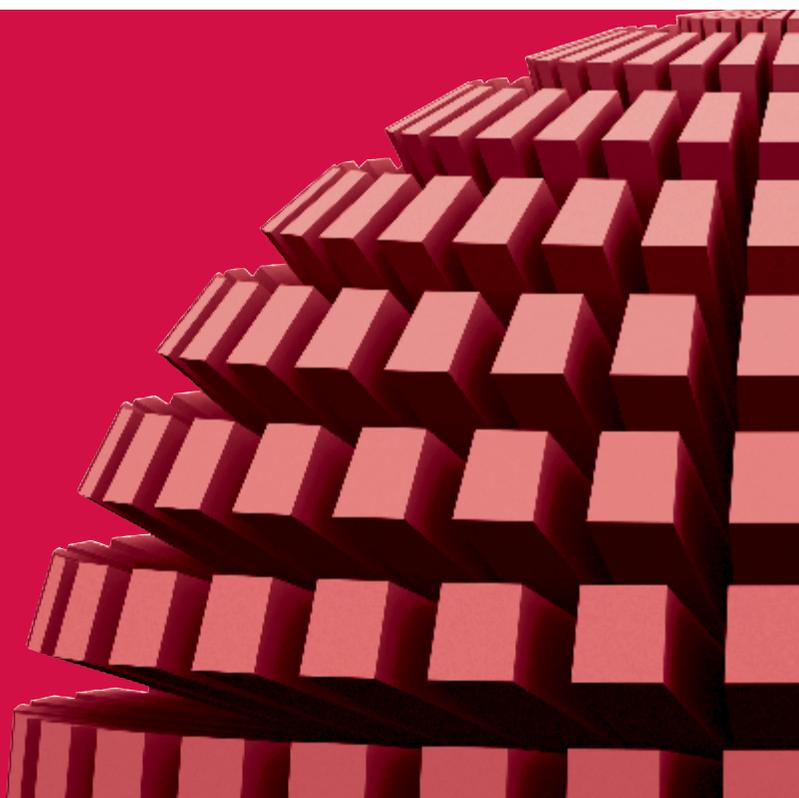




Incorpora as
International
Valuation Standards

Normas profissionais RICS, global

Avaliação RICS - Normas Globais 2017



Avaliação RICS – Normas Globais 2017

Incorporação das International Valuation
Standards do IVSC

Publicado em junho de 2017, em vigor a partir de 1 de julho de 2017



Reconhecimento de direitos de autor: International Valuation Standards 2017

O Conselho das International Valuation Standards, os autores e os editores não aceitam qualquer responsabilidade por perdas causadas a qualquer pessoa que aja ou evite agir em conformidade com o material nesta publicação, seja tal perda causada, ou não, por negligência.

Copyright © 2017 International Valuation Standards Council [IVSC]. Todos os direitos reservados.

Nenhuma responsabilidade é aceita pelo IVSC ou pelo RICS pela exatidão das informações contidas no texto republicado ou traduzido. O texto aprovado das International Valuation Standards 2017 é o texto publicado pelo IVSC em inglês, podendo ser obtidas cópias através de: IVSC, 1 King Street, Londres EC2V 8MU, Reino Unido. Internet: <http://www.ivsc.org>

Publicado pelo Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS)

Parliament Square
London
SW1P 3AD
UK
www.rics.org

Tanto o RICS como os autores não se responsabilizam por perdas ou danos causados a qualquer pessoa que aja, ou se abstenha de agir, como resultado dos materiais incluídos nesta publicação.

Produzido pelo Grupo de Avaliação Profissional do Royal Institution of Chartered Surveyors.

Edições Anteriores

O RICS Red Book tinha o nome original de 'RICS appraisal and valuation manual', publicado em dois títulos separados: 'Guidance notes on the valuation of assets' (notas de orientação sobre a avaliação de ativos), 1ª [1976], 2ª [1981] e 3ª [1990] edições, publicadas sob o título Statement of asset valuation practice and guidance notes (declaração de práticas de avaliação de ativos e notas de orientação); e Manual of valuation guidance notes (manual de avaliação e notas de orientação), 1ª [1980], 2ª [Março de 1981] e 3ª [Abril de 1992] edições. O 'RICS appraisal and valuation manual' foi reimpresso em 1993, 1996, 1998, 2000 e 2002. As 'RICS Appraisal and Valuation Standards' foram publicadas pela primeira vez em 2003. Nove versões revistas foram publicadas entre março de 2003 e abril de 2007. As 'RICS Valuation Standards', 6ª edição, foram publicadas pela primeira vez em 2008, alteradas em setembro de 2008, reimpressas em março de 2009, alteradas em julho de 2009 e reeditadas em abril de 2010. A 7ª edição das 'RICS Valuation Standards – Global and UK' (Normas de Avaliação RICS – Globais e Reino Unido) foi publicada em abril de 2011. A edição de 2012 das 'RICS Valuation – Professional Standards [Global and UK]' (Normas de Avaliação RICS – Globais e Reino Unido), foi publicada em março de 2012. A edição de 2014 das 'RICS Valuation – Professional Standards [Global and UK]' (Normas de Avaliação RICS – Globais e Reino Unido), foi publicada em janeiro de 2014. Desde então, com a entrada em vigor de normas de avaliação de âmbito nacional, as normais globais e nacionais são publicadas separadamente.

ISBN 978 1 78321 325 3

© Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS), junho 2017.

Todos os direitos de autor desta publicação pertencem ao RICS.

Salvo onde e até onde seja expressamente permitido dentro deste documento, nenhuma parte destes materiais poderá ser reproduzida ou usada de alguma forma ou por quaisquer meios, sejam estes gráficos, eletrônicos ou mecânicos, incluindo fotocópia, gravação ou distribuição online, sem a permissão escrita do RICS ou de acordo com as regras de uma licença atribuída.

Reconhecimentos

O RICS gostaria de agradecer às seguintes pessoas por suas contribuições para esta edição traduzida:

Revisão Técnica:

Guilherme Antunes Ferreira MRICS (coordenador do grupo revisor)

Miguel Bacalhau MRICS

Marta Figueiredo MRICS

Thomas Govier FRICS

Domenico Medori MRICS

Carlos Pereira MRICS

Marta Vieira Lourenço MRICS

Rui Vieira MRICS

Tradução e formatação de texto:

Multilingual Resources Group SL (Real Estate Translations)

Revisão de texto

Paulo Ferreira

Gerente regional do RICS:

Eulalia Pensado

Coordenador regional do RICS:

Nicola Gough

RICS Publishing:

Head of Publishing and Content: Sarah Crouch

Standards Publishing Manager: Antonella Adamus

Translations Project Manager: Georgia Brambilla

Índice

Prefácio	1
Parte 1: Introdução	3
Parte 2: Glossário	10
Parte 3: Normas Profissionais	18
PS 1 – Conformidade com normas sempre que uma avaliação seja fornecida por escrito	18
PS 2 – Ética, competência, objetividade e divulgações	26
Parte 4: Normas técnicas de avaliação e atuação	40
VPS 1 – Termos de contratação (âmbito do trabalho)	41
VPS 2 – Inspeções, investigações e registos.....	54
VPS 3 – Relatórios de avaliação.....	58
VPS 4 – Bases de valor, pressupostos e pressupostos especiais.....	72
VPS 5 – Abordagens e métodos de avaliação	83
Parte 5: Aplicações de avaliações	85
VPGA 1 – Avaliação para inclusão em demonstrações financeiras.....	86
VPGA 2 – Avaliação para garantia hipotecária.....	88
VPGA 3 – Avaliação de empresas e participações em empresas.....	97
VPGA 4 – Avaliação de propriedades passíveis de uma exploração comercial.	109
VPGA 5 – Avaliação de instalações e equipamentos.....	119
VPGA 6 – Avaliação de ativos intangíveis	126
VPGA 7 – Avaliação de propriedade pessoal, incluindo arte e antiguidades	136
VPGA 8 – Avaliação de direitos reais sobre propriedade imobiliária	143
VPGA 9 – Identificação de portfólios, compilações e grupos de propriedades	150
VPGA 10 – Matérias que poderão gerar incerteza com impacto material na avaliação	153
Parte 6: International Valuation Standards 2017	157

Prefácio

Esta nova edição global do *RICS Valuation – Global Standards*, ou o RICS “Red Book”, como ficou conhecido, reflete, entre outras coisas, as alterações feitas aos *International Valuation Standards (IVS) 2017*, bem como o recente progresso no desenvolvimento de padrões internacionais de ética e de medição. Reflete ainda a crescente importância da combinação eficaz de normas profissionais, técnicas e de performance, de forma a possibilitar a prestação de serviços de avaliação de alta qualidade que correspondam às expectativas e exigências dos clientes, de governos, entidades reguladoras e outros produtores de normas; e do público.

A transparência, consistência e prevenção de conflitos de interesses nunca foram tão importantes como agora. Nunca antes houve tanta exigência de competência técnica e prática, nomeadamente no que diz respeito à experiência e ao conhecimento necessários à interpretação e análise de dinâmicas e tendências de mercado, e – relativamente a bens imóveis – ao reconhecimento da crescente relevância da *sustentabilidade* enquanto fator de influência no mercado. Os avaliadores do RICS estão na vanguarda da avaliação imobiliária e o Red Book é o seu guia de implementação.

As alterações feitas na presente edição continuam a ter como foco a clarificação e a facilidade do uso, melhorando as referências cruzadas com outros documentos originais. Tal como antes, os *International Valuation Standards* são referenciados e reproduzidos por completo na Parte 6.

