjusted to reflect the contractual and economic terms of the financial instrument being valued.
  - (d) Where possible, multiple valuation approaches are preferred. If differences in value occur between the valuation approaches, the *valuer* *must* explain and document the differences in value.
- 20.7. To comply with the requirement to disclose the valuation approach(es) and reasoning in IVS 103 *Reporting*, para 20.1, consideration *must* be given to the appropriate degree of reporting detail. The requirement to disclose this information in the valuation report will differ for different categories of financial instruments. 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 liability, or that obscures the

primary factors influencing value, *must* be avoided. In determining the level of disclosure that is appropriate, regard *must* be had to the following:

- (a) **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.
- (b) **Uncertainty:** The value of the instrument *may* be subject to *significant* 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.
- (c) **Complexity:** The greater the complexity of the instrument, the greater the appropriate level of detail to ensure that the assumptions and inputs affecting value are identified and explained.
- (d) **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.
- (e) **Underlying instruments:** If the cash flows of a financial instrument are generated from or secured by identifiable underlying *assets* or liabilities, the relevant factors that influence the underlying value *must* be provided in order to help users understand how the underlying value impacts the estimated value of the financial instrument.

### **30. Bases of Value**

- 30.1. In accordance with IVS 104 Bases of Value, a *valuer must* select the appropriate basis(es) of value when valuing financial instruments.
- 30.2. Often, financial instrument valuations are performed using bases of value defined by entities/organisations other than the IVSC (some examples of which are mentioned in IVS 104 Bases of Value) and it is the *valuer's* responsibility to understand and follow the regulation, case law, tax law and other interpretive guidance related to those bases of value as of the valuation date.

### **40. Valuation Approaches and Methods**

- 40.1. When selecting an approach and method, in addition to the requirements of this chapter, a *valuer must* follow the requirements of IVS 105 *Valuation Approaches and Methods*.
- 40.2. The three valuation approaches described in IVS 105 *Valuation Approaches and Methods may* be applied to the valuation of financial instruments.
- 40.3. The various valuation methods used in financial markets are based on variations of the market approach, the income approach or the cost approach as described in the IVS 105 *Valuation Approaches and Methods*. This standard describes the commonly used methods and matters that need to be considered or the inputs needed when applying these methods.

40.4. When using a particular valuation method or model, it is important to ensure that it is calibrated with observable market information, where available, on a regular basis to ensure that the model reflects current market conditions. As market conditions change, it *may* become necessary to change to a more suitable model(s) or to modify the existing model and recalibrate and/or make additional adjustments to the valuation inputs. Those adjustments *should* be made to ensure consistency with the required valuation basis, which in turn is determined by the *purpose* for which the valuation is required; see the *IVS Framework*.

## 50. Market Approach

50.1. A price obtained from trading on a liquid exchange 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 transactions, the evidence of quoted or consensus prices, or private transactions *may* also be relevant.

50.2. It *may* be necessary to make adjustments to the price information if the observed instrument is dissimilar to that being valued or if the information is not recent enough to be relevant. For example, if an observable price is available for similar instruments with one or more different characteristics to the instrument being valued, then the implied inputs from the comparable observable price are to be adjusted to reflect the specific terms of the financial instrument being valued.

50.3. When relying on a price from a pricing service, the *valuer must* understand how the price was derived.

## 60. Income Approach

60.1. The value of financial instruments *may* be determined using a discounted cash flow method. The terms of an instrument determine, or allow estimation of, the undiscounted cash flows. The terms of a financial instrument typically set out:

- (a) the timing of the cash flows, ie, when the entity expects to realise the cash flows related to the instrument,
- (b) the calculation of the cash flows, eg, for a debt instrument, the interest rate that applies, or for a derivative instrument, how the cash flows are calculated in relation to the underlying instrument or index (or indices),
- (c) the timing and conditions for any options in the contract, eg, put or call, prepayment, extension or conversion options, and
- (d) 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.