Todos os membros que forneçam avaliações escritas devem fazê-lo no cumprimento das normas estabelecidas na presente edição – por outras palavras, salvo disposição em contrário, estas são de cumprimento **obrigatório**. As orientações para práticas globais de avaliação – aplicações (VPGAs) abordam ainda, com maior detalhe, a aplicação prática das normas em contextos específicos, quer quanto ao tipo de avaliação, quer quanto ao tipo de bem, e embora não sejam de aplicação obrigatória a sua adoção é **aconselhada**. O estatuto dos elementos que compõem o Red Book é explicado com maior detalhe na Introdução que se segue e na segunda parte do Glossário.

Nota à tradução em português do Red Book

Esta edição tem como objetivo ser uma tradução linguística e pode não levar em conta termos técnicos ou definições usadas localmente. Para maior clareza e para garantir que a tradução seja viável nos mercados português e brasileiro, adotamos as seguintes estratégias de tradução:

- sempre que possível, a ortografia do português europeu ou suas preferências foram mantidas por todo o texto
- os termos técnicos em uso no mercado brasileiro foram incluídos no Glossário na Parte 2
- onde os princípios acima podem causar confusão, ambos os termos foram mantidos ao longo do texto (por exemplo, arrendar/alugar, renda/aluguel)
- termos alternativos foram incluídos entre parênteses no Glossário (veja "goodwill").

Parte 1: Introdução

Objetivo geral

- 1 Consistência, objetividade e transparência são qualidades fundamentais à construção e manutenção da confiança do público na *avaliação*. A sua concretização depende crucialmente de *avaliadores* que possuam e apliquem competência, conhecimento, experiência e comportamento ético apropriados, tanto para construir um juízo sólido como para transmitir opiniões de valor de modo claro e inequívoco a clientes e outros utilizadores da *avaliação*, em conformidade com as normas reconhecidas globalmente.
- 2 Com o aumento progressivo de exigência por parte dos governos e das entidades reguladoras, assim como o crescimento contínuo das expectativas dos utilizadores das avaliações, as normas globais para a *avaliação* têm vindo a evoluir e hoje integram três diferentes mas interligadas formas:
 - (a) Normas **profissionais** centradas na ética e conduta e apoiadas no conhecimento e competência
 - (b) Normas **técnicas** – centradas em definições e convenções comuns e apoiadas numa aplicação consistente através de métodos reconhecidos
 - (c) Normas de **atuação e de reporte** – centradas no rigor da análise e na objetividade de julgamento, suportadas por documentação própria e clareza na exposição.
- 3 Focada na implementação prática, a presente edição de 2017 do *Avaliação RICS – Normas Globais* geralmente designado por RICS Red Book, aplica as normas internacionais mais modernas e complementa-as com normas adicionais e guias de boas práticas que, quando combinados, providenciam os mais altos níveis de garantia de profissionalismo e qualidade.
- 4 Na sua essência, a presente edição adota e aplica as *Normas de Avaliação Internacionais (IVS)* publicadas pelo International Valuation Standards Council (IVSC). O RICS tem sido há muito apoiante, e vindo a contribuir para o desenvolvimento destas normas técnicas universais, aplicáveis a todos os tipos de bens. O RICS não só adota estas normas, exigindo aos seus *membros* que as sigam, como também apoia proativamente o seu desenvolvimento e a sua adoção por terceiros no mundo inteiro.
- 5 Estas normas técnicas cabem num enquadramento mais amplo das normas do RICS, ou declarações profissionais, como são hoje em dia individualmente designadas, abrangendo ética, capacidades e conduta – incluindo requisitos expressos no que toca à manutenção da confidencialidade e à prevenção de conflitos de interesse.

Este enquadramento do RICS diz também respeito às Normas de Ética Internacionais, publicadas pela primeira vez em dezembro de 2016. Finalmente, no desenvolvimento de um trabalho relacionado com bens imóveis, os *membros* do RICS devem também considerar as Normas Internacionais de Medição (IPMS) sempre que aplicáveis, que continuam também a ser desenvolvidas.

6 A conformidade com as normas profissionais, técnicas e de atuação é reforçada através de um sistema consolidado de regulação e, sempre que necessário, por imposição; e pela introdução progressiva de um sistema de Registo do Avaliador RICS. Este sistema assegura o posicionamento dos *membros* e *firmas* reguladas do RICS como os principais prestadores de serviços globais de *avaliações* em conformidade com as IVS.

7 O objetivo é definido de modo simples – gerar confiança tanto em clientes como em utilizadores reconhecidos, e garantir assim que, em qualquer parte do mundo, uma *avaliação*, fornecida por um avaliador qualificado do RICS, será realizada sob as mais exigentes normas profissionais.

Cobertura

Do ponto de vista do prestador de serviços de avaliação

8 Para os *membros*, estas normas globais estabelecem regras processuais e guias que:

- (a) impõem sobre avaliadores individuais ou empresas registadas para regulação pelo RICS o cumprimento de determinadas obrigações relativas a competência, objetividade, transparência e atuação
- (b) estabelecem um enquadramento para melhores práticas e uniformidade na execução e fornecimento das avaliações, através da adoção das IVS 2017
- (c) cumprem expressamente as Regras de Conduta RICS.

9 Estas normas globais não:

- (a) instruem os *membros* sobre como avaliar em casos individuais
- (b) prescrevem determinado formato para relatórios: desde que os requisitos obrigatórios destas normas sejam cumpridos, os relatórios serão sempre apropriados e proporcionais à tarefa
- (c) substituem as normas específicas e obrigatórias de jurisdições específicas.

Do ponto de vista do utilizador da avaliação

10 Para os clientes e outros utilizadores das avaliações estas normas globais garantem que as avaliações serão desenvolvidas no cumprimento das *International Valuation Standards 2017*, e asseguram ainda o seguinte:

- (a) consistência na abordagem, auxiliando à compreensão do processo de avaliação e, conseqüentemente, do valor reportado
- (b) opiniões de valor fiáveis e consistentes produzidas por avaliadores adequadamente treinados e com qualificações e experiência apropriadas à tarefa, incluindo o conhecimento e entendimento do mercado relevante
- (c) independência, objetividade e transparência na abordagem do avaliador
- (d) clareza em relação aos *termos de contratação* (âmbito do trabalho), incluindo questões a serem abordadas e divulgações a serem feitas
- (e) clareza em relação à base de valor, incluindo quaisquer pressupostos ou considerações significativas a serem levadas em conta
- (f) clareza na comunicação, incluindo a divulgação correta e adequada de questões relevantes, sempre que terceiros possam a vir basear-se em *avaliações*.

Disposição e estado do material global do RICS

11 O material global do RICS contido nesta edição foi agrupado em três secções distintas (nas Partes 3, 4 e 5), conforme o exposto nos parágrafos 12 a 17 abaixo. As duas primeiras secções abordam temas de relevância para as avaliações em geral, e a terceira trata de temas de relevância para aplicações de avaliação específicas. A intenção é tornar evidente aos *membros* o que é obrigatório e o que é aconselhado – deste modo, nas duas primeiras secções está reunido o material obrigatório e na terceira secção o material aconselhado.

Normas Profissionais – obrigatórias

12 As normas profissionais globais e de ética aplicáveis aos avaliadores são indicadas pela utilização de um número de referência PS e são obrigatórias (salvo indicação em contrário) para todos os membros que forneçam avaliações por escrito. Tais normas definem parâmetros de conformidade com o Red Book, incluindo a adoção das *International Valuation Standards*; estabelecem os requisitos regulamentares associados ao RICS; e esclarecem a aplicação detalhada das Regras de Conduta do RICS sempre que os *membros* estejam a realizar um trabalho de avaliação. Estas compreendem:

PS 1 - Conformidade com normas e declarações de prática sempre que uma avaliação seja fornecida num formato escrito

PS 2 - Ética, competência, objetividade e divulgações.

Normas técnicas e de atuação para avaliações – obrigatórias

13 As normas técnicas e de atuação de avaliação globais, são assinaladas com o número de referência **VPS** e contêm requisitos e correspondentes guias de implementação específicos e **obrigatórios** (salvo disposição em contrário), direcionados à produção de uma *avaliação* em conformidade com as IVS. Estas compreendem:

VPS 1 - Termos de contratação (âmbito do trabalho)

VPS 2 - Inspeções, investigações e registos

VPS 3 - Relatórios de avaliação

VPS 4 - Bases de valor, pressupostos e pressupostos especiais

VPS 5 - Abordagens de avaliação e métodos.

14 Ainda que as VPS 1, 4 e 5 deem mais enfoque a normas técnicas, e as VPS 2 e 3, por sua vez, a normas de atuação e reporte, não se revelaria útil tentar categorizá-los de qualquer outra forma. A sua ordem corresponde à dos *International Value Standards*, que as VPS adotam e aplicam.

Orientações globais de práticas de avaliação do RICS – aplicações (VPGAs) – aconselhado

15 Orientações de Práticas de Avaliação do RICS – Aplicações (VPGA) – são identificadas pela utilização da referência **VPGA** e fornecem orientações adicionais de implementação nos casos específicos enunciados. Assim, entre os temas abordados, estão as *avaliações* para fins específicos (entre os quais se encontram, principalmente, para inclusão em demonstrações financeiras e para garantia hipotecária), e avaliações de determinados tipos de bens imóveis, no âmbito das quais determinadas questões e/ou considerações práticas devem ser expressamente consideradas. Estas VPGAs constituem as "melhores práticas", ou seja, os procedimentos que, na opinião do RICS, conduzem a um elevado padrão de competência profissional.

16 Embora não sendo em si mesmas obrigatórias, as VPGAs incluem ligações e referências cruzadas ao material contido nas *International Valuation Standards* e ao material de aplicação obrigatória contido nas presentes normas globais. Pretendendo auxiliar os *membros* na identificação do material relevante no âmbito de avaliações concretas que estão a realizar.