60.2. 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 value of money and potential additional risks from, but not limited to the following:

- (a) the terms and conditions of the instrument, eg, subordination,

- (b) the credit risk, ie, uncertainty about the ability of the counterparty to make payments when due,
- (c) the liquidity and marketability of the instrument,
- (d) the risk of changes to the regulatory or legal environment, and
- (e) the tax status of the instrument.

60.3. Where future cash flows are not based on fixed contracted amounts, estimates of the expected cash flows will need to be made in order to determine the necessary inputs. The determination of the discount rate *must* reflect the risks of, and be consistent with, the cash flows. For example, if the expected cash flows are measured net of credit losses then the discount rate *must* be reduced by the credit risk component. 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 *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 *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.

## 70. Cost Approach

70.1. In applying the cost approach, *valuers must* follow the guidance contained in IVS 105 *Valuation Approaches and Methods*, paras 70.1-70.14.

## 80. Special Considerations for Financial Instruments

80.1. The following sections address a non-exhaustive list of topics relevant to the valuation of financial instruments:

- (a) Valuation Inputs (section 90).
- (b) Credit Risk (section 100).
- (c) Liquidity and Market Activity (section 110).
- (d) Control Environment (section 120).

## 90. Valuation Inputs

90.1. As per IVS 105 *Valuation Approaches and Methods*, para 10.7, any data set used as a valuation input, understanding the sources and how inputs are adjusted by the provider, if any, is essential to understanding the reliance that *should* be given to the use of the valuation input.

90.2. Valuation inputs *may* come from a variety of sources. Commonly used valuation input sources are broker quotations, consensus pricing services, the prices of comparable instruments from third parties and market data pricing services. Implied inputs can often be derived from such observable prices such as volatility and yields.

90.3. When assessing the validity of broker quotations, as evidence of how *participants* would price an *asset*, the *valuer should* consider the following:



- (a) Brokers generally make markets and provide bids in respect of more popular instruments and *may* not extend coverage to less liquid instruments. Because liquidity often reduces with time, quotations *may* be harder to find for older instruments.
  - (b) A broker is concerned with trading, not supporting valuation, and they have little incentive to research an indicative quotation as thoroughly as they would an executable quotation. A *valuer* is required to understand whether the broker quote is a binding, executable quote or a non-binding, theoretical quote. In the case of a non-binding quote, the *valuer* is required to gather additional information to understand if the quote *should* be adjusted or omitted from the valuation.
  - (c) There is an inherent conflict of interest where the broker is the counterparty to an instrument.
  - (d) Brokers have an incentive to encourage trading.
- 90.4. Consensus pricing services operate by collecting price or valuation input information about an instrument from several participating subscribers. They reflect a pool of quotations from different sources, sometimes with adjustment to compensate for any sampling bias. This overcomes the conflict of interest problems associated with single brokers. However, as with a broker quotation, it *may* not be possible to find a suitable input for all instruments in all markets. Additionally, despite its name, a consensus price *may* not necessarily constitute a true market “consensus”, but rather is more of a statistical estimate of recent market transactions or quoted prices. Therefore, the *valuer* needs to understand how the consensus pricing was estimated and if such estimates are reasonable, given the instrument being valued. Information and inputs relevant to the valuation of an illiquid instrument can often be gleaned through comparable transactions (see section 110 for further details).

## 100. Credit Risk Adjustments

- 100.1. Understanding the credit risk is often an important aspect of valuing a financial instrument and most importantly the issuer. Some of the common factors that need to be considered in establishing and measuring credit risk include the following:
- (a) Own credit and counterparty risk: Assessing the financial strength of the issuer or any credit support providers will involve consideration of not only historical and projected financial performance of the relevant entity or entities but also consideration of performance and prospects for the industry sector in which the business operates. In addition to issuer credit, the *valuer must* also consider the credit exposure of any counterparties to the *asset* or liability being valued. In the case of a clearing house settlement process, many *jurisdictions* now require certain derivatives to be transacted through a central counterparty which can mitigate risk, however residual counterparty risk needs to be considered.
  - (b) The *valuer* also needs to be able to differentiate between the credit risk of the instrument and the credit risk of the issuer and/or counterparty. Generally, the credit risk of the issuer or counterparty does not consider specific collateral related to the instrument.