17 As VPGAs compreendem:

VPGA 1 – Avaliação para inclusão em demonstrações financeiras

VPGA 2 – Avaliação para garantia hipotecária

VPGA 3 – Avaliação de empresas e participações em empresas

VPGA 4 – Avaliação de propriedades passíveis de uma exploração comercial

VPGA 5 – Avaliação de instalações e equipamentos

VPGA 6 – Avaliação de ativos intangíveis

VPGA 7 – Avaliação de propriedade pessoal, incluindo arte e antiguidades

VPGA 8 – Avaliação de direitos reais sobre propriedade imobiliária

VPGA 9 – Identificação de portfólios, compilações e grupos de propriedades

VPGA 10 – Matérias que poderão gerar incerteza com impacto material na avaliação

Normas nacionais ou de jurisdição

18 O RICS também publica - separadamente mas de forma complementar a estas normas globais - um número de suplementos nacionais (comumente designados de 'Red Book Jurisdictional Applications', 'National Association Valuation Standards' ou 'Application of RICS Valuation: Professional Standards') que se referem à aplicação destas normas em jurisdições individuais e geralmente auxiliam na interpretação em contexto local. Embora permaneçam consistentes com as normas internacionais gerais, estas são concebidas de modo a cobrir requisitos estatutários ou regulatórios previstos nessas jurisdições. Esta abordagem está plenamente de acordo com as diretrizes voluntárias das Nações Unidas, que incentivam as jurisdições a aumentar a transparência e a coerência global das avaliações. O cumprimento de normas de jurisdição local é tratado com maior detalhe na **PS 1** abaixo.

19 As normas nacionais ou de jurisdição, e respetivos guias, estão diretamente disponíveis, pelo RICS, em www.rics.org/guidance

Data efetiva, duração e alterações ao material global do RICS

Data Efetiva

20 O material do RICS incluído nesta edição entra em vigor a partir de 1 de julho de 2017 e aplica-se a todas as *avaliações* cuja *data de avaliação* seja esse dia ou data posterior. Quaisquer alterações a entrar em vigor depois daquela data devem ser claramente identificadas como tal.

Atualidade do texto

21 O texto definitivo do RICS Red Book a qualquer data é o que está disponível no website do RICS www.rics.org/redbook. Quaisquer utilizadores da presente publicação deverão prestar a devida atenção a quaisquer alterações feitas em data posterior.

Alterações e Versões Preliminares

22 O conteúdo destas normas é revisto regularmente podendo ser realizados as alterações e os aditamentos que forem considerados necessários. A atenção dos *membros* deve focar-se nestas alterações utilizando os canais de comunicação eletrónicos do RICS. Estas alterações serão feitas na publicação web em rics.org sempre que ocorrerem. Na versão impressa as alterações serão refletidas apenas nas edições subsequentes.

23 Sempre que as alterações possam ter um impacto substancial, como por exemplo na reformulação de uma norma técnica e de atuação para avaliações (**VPS**) ou numa Orientação Global de Práticas de Avaliação do RICS (**VPGA**), estas poderão ser publicadas como uma versão preliminar. Uma versão preliminar incluirá o texto autorizado pelo Conselho das Normas de Avaliação RICS para comentário do público; consulte www.rics.org/redbook

24 Uma versão preliminar tem como finalidade permitir que os *membros* e outros comentem o texto aprovado e identifiquem possíveis erros antes da sua inclusão no Red Book. Após considerados eventuais comentários e depois da aprovação final do Conselho das Normas de Avaliação RICS Global, o texto de uma versão preliminar tornar-se-á obrigatório a partir da data de vigência da próxima atualização do Red Book logo que esta seja publicada. A atenção dos *membros* deve focar-se nestas alterações utilizando os canais de comunicação eletrónicos do RICS.

25 O Conselho das Normas Globais de Avaliação RICS terá o maior prazer em receber sugestões para a inclusão de materiais ou pedidos de esclarecimento sobre o texto.

International Valuation Standards IVSC 2017

Data de entrada em vigor, duração e alterações às International Valuation Standards

26 As *International Valuation Standards*, reproduzidas com a autorização do IVSC na presente edição do Red Book, Parte 6, são as que foram aprovadas pelo Conselho de Normas IVSC para entrar em vigor a partir de 1 de julho de 2017.

27 Os membros são lembrados que o IVSC se reserva o direito de fazer novas alterações às IVS a qualquer momento. Quaisquer alterações resultantes a serem feitas à presente edição do Red Book serão efetuadas com a maior brevidade possível e estarão acessíveis no website do RICS (consulte em “Atualidade do texto” e em “Alterações e versões preliminares” acima), mas não serão impressas até à próxima edição.

28 As IVS 2017 estão inteiramente reproduzidas na Parte 6. São adotadas e aplicadas pelas presentes normas globais do RICS, entrando em vigor a 1 de julho de 2017. Para a conveniência dos membros, têm referências-cruzadas nas Partes 3 a 5.

Nota importante

É da responsabilidade do membro estar ciente de eventuais alterações na legislação, ou da sua interpretação através de jurisprudência, desde a data de publicação desta edição – e também estar ciente de alterações às *International Valuation Standards* ou a quaisquer outros critérios de avaliação relevantes para qualquer tarefa específica de avaliação. Os avaliadores devem consultar o website do RICS para obter atualizações relativas ao material do RICS, incluindo alterações resultantes de alterações realizadas nas *International Valuation Standards*.

Em termos gerais, os *membros* são lembrados da sua responsabilidade de realizar formação em desenvolvimento profissional contínuo (CPD), para que possam assim garantir o cumprimento dos requisitos de conhecimento, experiência e competência esperados e refletidos nas normas globais que se seguem.

Parte 2: Glossário

Secção 1: Glossário de termos técnicos do RICS

Este glossário define vários termos usados nestas normas do RICS que têm um significado especial ou restritivo. As palavras ou frases que não figurem no glossário manterão o seu significado comum encontrado num dicionário. Sempre que um termo definido abaixo for utilizado noutras partes do presente volume, será identificado no texto em *itálico*.

Os *membros* deverão prestar especial atenção ao facto de as IVS 2017 (reproduzidas na Parte 6 desta edição) incluírem um pequeno glossário com definições adicionais com a finalidade específica de ajudar à compreensão e aplicação dessas mesmas IVS, incluindo a convenção de denominação utilizada pelo IVSC para assinalar o estado do conteúdo individual das IVS, como por exemplo, se aquele é obrigatório, aconselhado, etc. Estes não serão aqui replicados. As normas individuais de IVSC contêm também definições específicas a IVS específicas, que os avaliadores devem consultar apropriadamente.

As normas nacionais ou jurisdicionais poderão conter definições adicionais: estas serão identificadas e definidas no contexto da norma específica.

Avaliação	Opinião de valor de um ativo ou de um passivo numa base declarada, numa data específica. Exceto se forem acordadas limitações nos <i>termos de contratação</i> , esta será produzida depois de uma <i>inspeção</i> , e quaisquer investigações e inquéritos que se revelem apropriados, tomando em consideração a natureza do ativo e o propósito da <i>avaliação</i> .
Abordagem pelo rendimento	Uma abordagem que fornece uma indicação de valor através da conversão de futuros fluxos de caixa num valor único de capital atual.
Ativos intangíveis	Um ativo não monetário que se manifesta pelas suas propriedades económicas. Não tem substância física, mas concede direitos e benefícios económicos ao seu proprietário.
Ativos para revenda	Inventário detido para venda no decurso normal do negócio. Por exemplo, em relação a propriedade, terreno e edifícios detidos para venda por parte de construtores e de promotoras imobiliárias.

Avaliador externo	Um avaliador que, juntamente com quaisquer associados, não tenha vínculos materiais com o cliente; um agente que atue em nome do cliente ou do objeto da tarefa.
Avaliador interno	Um avaliador ao serviço de qualquer empresa que detenha os ativos; ou a firma de auditoria responsável por preparar os registos e/ou relatórios financeiros da empresa. Um <i>avaliador interno</i> é geralmente capaz de preencher os requisitos de independência e de objectividade de acordo com a PS 2 secção 3 , mas poderá nem sempre satisfazer critérios adicionais de independência específicos a certos tipos de tarefa, por exemplo as da PS 2 parágrafo 3.4 .
Base de valor	Uma declaração dos <i>pressupostos</i> fundamentais de medida de uma <i>avaliação</i> .
Bens imóveis	Terreno e tudo o que constitua parte natural do terreno (por ex. árvores, minerais) e que tenha sido anexado ao terreno (por ex. edifícios e melhoramentos do terreno) e anexos construídos permanentes (por ex. instalações mecânicas e elétricas para prestação de serviços a um edifício) que existam tanto abaixo como acima do solo. (O direito de propriedade, controlo, uso ou ocupação de terrenos ou edifícios é definido enquanto interesse em bem imóvel em IVS 400, parágrafo 20.2.)
Boa fé	Qualquer benefício económico futuro decorrente de um negócio, participação numa empresa, ou do uso de um grupo de ativos não separável.
Comprador especial	Um comprador especial para o qual um determinado ativo assume um <i>valor especial</i> por causa de vantagens resultantes da sua propriedade que não estariam disponíveis a todos os compradores no mercado.
Custo de reposição depreciado (CRD)	O custo atual de substituição de um ativo pelo seu equivalente novo, após subtraídas as deduções por depreciação física e todas as formas relevantes de obsolescência e otimização.
Data do relatório	A data na qual o avaliador assina o relatório
Data de avaliação	A data em que o parecer de valor se aplica. A <i>data de avaliação</i> deve também incluir a hora em que se aplica, se for o caso o valor do tipo de ativo se poder alterar substancialmente após um único dia.
Desvio	Circunstâncias especiais em que a aplicação obrigatória das presentes normas globais poderão ser inapropriadas ou impraticáveis. (Consulte PS 1 secção 6 .)

Demonstrações financeiras	Relatórios escritos sobre a situação financeira de uma entidade singular ou coletiva e relatórios financeiros formais de conteúdo e forma predefinidos. Estes são publicados de modo a fornecerem informação financeira a utilizadores <i>terceiros</i> não especificados. As <i>demonstrações financeiras</i> são uma forma de prestação pública de contas, desenvolvido no âmbito do quadro regulador de normas contabilísticas e no estrito cumprimento da lei.
Firma	A <i>firma</i> ou organização com a qual o <i>membro</i> possui um vínculo laboral, ou através da qual um determinado <i>membro</i> atua.
'goodwill' (ou fundo de comércio/ágio)	Qualquer benefício económico futuro decorrente de um negócio, participação numa empresa, ou do uso de um grupo de ativos não separável.
Imóvel relacionado com o negócio	Qualquer tipo de bem imóvel projetado para um tipo específico de negócio, em que o valor do imóvel reflete o potencial comercial desse negócio.
Inspeção	Uma visita a uma propriedade ou <i>inspeção</i> de um ativo, para o examinar de modo a obter informações relevantes que expressem uma opinião profissional de seu valor. No entanto, o exame físico de um ativo não imobiliário, por exemplo, uma obra de arte ou uma antiguidade, não pode ser descrito como <i>'inspeção'</i> .
International Financial Reporting Standards – IFRS (Normas Internacionais de Reporte Financeiro)	Normas estabelecidas pelo International Accounting Standards Board (IASB) com o objetivo de garantir a uniformidade dos princípios contabilísticos. As normas são desenvolvidas dentro de um quadro conceptual para que os elementos de <i>declarações financeiras</i> sejam identificados e tratados de modo universalmente aplicável.

Instalações, máquinas e equipamentos

Instalações e equipamentos podem ser divididos nas seguintes categorias:

- **Instalações:** ativos combinados com outros e que podem incluir itens que fazem parte da infraestrutura industrial, utilidades (água, gás e eletricidade), instalações mecânicas e elétricas, edifícios especializados e máquinas e equipamentos que compõem um conjunto específico;
- **Maquinaria:** individual, ou um conjunto, frota, ou sistema de máquinas/tecnologia configuradas (incluindo bens móveis como veículos, ferrovias, navios ou aeronaves) que possam ser utilizados, instalados ou operados remotamente em ligação com os processos industriais ou comerciais de um utilizador, setor comercial ou empresa (a máquina é um aparelho usado para um processo específico) ou;
- **Equipamentos:** um termo englobando todos os outros ativos, tais como maquinaria diversa, ferramentas, utensílios, mobiliário e decoração, iluminações comerciais e acessórios, veículos, equipamento e tecnologia diversa e ferramentas soltas que sejam utilizados para auxiliar na operação da empresa ou entidade.

Inventariado para revenda

Inventariado detido para venda no decurso normal do negócio, por exemplo, relativo a propriedade, terreno e edifícios detidos para venda por parte de construtores e de promotoras imobiliárias.

Justo valor

'O preço que seria recebido pela venda um ativo ou pago pela transferência de um passivo, numa transação ordenada entre participantes do mercado na data da medição.' (A presente definição deriva das Normas Internacionais de Relatórios Financeiros IFRS 13.)

Membro

Um 'fellow', *membro* profissional, *membro* associado ou *membro* honorário da Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS).

Método de custo

Uma abordagem que fornece uma indicação de valor, usando o princípio económico de que um comprador não pagará mais por um ativo que o custo para obter um ativo de igual utilidade, seja através de compra ou de construção.

Método de mercado ou comparativo

Uma abordagem que fornece uma indicação de valor ao comparar o ativo em questão com ativos idênticos ou semelhantes, para os quais estejam disponíveis informações de preço.

Método do rendimento método da renda	Uma abordagem que fornece uma indicação de valor através da conversão de futuros fluxos de caixa num valor único de capital atual.
Pressuposto	Uma hipótese considerada verdadeira. Envolve condições, situações ou factos que afetam o objeto de, ou a abordagem a, uma <i>avaliação</i> que, por acordo, não se requer serem verificadas pelo avaliador como parte do processo de avaliação. Tipicamente, um <i>pressuposto</i> é adotado quando uma investigação específica pelo avaliador não é requerida para provar que algo é verdadeiro.
Pressuposto especial	Um <i>pressuposto</i> que assume fatos diferentes dos fatos reais existentes à data de avaliação, ou que não seria feito por um participante típico do mercado numa transação na data de avaliação.
Propriedade de investimento	Propriedade, seja terreno ou edifício, ou parte de um edifício, ou ambos, conservada pelo proprietário para arrendamento ou valorização de capital, ou ambos, e não para: <ul style="list-style-type: none">(a) uso na produção ou fornecimento de bens ou serviços, ou para fins administrativos, ou(b) venda no curso normal dos negócios.
Propriedade especializada	Uma propriedade que é raramente, porventura nunca, vendida no mercado, excepto através de uma venda do negócio ou da entidade da qual faz parte integrante, devido à sua singularidade resultante da sua natureza e design específicos, configuração, dimensões, localização ou outras características.
Propriedade imobiliária	Terreno e tudo o que constitua parte natural do terreno (por ex. árvores, minerais) e que tenha sido anexado ao terreno (por ex. edifícios e melhoramentos do terreno) e anexos construídos permanentes (por ex. instalações mecânicas e elétricas para prestação de serviços a um edifício) que existam tanto abaixo como acima do solo. (Observe que o direito de propriedade, controlo, uso ou ocupação de terrenos ou edifícios é definido como um interesse em bem imóvel em IVS 400, parágrafo 20.2.)
Propriedade passível de uma exploração comercial	Qualquer tipo de propriedade concebida para um tipo específico de negócio em que o valor da propriedade reflete o potencial operacional desse negócio.

Propriedade pessoal	<p><i>Propriedade pessoal</i> significa ativos (ou passivos) que não estejam permanentemente ligados a terrenos ou edifícios:</p> <ul style="list-style-type: none"> • incluindo, mas não se limitando a, artes plásticas e decorativas, antiguidades, pinturas, pedras preciosas e joias, coleções, acessórios e mobiliário, e outros conteúdos gerais; • excluindo utensílios comerciais e acessórios, <i>instalações e equipamentos</i>, empresas ou participações empresariais ou <i>ativos intangíveis</i>.
Registado para regulação/registado pelo RICS	<p>(a) Uma <i>firma</i> registada para regulação pelo RICS no âmbito dos estatutos do RICS.</p> <p>(b) Um <i>membro</i> registado como avaliador no âmbito do Registo de Avaliadores RICS (VR).</p>
Renda de mercado (MR)	<p>Estimativa do montante mais provável pelo qual, à <i>data da avaliação</i>, o direito real de uma propriedade, após um período adequado de comercialização, poderá ser arrendado de livre vontade entre um senhorio e um arrendatário, em que ambas as partes atuaram de forma esclarecida, prudente, e não coagidos (consulte IVS 104 parágrafo 40.1).</p>
Renúncia	<p>Circunstâncias especiais em que a aplicação obrigatória destas normas globais pode ser inadequada ou impraticável. (Consulte PS 1 secção 6.)</p>
Sustentabilidade	<p><i>Sustentabilidade</i> é, para efeitos das presentes normas, a consideração de determinadas matérias tais como (mas não limitada a) alterações ambientais e climáticas, saúde e bem-estar, e responsabilidade corporativa, que possa ter ou tenham impacto na <i>avaliação</i> de um ativo. Em termos gerais, é o desejo de concretizar atividades sem desperdiçar recursos ou causar impacto prejudicial. (Nota : Não há, até ao momento, qualquer definição universalmente reconhecida e globalmente adotada para “ <i>sustentabilidade</i>” e, portanto, os <i>membros</i> deveram usar este termo com cuidado e sem fornecer explicações adicionais.)</p>
Terceiros	<p>Qualquer parte, que não o cliente, que possa ter um interesse na <i>avaliação</i> ou no seu resultado.</p>

Termos de contratação	Confirmação por escrito quer das condições propostas pelo <i>membro</i> , quer as acordadas entre o membro e o cliente, e que se aplicarão na execução e fornecimento do relatório de <i>avaliação</i> . Mencionado nas IVS enquanto âmbito de trabalho – consulte IVS 101 parágrafo 10.1.
Valor de investimento, ou 'worth' /riqueza	O valor de um ativo para o seu proprietário, ou para um potencial proprietário, para investimento individual ou objetivos operacionais (consulte IVS 104 parágrafo 60.1) (É também ser conhecido como <i>worth</i> .)
Valor de mercado (MV)	Estimativa do montante mais provável pelo qual, à <i>data da avaliação</i> , um ativo ou um passivo, após um período adequado de comercialização, poderá ser transacionado entre um vendedor e um comprador, em que ambos, de livre vontade, atuaram de forma esclarecida, prudente, e não coagidos (consulte IVS 104 parágrafo 30.1).
Valor de sinergia	Um elemento de valor adicional criado pela combinação de dois ou mais interesses, no qual o valor destes interesses combinados é superior à soma do valor de cada um dos interesses originais.
Valor equitativo	O preço estimado para a transferência de um ativo ou passivo entre partes identificadas, conhecedoras e interessadas, refletindo os respetivos interesses dessas partes (consulte IVS 104 parágrafo 50.1).
Valor especial	Um montante que reflete atributos específicos de um ativo que apenas têm valor para um <i>comprador especial</i> .
Worth	Consulte <i>valor de investimento</i>

Secção 2: Normas e guias explicativas de convenções de denominação

Descrição	Categoria	Cobertura	Comentário
Normas	Aplicação Obrigatória	<p><i>International Valuation Standards</i> (IVS) tais como publicadas pelo Conselho de Normas de Avaliação Internacionais.</p> <p>Normas profissionais do RICS – designadas pelo prefixo PS na presente edição</p> <p>Normas técnicas de avaliação e atuação – designadas pelo prefixo VPS na presente edição</p>	As IVS são adotadas e aplicadas pelo RICS na presente edição do Red Book (consulte Introdução, parágrafo 4), sendo completamente referenciadas e reproduzidas na parte 6.
Orientações	Aplicação Aconselhada	Orientações Globais de Práticas de Avaliação do RICS – Aplicações – designadas pelo prefixo VPGA na presente edição	<p>O conteúdo das VPGAs é aconselhado e não obrigatório.</p> <p>No entanto, elas alertam os <i>membros</i> (sempre que necessário) para o material obrigatório relevante contido noutras partes da presente edição do Red Book, incluindo as IVS relevantes, através da inclusão unde referências-cruzadas apropriadas.</p>

O RICS publica também, separada e periodicamente, orientações acerca de outras matérias relativas à avaliação, na forma de notas de orientação. Esse material é de natureza facultativa. Está acessível através do sítio do RICS.