- (c) 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.
  - (d) Leverage: The amount of debt used to fund the assets from which an instrument's return is derived can affect the volatility of returns to the issuer and credit risk.
  - (e) 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.
  - (f) 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. Credit exposure 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 any other guarantees or insurance contracts the entity has written. If the provider of a guarantee has also guaranteed other correlated debt securities, the risk of its non-performance will likely increase.
- 100.2. For parties for which limited information is available, if secondary trading in a financial instrument exists, there *may* be sufficient market data to provide evidence of the appropriate risk adjustment. If not, it might be necessary to look to credit indices, information available for entities with similar risk characteristics, or estimate a credit rating for the party using its own financial information. The varying sensitivities of different liabilities to credit risk, such as collateral and/or maturity differences, *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 *participant* would require for the particular instrument being valued.
- 100.3. The own credit risk associated with a liability is important to its value as the credit risk of the issuer is relevant to the 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, 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 and can only settle the liability with the counterparty.

- 100.4. Collateral: The *assets* to which the holder of an instrument has recourse in the event of default need to be considered. In particular, the *valuer* needs to be understand whether recourse is to all the *assets* of the issuer or only to specified *asset(s)*. The greater the value and liquidity of the *asset(s)* to which an entity has recourse in the event of default, the lower the overall risk of the instrument due to increased recovery. In order not to double count, the *valuer* also needs to consider if the collateral is already accounted for in another area of the balance sheet.
- 100.5. When adjusting for own credit risk of the instrument, 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 exposure. If liabilities are subject to a frequent collateralisation process, there might not be a material own credit risk adjustment because the counterparty is mostly protected from loss in the event of default.

## 110. Liquidity and Market Activity

- 110.1. The liquidity of financial instruments range from those that are standardised and regularly transacted in high volumes to those that are agreed between counterparties that are incapable of assignment to a third party. This range 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.
- 110.2. Liquidity and market activity are distinct. 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. Low market activity for an instrument does not necessarily imply the instrument is illiquid.
- 110.3. Although separate concepts, illiquidity or low levels of market activity pose similar 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 comparable transactions to reflect either market changes or differing characteristics of the *asset*.

## 120. Valuation Control and Objectivity

- 120.1. 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. Where an external *valuer* is placing reliance upon an internally performed valuation, the external *valuer* *must* consider the adequacy and independence of the valuation control environment.
- 120.2. In comparison with other *asset* classes, financial instruments are more commonly valued internally by the same entity that creates and trades them. Internal valuations bring into question the independence of the *valuer* and hence this creates risk to the perceived objectivity of valuations. Please reference 40.1 and 40.2 of the *IVS Framework* regarding valuation performed by internal *valuers* and the need for procedures to be in place

to ensure the objectivity of the valuation and steps that *should* be taken to ensure that an adequate control environment exists to minimise threats to the independence of the valuation. Many entities which deal with the valuation of financial instruments are registered and regulated by statutory financial regulators. Most financial regulators require banks or other regulated entities that deal with financial instruments to have independent price verification procedures. These operate separately from trading desks to produce valuations required for financial reporting or the calculation of regulatory capital guidance on the specific valuation controls required by different regulatory regimes. This is outside the scope of this standard. However, as a general principle, valuations produced by one department of an entity that are to be included in financial statements or otherwise relied on by third parties *should* be subject to scrutiny and approval by an independent department of the entity. 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.

- 120.3. When accessing your valuation controls, the following include items you *should* consider in the valuation process:
- (a) 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,
  - (b) systems for regulatory compliance if applicable,
  - (c) a protocol for the frequency and methods for calibration and testing of valuation models,
  - (d) criteria for verification of certain valuations by different internal or external experts,
  - (e) periodic independent validation of the valuation model(s),
  - (f) identifying thresholds or events that trigger more thorough investigation or secondary approval requirements, and
  - (g) identifying procedures for establishing *significant* inputs that are not directly observable in the market, eg, by establishing pricing or audit committees.