Parte 3: Normas profissionais

PS 1 – Conformidade com normas sempre que uma avaliação por escrito for fornecida

Esta norma obrigatória:

- aplica as International Valuation Standards (IVS) 102 Secção 10 Princípios Gerais (Conformidade com as IVS) e Secção 40 Conformidade com outras normas
- reconhece as Normas Internacionais de Ética e as Normas Internacionais de Medição de Imóveis
- especifica outros requisitos obrigatórios para os *membros* do RICS

Todos os *membros*, quer exercendo individualmente, quer numa *firma* não regulada ou regulada pelo RICS, que forneçam uma *avaliação por escrito*, são obrigados a atuar em conformidade com as International Valuation Standards, descritas abaixo.

Os *membros* do RICS devem também cumprir os requisitos do sistema de Registo de Avaliadores (VR) do RICS.

1 Aplicação obrigatória

1.1 Todos os *membros* e *firmas* reguladas, onde quer que atuem, devem cumprir as normas profissionais, e as normas técnicas de avaliação e de atuação para avaliações (designadas pelos prefixos **PS** e **VPS**) nas partes 3 e 4 desta edição global.

1.2 De acordo com os estatutos do RICS B5.2.1(b), Responsabilidade dos Membros, e B5.3.1., Responsabilidade das firmas, estas normas são de aplicação obrigatória para qualquer *membro* do RICS, ou *firma* regulada pelo RICS, envolvida na realização ou supervisão de serviços de avaliação pelo fornecimento de aconselhamento através de avaliação escrita. Em conjunto com

as Orientações Globais de Práticas de Avaliação (VPGAs) na parte 5 desta edição global, estes são regularmente mencionados como “Red Book” do RICS.

1.3 A frase "realizar ou supervisionar serviços de avaliação" inclui qualquer pessoa que seja responsável por, ou que aceite a responsabilidade de analisar e comunicar um parecer de valor por escrito (para pareceres de valor orais consulte parágrafo 1.6 abaixo).

Tal pode incluir indivíduos que produzam, mas não assinem, relatórios de avaliação dentro da sua organização e, inversamente, pessoas que assinem por meio de supervisão ou garantia, mas não produzam relatórios de avaliação dentro da sua organização.

1.4 O fornecimento de um resultado derivado de um modelo de avaliação automático (AVM) é considerado como fornecimento de uma *avaliação* escrita para o propósito destas normas.

1.5 Uma estimativa do custo de substituição de outros ativos, que não *propriedade pessoal*, que venha a ser fornecido, dentro de um relatório ou separadamente, para fins de seguro, não constitui uma “opinião escrita de valor” para fins de “realização de serviços de avaliação”, conforme definido no parágrafo 1.3 acima.

1.6 A fim de evitar qualquer dúvida, quando – excecionalmente – um parecer de avaliação for fornecido apenas oralmente, os princípios estabelecidos na presente edição devem ser observados na sua máxima extensão possível. Os *membros* são lembrados que o simples facto de o seu parecer ser fornecido oralmente não significa que este seja fornecido sem responsabilidade – a responsabilidade e obrigações do avaliador dependerão sempre dos factos e circunstâncias do caso concreto. Em determinadas jurisdições, a emissão de pareceres de avaliação orais será, em qualquer circunstância, sujeita às normas específicas dessa jurisdição. Além do mais, os avaliadores que ajam enquanto peritos em tribunal devem, em qualquer jurisdição, estar cientes de que tanto os pareceres orais como os escritos devem estar sujeitos aos mesmos critérios – veja-se, por exemplo, a declaração de prática e guias de orientação do RICS UK, *Surveyors acting as expert witnesses*, 4ª edição (2014).

1.7 Estas normas foram escritas do modo a que se aplicam a *membros* individuais. Sempre que seja necessário considerar a aplicação de uma norma ou declaração para uma *firma regulada pelo RICS*, esta deverá ser interpretada da mesma maneira.

2 Conformidade nas firmas

2.1 Todos os *membros* têm a responsabilidade individual de cumprir as normas profissionais e declarações de práticas de avaliação globais, estejam estes a praticar como indivíduos ou como *firmas*. No caso de firmas, o modo como esta responsabilidade é posta em prática dependerá, em certa medida, da natureza da *firma*:

- **Firmas reguladas pelo RICS:** A firma e todos os membros do RICS na firma devem garantir que todos os processos e avaliações sejam totalmente compatíveis com estas normas. Isto inclui avaliações que não são da responsabilidade de um membro do RICS.
- **Firmas não reguladas pelo RICS:** Embora estas firmas possam ter os seus próprios processos corporativos sobre os quais o RICS não exerce controlo, os membros individuais responsáveis pelas avaliações nessas firmas precisam de cumprir estas normas.

2.2 Poderão haver circunstâncias em que os processos da *firma* previnam expressamente o cumprimento de um aspeto específico de uma destas normas. Nesses casos, o *membro* tem o direito de renunciar à norma ou declaração específicas, mas deve:

- estar convencido de que o não cumprimento não levará a que clientes sejam enganados ou a comportamento antiético
- identificar nos termos de contratação (ver **VPS 1**) e no relatório (ver **VPS 3**) as áreas específicas em que foi impossibilitada a conformidade com qualquer norma ou declaração de prática, em conjunto com o motivo para o não cumprimento e
- cumprir com todos os outros aspetos dessas normas.

2.3 Sempre que um *membro* contribua para uma *avaliação*, deverá ser feita referência à **PS 2 secção 2, Qualificação do membro**.

3 Cumprimento de normas internacionais

International Valuation Standards (IVS)

3.1 O RICS reconhece o International Valuation Standards Council (IVSC) como o emitente das *International Valuation Standards (IVS)*, que compreendem os princípios e definições de avaliação aceites internacionalmente. Estas normas globais adotam e aplicam as IVS e, em conjunto com orientações adicionais, estabelecem requisitos específicos para a sua implementação prática. As IVS entram em vigor a 1 de julho de 2017 e estão totalmente reproduzidas na Parte 6 destas normas globais.

3.2 Sempre que a conformidade com as IVS seja um requisito expresso para determinada *avaliação* e que tal deva ser claro tanto nos *termos de contratação*, como no relatório, as formas de adopção previstas na **VPS 1, parágrafo 3.2(n)** e na **VPS 3, parágrafo 2.2(k)** podem ser adotadas. Caso contrário, as regras gerais para a adoção descrita na **VPS 1** e na **VPS 3** poderão ser utilizadas, nomeadamente quanto à *avaliação* venha a ser/tenha sido concretizada de acordo com o Red Book do RICS (formalmente designado por *RICS Avaliação - Normas Globais 2017*).

3.3 Os *membros* são lembrados que sempre que uma declaração é feita de que uma *avaliação* será ou foi realizada de acordo com as IVS, ficará implícito

que todas as normas IVS individuais relevantes serão/foram cumpridas. Quando uma renúncia às IVS se revele necessário, tal deve ser claramente justificado.

Normas Internacionais de Ética (IES)

3.4 O RICS é membro da Coligação para Normas Éticas Internacionais estabelecida com o objetivo de desenvolver o primeiro conjunto reconhecido de normas éticas para propriedade e serviços profissionais relacionados. As normas globais constantes da presente edição são coerentes com os princípios éticos publicados até à data pela coligação IES, e contêm requisitos adicionais e mais detalhados que todos os *membros* deverão observar.

Normas Internacionais de Medição de Imóveis (IPMS)

3.5 O RICS é também membro da coligação internacional de organizações profissionais que foi estabelecida com o objetivo de desenvolver e implementar normas de medição de imóveis (i.e. *propriedade imobiliária*) consistentes e transparentes. Sempre que os *membros* estejam a desenvolver trabalhos de avaliação de *propriedades imobiliárias* relativos a ativos ou passivos, devem ter em consideração as Normas de Medição de Imóveis sempre que estas sejam aplicáveis. As declarações profissionais de medição do RICS (ver www.rics.org/propertymeasurement) contêm informação mais detalhada.

4 Conformidade com normas jurídicas ou outras normas de avaliação

4.1 Reconhece-se que a um *membro* pode ser solicitada a produção de um relatório em conformidade com outras normas para além das estabelecidas pelo Red Book. Isso normalmente surge em relação aos requisitos específicos que se aplicam dentro de cada jurisdição. É perfeitamente aceitável que os *membros* cumpram com tais normas, que poderão incluir *bases de valor* não enunciadas na **VPS 4** abaixo, desde que seja absolutamente claro quais as normas a adotar.

4.2 Nestes casos, deve ser incluída uma declaração, tanto nos *termos de contratação* como no relatório, declarando que as normas em questão foram cumpridas. Se o cumprimento for exigido pela jurisdição em questão, isto é, por lei, regulamento ou outros, tal não impedirá que se declare que a *avaliação* foi realizada de acordo com o Red Book e – se se revelar apropriado – com a IVS.