# Index

## A

adjustments	
cost approach	45–47
credit risk	104–106
for depreciation/obsolescence	46–47, 85
income approach	52–53, 62–63
market approach	31, 33, 34–36, 60, 102
asset standards see IVS Asset Standards	
assets and liabilities	3, 6, 26
contributory assets	62, 63
existing asset	97–98
intangible see Intangible Assets (IVS 210)	
lease liabilities	21–22, 74, 80, 86–87
operating and non-operating	55–56
subject asset	4
wasting assets	41–42
assumed use	24–26
assumptions	10, 11, 27–28
development property	93
plant and equipment	77
see also special assumptions	
attrition	71–72

## B

bases of value	10
business and business interests	50
development property	89–90
financial instruments	101
intangible assets	59–60
plant and equipment	77–78
real property interests	83
Bases of Value (IVS 104)	16–28
assumptions and special assumptions	27–28
entity-specific factors	26
fair market value	23
fair value	23–24
IVS defined	18–22
equitable value	21–22
investment value/worth	22
liquidation value	22
market rent	21, 86
market value	18–20
synergistic value	22

premise of value	24–26
current use/existing use	25
forced sale	25–26
highest and best use	24
orderly liquidation	25
synergies	26–27
transaction cost	28
blockage discounts	36
broker quotations	103–104
Business and Business Interests (IVS 200)	49–56
special considerations	53–56
business information	54–55
capital structure	56
economic and industry	55
operating and non-operating assets	55–56
ownership rights	54
valuation approaches and methods	50–53
business information	54–55
<b>C</b>	
capital structure considerations	56
capitalisation rate	52
cash flow	38–40
changes to the scope of work	11
client	3, 10
collateral	106
comparable listings method	32
comparable transactions method	31–33
competence	7
completed property value	93–94
compliance with standards	6
<i>see also</i> Investigations and Compliance (IVS 102)	
consensus pricing services	104
constant growth model	41
construction costs	94
consultants' fees	94
contract rent	21, 86–87
contributory asset charge (CAC)	63
contributory assets	62, 63
control environment	106–107
control premiums	35–36, 54
cost approach	42–47
adjustments	45–47
business and business interests	53
development property	91–92
financial instruments	103
intangible assets	68–69
plant and equipment	78–80
real property interests	85
cost approach methods	43–47
cost-to-capacity method	79–80
replacement cost	44
reproduction cost	44
summation method	44–45

cost-to-capacity method	79–80
counterparty risk	104
credit risk adjustments	104–106
currency	10, 38–39
current use	25

**D**

default protection	105
departure	7, 11, 13
depreciation	46–47
development profit	95–96
Development Property (IVS 410)	88–98
assumptions and special assumptions	89–90
special considerations	92–98
completed property value	93–94
construction costs	94
consultants' fees	94
development profit	95–96
discount rate	96–97
existing asset	97–98
finance costs	95
for financial reporting	98
marketing costs	95
for secured lending	98
timetable	95
valuation approaches and methods	90–97
residual method	92–97
disaggregated method	67–68
discount rates	38, 40, 42
business and business interests	52
derivation of	42, 85, 102–103
development property	96–97
financial instruments	102–103
intangible assets	69–70, 73
real property interests	84–85
discounted cash flow (DCF)	37–42, 102–103
discounts for lack of control (DLOC)	35–36
discounts for lack of marketability (DLOM)	35
disposal cost	41–42
distributor method	67–68

**E**

economic and industry considerations	55
economic life of an intangible asset	70–72
enterprise value	50, 52
entity-specific factors	26
equitable value	21–22
equity value	50, 52
excess earnings method	62–64
existing asset	97–98
existing use	25
exit value	41
explicit forecast period	39

**F**

fair market value (OECD)	23
fair market value (USIRS)	23
fair value (IFRS)	23
fair value (legal/statutory)	23–24
finance costs	95
Financial Instruments (IVS 500)	99–107
special considerations	103–107
control environment	106–107
credit risk	104–106
liquidity and market activity	106
valuation inputs	103–104
valuation approaches and methods	101–103
financial reporting	23, 98, 105
financing arrangements	80
forced sale	25–26