4.3 Para um determinado número de jurisdições, o RICS publica suplementos nacionais ao Red Book de modo a ajudar os *membros* na aplicação de normas de avaliação num contexto local. Sempre que seja apropriado, estes suplementos devem ser apresentados como publicações conjuntas de organizações profissionais de avaliação locais (VPOs) ou publicados separadamente, mas refletindo os requisitos dessas VPOs, desde que estes não sejam contrários aos requisitos do RICS.

4.4 Sempre que o cumprimento com outras normas de avaliação for voluntário, ou seja, quando não couber no **parágrafo 4.2** acima ou no presente parágrafo, tal consistirá numa renúncia – ver **secção 6** abaixo. Ressalve-se que o cumprimento de tais normas não poderá sobrepor-se aos requisitos obrigatórios contidos na **PS 1** e na **PS 2**, que os *membros* devem permanentemente observar.

4.5 Quando uma *avaliação* envolver ativos em dois ou mais estados ou países com diferentes normas de avaliação, o *membro* deve acordar com o cliente quais as normas que se aplicarão ao trabalho.

5 VPS 1–5 Exceções

5.1 Se realizados por escrito, **todos** os pareceres de avaliação fornecidos pelos *membros* estão sujeitos a pelo menos alguns dos requisitos do Red Book – sem exceções (**PS 1 parágrafo 1.1**). De igual forma, quando um parecer de avaliação for fornecido apenas oralmente, os princípios estabelecidos abaixo nas normas globais do Red Book devem ser observados na sua máxima extensão (**PS 1 parágrafo 1.6**). Deste modo, a **PS 1** e a **PS 2** são obrigatórias em **qualquer** caso (ver **Parágrafo de introdução 12** e **PS 1 parágrafo 7.1**).

Por outras palavras, são aplicáveis a todos os *membros*, seja qual for o tipo de atividade de avaliação na qual estejam envolvidos.

5.2 No entanto, considerando a ampla diversidade de atividades a desempenhar pelos *membros*, e a diversidade de contextos jurídicos no âmbito dos quais as *avaliações* são realizadas e os pareceres de avaliação são fornecidos, existe a necessidade de diferenciar determinados tipos de atividades, nas quais a aplicação obrigatória da **VPS 1–5** poderá revelar-se imprópria e desapropriada. Embora não seja obrigatória nessas circunstâncias, a adoção das normas relevantes é, no entanto, encorajada sempre que não seja impossibilitada por condições ou contextos específicos. Estas **exceções** relativas às VPS 1–5 são abordadas com maior pormenor abaixo. No entanto, não se revela prático determinar todos os cenários possíveis – assim, em caso de dúvida, será mais seguro considerar as **VPS 1-5** como obrigatórias.

5.3 Os avaliadores devem estar cientes de que, geralmente, as **exceções** não dizem respeito a casos específicos, mas cobrem sim determinadas categorias ou aspetos da atividade de avaliação (ver **PS 1 parágrafo 6.2**). Nestes casos, os *membros* são lembrados de que não devem declarar que a *avaliação* foi realizada de acordo com as IVS. (Ver o Enquadramento IVS)

5.4 As exceções relativas às **VPS 1–5** verificam-se quando um *membro*:

- Está a prestar um serviço de agência ou mediação relativo à aquisição ou alienação de um ou mais ativos – ao qual se aplicam as normas globais de prática e notas de orientação do RICS, *Guia para as Agências Imobiliárias e Corretoras*, 3ª edição (2016). Esta exceção abrange o fornecimento de pareceres na expectativa de realização de, ou no decorrer de, uma instrução de agência para adquirir ou alienar um direito relativo a um ativo. Abrange ainda pareceres que se refiram se uma determinada oferta deverá ser feita

ou aceite. No entanto, a exceção não abrange um relatório de compra que inclua uma *avaliação*.

- Age ou prepara-se para agir no papel de perito – o motivo para esta exceção é o de reconhecer que um membro no papel de perito deve seguir criteriosamente as regras e procedimentos específicos determinados pelos tribunais ou outras entidades judiciais, perante as quais o membro se deverá apresentar. Para além disso, o membro deverá observar e respeitar normas de imparcialidade e objetividade da mais elevada exigência. Veja-se, por exemplo, a declaração de prática e guias de orientação do RICS UK, *Avaliadores atuando como peritos, 4ª edição* (2014).
- Exerce funções estatutárias – em que as disposições estatutárias relevantes definirão a tarefa e frequentemente orientarão a forma como estas devem ser realizadas. A ênfase desta exceção está na letra da lei, ou seja, o desempenho de uma função ou dever estatutário envolvendo o exercício ou execução de poderes expressamente definidos ou reconhecidos pela lei, normalmente implicando a nomeação formal de um indivíduo para desempenhar essa função específica. A questão não está no mero facto de a avaliação ter sido fornecida de acordo com, ou no cumprimento, ou em consequência de qualquer legislação. Por exemplo, o fornecimento de uma avaliação para reporte a uma autoridade tributária, que implique o cumprimento da lei mas não o exercício ou a aplicação da mesma, não cabe nesta exceção.
- Fornecer avaliações a um cliente estritamente por propósitos internos, sem qualquer responsabilidade e sem comunicações com terceiros. A exceção dos fins internos tem como objetivo reconhecer que em determinadas ocasiões o parecer é solicitado por um cliente ao avaliador – muitas vezes por um cliente de avaliação regular de portfólio – que não importará qualquer responsabilidade, nem será comunicado a terceiros (por exemplo, em relação a propostas de iniciativas de gestão de bens imóveis ou propostas de aquisição). Sempre que os membros realizem este tipo de trabalho, torna-se vital que os termos de contratação e o próprio parecer escrito sejam explícitos quanto à proibição de divulgação dos mesmos a quaisquer terceiros e/ou a sua utilização para quaisquer outros fins, bem como quanto ao afastamento da responsabilidade. Este tipo de parecer geralmente não implica a cobrança de honorários adicionais e poderá ou não ser explicitamente referido nos termos de contratação para a avaliação de um portfólio regular. O facto de o fornecedor da avaliação ser um avaliador interno não implica que a tarefa de avaliação caiba na exceção – o foco aqui está no propósito "exclusivamente interno" da avaliação e não no processo ou nos meios do seu fornecimento. Assim, é possível que um *avaliador externo* forneça uma avaliação com "propósito interno", embora nesse caso a necessidade dos *termos de contratação* e o parecer escrito serem absolutamente claros quanto à confidencialidade em relação a *terceiros*, e quanto à exclusão de responsabilidade, se torne ainda mais importante.
- Prestar aconselhamento de avaliação expressamente para a preparação, ou durante o curso, de negociações ou litígios, incluindo quando o avaliador aja enquanto defensor.

A exceção das negociações cobre pareceres de avaliação sobre os possíveis resultados de negociações correntes ou pendentes, ou solicitações de produção de valores relacionados com tais negociações. Assim, reconhece-se que:

- Embora possa não haver ainda uma disputa por resolver, o parecer estará a ser realizado expressamente na preparação de, ou no decurso de negociações que possam levar a um acordo ou ao surgimento de disputas pendentes, despoletando (quando o contexto o permitir) um processo formal de resolução (por exemplo, judicial, arbitragem, etc.).
- O parecer de negociação deve estender-se, e geralmente estender-se-á, a matérias como táticas e/ou resultados prováveis e/ou opções para atingir resolução sem que seja necessário recorrer a litígio ou a qualquer procedimento formal.

A exceção do litígio implica:

- Que exista, por qualquer motivo, uma disputa formal, e que os procedimentos correspondentes sejam por isso regulados por lei, regulamentos e regras aplicáveis, ou jurisdições emitidas ou que venham a ser emitidas, prevalecendo sempre sobre o Red Book.
- O parecer fornecido a um cliente pode estender-se a diversas matérias para além dos pareceres sobre valor; pode por exemplo, estender-se aos pareceres sobre táticas e/ou resultados prováveis de litígios e/ou opções relativas ao acordo na disputa ou à mitigação dos custos.

5.5 Para todas as exceções (exceto aquelas cuja atividade é expressamente coberta por outras normas ou orientações do RICS), o facto da **VPS 1–5** não ser obrigatória não implica que deva ser ignorada – por questões de boas práticas, devem ser seguidas quando não afastadas por outros requisitos ou contextos específicos.

6 Renúncia

6.1 Nenhuma renúncia a estas normas é permitida à **PS 1** ou **PS 2** das presentes normas globais, sempre que uma *avaliação* por escrito for fornecida, que são obrigatórias em qualquer circunstância.

6.2 Se, para além das exceções acima descritas ou de qualquer atividade que caiba no âmbito da **secção 4**, se verificarem outras circunstâncias perante as quais se revele inapropriado cumprir, no todo ou em parte, a **VPS 1 até à VPS 5**, inclusive, então essas circunstâncias deverão ser definidas, após confirmação e acordo com o cliente, como *renúncias*, devendo ser incluída uma declaração inequívoca nesse sentido nos *termos de contratação*, relatório e quaisquer outras publicações.

6.3 De modo a evitar qualquer dúvida:

- Se a *avaliação* fornecida não estiver em conformidade com os procedimentos estatutários ou legais prescritos ou outros requisitos obrigatórios, então, desde que esses requisitos sejam obrigatórios num

contexto ou jurisdição particulares, a sua observação não constituirá por si só uma renúncia – embora a necessidade de o fazer deva ser esclarecida.

- Pelo menos uma das *bases de valor descritas no parágrafo 2.2 da VPS 4* será apropriada para a maioria dos fins de avaliação. Sempre que outra base for utilizada, esta deve ser claramente definida e declarada no relatório. Se a adoção dessa base for obrigatória num contexto ou jurisdição específicos, então a adoção não constituirá por si só uma renúncia, embora o requisito obrigatório para tal deva ser esclarecido. O RICS não incentiva o uso voluntário de uma base de valor não definida em **VPS 4**, e considerará sempre como uma renúncia ao Red Book.
- 6.4** A um *membro* que realize uma *renúncia* poderá ser pedido para justificar os seus motivos.