**G**

general standards see IVS General Standards	
glossary	3–5
goodwill	58–59, 63
Gordon growth model	41
greenfield method	67
guideline publicly-traded comparable method	33–35
guideline transactions method	31–33

**H**

hierarchy of interests	86
highest and best use	20, 24

**I**

income approach	36–42
adjustments	52–53, 62–63
business and business interests	51–53
development property	91
financial instruments	102–103
intangible assets	61–68
plant and equipment	78
real property interests	84–85
income approach methods	37–42
discounted cash flow (DCF)	37–42, 102–103
distributor method	67–68
excess earnings method	62–64
greenfield method	67
relief-from-royalty method	64–65
with-and-without method	66–67
information provided	12–13
Intangible Assets (IVS 210)	57–73
business and business interests	49–50
plant and equipment	74–75
real property interests	81–82



special considerations	69–73
discount rate/rate of return	69–70, 73
economic life	70–72
tax amortisation benefit (TAB)	72–73
valuation approaches and methods	60–69
International Valuation Standards Board	1, 2
International Valuation Standards Council (IVSC)	1
Investigations and Compliance (IVS 102)	12–13
financial instruments	100
intangible assets	59
plant and equipment	75–78
real property interests	82
investment property	84, 95
investment value	22
IVS Asset Standards	2
Business and Business Interests (IVS 200)	49–56
Development Property (IVS 410)	88–98
Financial Instruments (IVS 500)	99–107
Intangible Assets (IVS 210)	57–73
Plant and Equipment (IVS 300)	74–80
Real Property Interests (IVS 400)	81–87
IVS Definitions	3–5, 18–22
IVS Framework	2, 6–7
IVS General Standards	2
Bases of Value (IVS 104)	16–28
Investigations and Compliance (IVS 102)	12–13
Reporting (IVS 103)	14–15
Scope of Work (IVS 101)	9–11
Valuation Approaches and Methods (IVS 105)	29–47

## J

jurisdiction	3
--------------	---

## L

land see Development Property (IVS 410); Real Property Interests (IVS 400)	
lease liabilities	21–22, 86–87
plant and equipment	74, 80
leverage	105
liabilities see assets and liabilities	
liquidation value	22
liquidity	106

## M

market activity	106
market approach	30–36, 41
adjustments	31, 33, 34–36, 60, 102
business and business interests	50–51
development property	90–91
financial instruments	102
intangible assets	60–61
plant and equipment	78
real property interests	83–84

market approach methods	31–36
comparable transactions method	31–33
guideline publicly-traded comparable method	33–35
Market Participant Acquisition Premiums (MPAPs)	35–36
market rent	21, 86
market value	18–20
development property	93, 98
marketing costs	95
material/materiality	4
matrix pricing	32
may	3
multiple approaches	29–30
must	3
<b>N</b>	
netting agreements	105
<b>O</b>	
objectivity	9–10, 106–107
IVS Framework	6–7
obsolescence	46–47
intangible assets	69
plant and equipment	76, 78, 79
real property interests	85
operating and non-operating assets	55–56
operating value	50
orderly liquidation	25
ownership rights	54
<b>P</b>	
participant 4	
Plant and Equipment (IVS 300)	74–80
financing arrangements	80
special considerations	80
valuation approaches and methods	78–80
premise of value	24–26
prior transactions method	31
property interests <i>see</i> Development Property (IVS 410); Real Property Interests (IVS 400)	
prospective financial information (PFI)	39–40
purpose of valuation	4, 10
business and business interests	50
development property	88–89
financial instruments	99
intangible assets	58–59
plant and equipment	76, 77
real property interests	83
<b>R</b>	
Real Property Interests (IVS 400)	81–87
special considerations	86–87

hierarchy of interests	86
rent	86–87
valuation approaches and methods	83–85
relief-from-royalty method	64–65
rent	21, 86–87
replacement cost method	44
intangible assets	69
plant and equipment	78–80
real property interests	85
Reporting (IVS 103)	14–15
financial instruments	100–101
plant and equipment	77
reproduction cost method	44
residual method	92–97
risk assessment	63, 69–70
credit risk adjustments	104–106
development property	95–96
royalty rate	64–65