7 Regulação: monitorização da conformidade com as presentes normas

7.1 Enquanto órgão autorregulado, o RICS tem a responsabilidade de controlar e procurar garantias de cumprimento destas normas globais por parte dos seus *membros* e *firmas* reguladas. Tem o direito, nos termos dos presentes estatutos, de solicitar informação aos *membros* ou *firmas*. Os procedimentos em que esses poderes serão exercidos em relação a *avaliações* estão estabelecidos em www.rics.org/regulation

7.2 Os *membros* do RICS devem também cumprir os requisitos do Registo de Avaliador quando aplicáveis. Para informações adicionais consulte www.rics.org/vrs

8 Aplicabilidade a membros de outras organizações profissionais de avaliação

8.1 As presentes normas globais podem também ser adotadas por outras organizações profissionais de avaliação (VPOs), mediante aprovação e acordo do RICS.

8.2 Exceto quando o RICS tenha autorizado formalmente o uso do Red Book por membros devidamente qualificados de outras VPOs, nenhum avaliador que não seja *membro* do RICS poderá declarar que a sua *avaliação* é ou foi concretizada em total conformidade com o Red Book do RICS.

PS 2 – Ética, competência, objetividade e divulgações

Esta norma obrigatória:

- aplica as International Valuation Standards (IVS)
- reconhece as Normas Internacionais de Ética e as Normas Internacionais de Medição de Imóveis
- especifica outros requisitos obrigatórios para os *membros* do RICS.

Por ser fundamental para a integridade do processo de avaliação, todos os *membros* que exerçam a atividade de avaliação, deverão ter experiência, capacidade e julgamento apropriado para a tarefa em questão, devendo sempre atuar de modo profissional e ético, livre e isento de qualquer influência indevida, preconceito ou conflito de interesses.

1 Normas profissionais e éticas RICS

1.1 Os *membros* do RICS obedecem às mais elevadas normas profissionais e éticas. Deste modo, os requisitos de adesão e qualificação para a prática de avaliador, incluindo os requisitos de registo de avaliadores do RICS quando aplicáveis (ver **PS 1 seção 1**), cumprirão ou superarão as normas de conduta e competência dos avaliadores profissionais promovidas pelo IVSC.

1.2 Estas normas globais observam plenamente os princípios éticos publicados até à data pela Coligação Internacional das Normas de Ética, da qual o RICS é membro (para mais informação consulte www.ies-coalition.org).

1.3 Para além de cumprir estes princípios e requisitos de elevado nível, todos os *membros* do RICS estão sujeitos a requisitos adicionais – muitas vezes mais exigentes – tal como abaixo descritos. O cumprimento é fiscalizado e garantido pela Regulação do RICS.

1.4 Os requisitos descritos nas presentes normas globais focam-se expressamente em *membros* no desempenho de atividades de avaliação, ou seja, nos pareceres preparados por um *membro* com a competência técnica, experiência e conhecimento apropriados do objeto de *avaliação*, do mercado e do propósito da *avaliação*.

1.5 Os *membros* devem sempre atuar com integridade e evitar quaisquer ações ou situações que sejam incompatíveis com as suas obrigações profissionais. Os *membros* devem evitar conflitos de interesse que possam influenciar as suas obrigações profissionais ou juízo comercial, e não devem divulgar informação

confidencial. Todos os *membros* estão vinculados ao cumprimento das Regras de Conduta do RICS e devem cumprir as declarações profissionais do RICS, *Conflitos de interesse*. Mais detalhes encontram-se disponíveis em www.rics.org/ethics

2 Qualificações do membro

2.1 Os seguintes critérios devem ser satisfeitos de modo a assegurar que um indivíduo está devidamente qualificado para supervisionar ou aceitar a responsabilidade de uma *avaliação*:

- qualificações académicas/profissionais adequadas que assegurem competência técnica
- associação a um órgão profissional, demonstrando um compromisso com normas éticas
- conhecimento local, nacional e internacional, (conforme apropriado) suficiente e atualizado, sobre o tipo de ativo e seu mercado específico, e aptidão e conhecimento necessários para realizar a *avaliação* de modo competente
- conformidade com regulamentos legais de qualquer país ou estado que regulem o direito de realizar *avaliações* e
- quando aplicável, cumprir os requisitos do RICS Valuer Registration (VR).

2.2 Como os *membros* trabalham num vasto leque de especialidades e mercados, ser membro no RICS (incluindo a obtenção de uma qualificação através desse órgão), ou ter registo como avaliador não implicam, por si só, que um indivíduo tenha a experiência necessária de *avaliação* num determinado setor ou mercado: tal deve sempre ser verificado através de confirmação apropriada.

2.3 Em determinadas jurisdições, os avaliadores devem ser certificados ou licenciados para realizar determinadas *avaliações*. Nesses casos, aplicar-se-á a **PS 1 secção 4**. Além disso, tanto o cliente como os requisitos RICS poderão estipular critérios mais rigorosos. Nestes casos, deverá ser incluída uma declaração, tanto nos *termos de contratação* como no relatório sobre como as normas em questão foram cumpridas – **PS 1 parágrafo 4.2**.

2.4 Caso o *membro* não possua o nível de conhecimento necessário para lidar com algum aspeto da tarefa, deverá então decidir qual a assistência necessária. Com o consentimento expresso do cliente, o *membro* deverá, então, sempre que apropriado, reunir e interpretar a informação relevante de outros profissionais, tais como avaliadores especializados, especialistas ambientais, contabilistas e advogados.

2.5 Os requisitos de competência e conhecimento pessoal podem ser cumpridos conjuntamente por mais do que um *membro* dentro de uma *firma*, desde que cada um dos *membros* cumpra todos os restantes requisitos desta norma.

2.6 Sempre que o *membro* tencionar subcontratar outra *firma* para fornecer algumas ou todas as *avaliações* que sejam objeto do trabalho, deverá ser obtida a aprovação do cliente (consulte também **VPS 3, parágrafo 2.2(a)**).

2.7 Sempre que uma *avaliação* tenha sido realizada com o contributo de mais de um avaliador, a lista desses avaliadores participantes deverá ser anexada aos documentos de trabalho, juntamente com a confirmação de que cada avaliador nomeado cumpriu as exigências da **PS 1**.

2.8 Um *membro* responsável pela supervisão (consulte **PS 1 parágrafo 1.3**) deve ser capaz de demonstrar:

- um nível apropriado de supervisão durante todas as fases da instrução da avaliação, devidamente sustentada e capaz de superar o escrutínio e eventuais desafios em momentos posteriores, particularmente quando a tarefa envolva localizações remotas e/ou mais do que uma jurisdição.
- uma aceitação de responsabilidade e responsabilização pela avaliação e seu conteúdo, assim como a capacidade de explicar e defender quando questionado – é essencial que o processo não consista na mera aprovação automática, sem reflexão própria.

3 Independência, objetividade, confidencialidade e a identificação e gestão de conflitos de interesses

3.1 A independência e a objetividade estão intrinsecamente ligadas à observância da confidencialidade de informação e à questão mais abrangente da identificação e gestão de conflitos de interesses. Os *membros* devem seguir os requisitos obrigatórios constantes das declarações profissionais do RICS, *Conflitos de interesses*, e prestar especial atenção às orientações que as acompanham. O restante texto desta secção prende-se especificamente com o trabalho de avaliação e é suplementar.

3.2 Os avaliadores são lembrados dos dois requisitos fundamentais contidos nos *Conflitos de Interesses* :

- (a) Um membro não deverá representar um cliente se tal resultar num conflito de interesses ou num risco significativo de ocorrência de um conflito de interesses, exceto quando todos aqueles que sejam ou possam vir a ser afetados lhes tenham manifestado o seu consentimento informado. (As partes afetadas apenas poderão dar consentimento informado se lhes for explicado de forma totalmente transparente, e se for claro que a parte afetada compreende o que está a fazer – incluindo os riscos envolvidos e quaisquer opções alternativas disponíveis – e que o está a fazer voluntariamente). O consentimento informado apenas deve ser solicitado quando o membro estiver convencido(a) de que, apesar do conflito de interesse, é do interesse de todos os envolvidos continuar a instrução.
- (b) Os membros devem registar e conservar registos das decisões tomadas sobre a aceitação (e, quando relevante, continuação) de tarefas profissionais individuais, sobre a obtenção de consentimento informado,

e sobre quaisquer medidas adotadas de prevenção de conflitos de interesses.

3.3 É de crucial importância proporcionar os mais elevados padrões de independência e objetividade no desencadear de cada tarefa individual, respeitar e manter a confidencialidade, e identificar e gerir conflitos de interesses, sejam estes potenciais ou efetivos.

O trabalho de avaliação geralmente comporta um grau de complexidade e sensibilidade particular no que toca a determinadas matérias e exige-se aos membros que ajam estritamente em conformidade com as normas globais e os critérios de avaliação específicos detalhados de seguida.

3.4 Para algumas finalidades, os estatutos, regulamentos, regras dos órgãos reguladores, ou requisitos especiais do cliente (como *avaliações* de empréstimos para garantia hipotecária – ver VPGA 2) poderão definir critérios específicos que o *membro* deverá também cumprir (i.e. são adicionais aos requisitos gerais abaixo) de modo a alcançar um determinado estado de independência e objetividade. Frequentemente, esses critérios adicionais oferecem uma definição do nível aceitável de independência e podem fazer uso de termos como "especialista independente", "avaliador especialista", "avaliador independente", "avaliador independente permanente" ou "avaliador apropriado". É importante que o *membro* confirme o cumprimento desses critérios, tanto no momento da aceitação do trabalho, como no relatório, de modo a que o cliente e *terceiros* que dependam do relatório possam ter garantias que os critérios adicionais foram cumpridos.