## S

salvage value	41–42
Scope of Work (IVS 101)	9–11
business and business interests	50
development property	89–90
financial instruments	100
plant and equipment	76–77
real property interests	82–83
secured lending	98
sensitivity analysis	89
should	4
significant and/or material	4
special assumptions	10, 11
bases of value (IVS 104)	25, 27–28
development property	89–90, 93
real property interests	82–83
reporting (IVS 103)	14
special considerations	
business and business interests	53–56
development property	92–98
financial instruments	103–107
for financial reporting	98
intangible assets	69–73
plant and equipment	80
real property interests	86–87
for secured lending	98
standards of value see Bases of Value (IVS 104)	
subject or subject asset	4
subordination	105
summation method	44–45
synergies	26–27
synergistic value	22

**T**

tax amortisation benefit (TAB)	72–73
terminal value	40–42
timetable	95
total invested capital value	50
transaction cost	28
transactions	17, 19, 31–33

**U**

units of comparison	32, 83
---------------------	--------

**V**

valuation approaches	
business and business interests	50–53
development property	90–97
financial instruments	101–103
intangible assets	60–69
plant and equipment	78–80
real property interests	83–85
Valuation Approaches and Methods (IVS 105)	29–47
cost approach	42–47
cost considerations	45–46
depreciation/obsolescence	46–47
methods	44–45
income approach	36–42
methods	37–42
market approach	30–36
methods	31–35
other considerations	35–36
valuation control	106–107
valuation date	10, 19–20
valuation inputs	103–104
valuation purpose see purpose of valuation	
valuation record	13
valuation report see Reporting (IVS 103)	
valuation review reports	15
valuation reviewer	5, 6
valuer	3, 4, 5
objectivity	6–7, 9–10

**W**

wasting assets	41–42
weight	5
weighting	5
with-and-without method	66–67
worth	22



## La confiance, par le biais de normes professionnelles

La RICS est une organisation professionnelle mondiale. Nous veillons à la promotion et au respect des normes et des qualifications professionnelles les plus strictes pour l'évaluation, le développement et l'aménagement du territoire, la promotion immobilière, la construction et les infrastructures. Notre nom est synonyme de promesse : établir des normes qui inspirent confiance aux marchés et contribuer à améliorer les environnements urbains et ruraux.

### Amériques

---

#### **Amérique Latine**

[ricsamericalatina@rics.org](mailto:ricsamericalatina@rics.org)

#### **Amérique du Nord**

[ricsamericas@rics.org](mailto:ricsamericas@rics.org)

### Asie Pacifique

---

#### **Australasie**

[australasia@rics.org](mailto:australasia@rics.org)

#### **Chine (Hong Kong)**

[ricshk@rics.org](mailto:ricshk@rics.org)

#### **Chine (Shanghai)**

[ricschina@rics.org](mailto:ricschina@rics.org)

#### **Japon**

[ricsjapan@rics.org](mailto:ricsjapan@rics.org)

#### **Asie du Sud**

[ricsindia@rics.org](mailto:ricsindia@rics.org)

#### **Asie du Sud-Est**

[sea@rics.org](mailto:sea@rics.org)

### EMEA

---

#### **Afrique**

[ricsafrica@rics.org](mailto:ricsafrica@rics.org)

#### **Europe**

[ricseurope@rics.org](mailto:ricseurope@rics.org)

#### **Irlande**

[ricsireland@rics.org](mailto:ricsireland@rics.org)

#### **Moyen-Orient**

[ricsmiddleeast@rics.org](mailto:ricsmiddleeast@rics.org)

#### **Royaume-Uni – siège de la RICS**

[contactrics@rics.org](mailto:contactrics@rics.org)

**rics.org**