3.5 Informação confidencial é definida nas declarações profissionais do RICS, *Conflitos de Interesses*, como "informação confidencial, quer esteja conservada ou disseminada eletronicamente, verbalmente ou em cópia impressa." Há um dever geral de tratar informações relativas a um cliente como confidenciais, sempre que essas informações se tornem conhecidas como resultado da relação profissional e não sejam do domínio público. A informação reunida no decurso de um trabalho de avaliação poderá ser comercialmente sensível e, portanto, este é um dever de especial importância.

3.6 Em particular, deve agir-se com muito cuidado no sentido de não quebrar a confidencialidade no relatório para os clientes, de acordo com a **VPS 3 parágrafo 2.2(h)**, relativo aos "contributos chave utilizados". De acordo com a declaração profissional do RICS, *Conflitos de Interesses*, o dever de confidencialidade prevalecerá sempre sobre o dever de informação, de acordo com a lei.

3.7 O risco de divulgação de informação confidencial é ainda um fator de relevância que o avaliador deve considerar na avaliação de um potencial conflito de interesses, ou nos termos da declaração profissional do RICS, "Conflitos de Informações Confidenciais" (definição 4.2(c)). Será por vezes necessário revelar alguns detalhes do envolvimento do avaliador na matéria de *avaliação*. Caso não seja possível uma divulgação adequada sem violar o dever de confidencialidade, o trabalho deverá então ser recusado.

3.8 O dever de confidencialidade é contínuo e permanente, e inclui clientes atuais, antigos e potenciais.

3.9 Embora não seja possível enumerar uma lista de situações suscetíveis de, no contexto de uma avaliação, ameaçar a independência e objetividade do *membro*, as seguintes deverão sempre considerar-se representativas de potencial ou efetiva ameaça e, por conseguinte, tomar-se as respetivas medidas de ação previstas na declaração profissional do RICS:

- representar o comprador e o vendedor de um imóvel ou ativo na mesma transação
- representar duas ou mais partes em competição por uma oportunidade de negócio
- avaliar para um credor e ao mesmo tempo aconselhar o tomador de empréstimo ou o mediador
- avaliar um imóvel ou ativo anteriormente avaliado para outro cliente do mesmo avaliador ou firma
- realizar *avaliações* para *terceiros* quando a *firma* do avaliador mantenha outras relações remuneradas com o cliente e
- avaliar os interesses de ambas as partes numa transação de direito de superfície/usufruto.

Relembrem-se os *membros* que o interesse de qualquer *terceiro* na *avaliação*, e a confiança que colocam nela, será também um elemento relevante.

3.10 A objetividade do *membro* pode ser comprometida sempre que o resultado de uma *avaliação* for discutido com o cliente ou outra parte interessada antes da sua conclusão. Embora tais discussões não sejam impróprias, e na verdade possam ser benéficas tanto para o *membro* como para o cliente, o *membro* deve estar ciente da possível influência que tais discussões possam vir a ter sobre o seu dever fundamental de fornecer uma opinião objetiva. Sempre que essas discussões ocorram, o *membro* deve registar por escrito todas as reuniões e discussões, e sempre que, como resultado dessas discussões, o *membro* decida alterar uma *avaliação* provisória, os motivos para o fazer devem ser cuidadosamente registados.

3.11 O *membro* pode precisar de discutir vários aspetos, tais como a verificação de factos e outras informações relevantes (por exemplo, confirmar o resultado de revisões de renda ou clarificar os limites de uma propriedade), antes de formar uma opinião preliminar de valor. Em qualquer fase do processo de avaliação, tais discussões dão ao cliente a oportunidade de compreender os pontos de vista e as constatações do *membro*. Espera-se do cliente que divulgue factos ou informações relevantes para a tarefa de avaliação, incluindo informações sobre as transações na propriedade, ativo ou passivo.

3.12 Ao fornecer ao cliente aconselhamento preliminar ou uma minuta de relatório ou *avaliação* antes da sua conclusão, o *membro* deve indicar que:

- a opinião é provisória e sujeita à conclusão do relatório final

- o aconselhamento é fornecido apenas para fins internos do cliente e
- qualquer minuta não será publicada ou divulgada.

Qualquer omissão de questões de importância fundamental deverá ser declarada.

3.13 Quando as discussões com um cliente ocorram após o fornecimento de material ou opiniões preliminares, é importante que essas discussões não conduzam, e seja possível demonstrar que não levam, a qualquer percepção de que a opinião do *membro* foi influenciada por essas discussões, mas que estas apenas se destinaram a corrigir imprecisões ou incorporar qualquer outra informação fornecida.

3.14 Para demonstrar que as conversações não comprometeram a independência do *membro*, as notas de discussões com o cliente sobre os relatórios preliminares ou *avaliações* devem incluir:

- as informações fornecidas, ou sugestões feitas, relativas à *avaliação*
- como essas informações foram usadas para ponderar uma mudança em questões materiais ou opiniões e
- as razões pelas quais a avaliação foi ou não alterada.

3.15 Se solicitado, esse registo deverá ser disponibilizado aos auditores ou a qualquer outra parte com um interesse legítimo e material na *avaliação*.

4 Manutenção de uma separação estrita entre consultores

4.1 O RICS tem diretrizes rígidas no que respeita às normas mínimas a ser adotadas pelas organizações, assim que o “consentimento informado” tenha sido obtido de acordo com a declaração profissional do RICS *Conflitos de Interesses*, relativamente à separação de consultores que atuem para clientes “em conflito”. Qualquer solução adotada (coloquialmente conhecida pelo termo ‘Chinese Wall’, em inglês) deve ser suficientemente robusta para impossibilitar a passagem de informações ou dados de uma equipa de consultores para outra. Este é um teste muito rigoroso; tomar as “medidas necessárias” para realizar uma separação efetiva não é suficiente.

4.2 Assim, qualquer acordo celebrado por clientes afetados deve ser supervisionado por um “responsável de fiscalização” como descrito abaixo, devendo satisfazer todos os seguintes requisitos:

- (a) as equipas ou consultores que representam clientes em potencial conflito devem ser diferentes – note-se que isto se estende à equipa de secretariado e outras equipas de suporte
- (b) as equipas ou consultores devem ser fisicamente separados, estando pelo menos em diferentes partes de um edifício, ou até mesmo em edifícios completamente diferentes

- (c) quaisquer informações ou dados, seja qual for o modo como estão guardados, não devem, em momento algum, estar acessíveis ao "outro lado". Se em forma escrita, devem ser mantidos em local separado e fechado a contento do responsável de fiscalização ou outro elemento sênior e independente, dentro da empresa
- (d) o responsável de fiscalização ou o elemento sênior independente:
 - (i) deve supervisionar a criação e manutenção deste regime enquanto estiver em funcionamento, adotando medidas e controlo adequadas de modo a assegurar a sua eficácia
 - (ii) não deve ter envolvimento em qualquer uma das equipas
 - (iii) deve ter status suficiente na organização para ser capaz de trabalhar sem impedimentos e
- (e) a firma deve disponibilizar formação e treino sobre os princípios e práticas relativas à gestão de conflitos de interesses.

4.3 É improvável que, sem suficiente planeamento, entrem em funcionamento regimes eficazes, já que a sua gestão precisa de ser estabelecida dentro da cultura de uma firma. Será, portanto, mais difícil, senão impossível, que empresas ou escritórios de menor dimensão os consigam implementar.

5 Divulgações nas quais o público é parte interessada ou das quais terceiros podem depender

5.1 Requisitos de divulgação

5.1.1 Determinados tipos de *avaliação* podem servir de base de decisão a outras partes interessadas – para além do cliente que encomendou o relatório ou a quem este é dirigido. Exemplos desse tipo de *avaliação* incluem aquelas destinadas a:

- uma demonstração financeira publicada
- uma bolsa de valores, ou órgão similar
- publicações, prospets ou circulares
- esquemas de investimento (no Continente Americano, sempre que aplicável: programas de investimento), que devem revestir diferentes formas em cada jurisdição
- aquisições ou fusões.

Sempre que a avaliação disser respeito a um ativo previamente avaliado pelo avaliador, ou *firma* do avaliador, para qualquer finalidade, as seguintes divulgações devem ser referidas nos *termos de contratação*, no relatório, e em qualquer referência à avaliação publicada, dependendo do caso, conforme estipulado abaixo:

- a relação com o cliente e envolvimento anterior

- política de rotatividade
- tempo como signatário
- proporção de remuneração.

5.1.2 As divulgações requeridas por esta norma profissional poderão ser alargadas devido a requisitos aplicáveis a um país ou estado específicos, ou que são incorporadas nas normas nacionais relevantes (sempre que **PS 1, secção 4** se aplicar).

5.1.3 Para obter requisitos adicionais ou modificados relativos à *avaliação* de empréstimos garantidos, consulte a VPGA 2.

5.2 Interesses de terceiros

5.2.1 Sempre que *terceiros* (tal como definido no Glossário RICS) que sejam identificados desde o início, possam basear as suas decisões numa determinada *avaliação*, a divulgação de acordo com a presente secção deve ser feita a essa parte antes da *avaliação* ser levada a cabo. Para além de tal divulgação, deverá ainda haver divulgação de quaisquer circunstâncias no âmbito das quais o avaliador ou a *firma* retirarão ganhos para além da taxa ou comissão normais. Tal dará a *terceiros* a oportunidade de contestar a nomeação se sentirem que a independência e objetividade do *membro* poderão estar comprometidas.

5.2.2 No entanto, em muitos casos os *terceiros* serão uma classe de indivíduos, como por exemplo, os acionistas de uma empresa e, nestes casos, a divulgação prévia, nos termos da PS 2 Ética, competência, objetividade e divulgações das **Normas profissionais do RICS (PSs)**, a todos os *terceiros* interessados seria claramente impraticável. Em tais circunstâncias, a primeira oportunidade para divulgação será no relatório, ou em qualquer referência ao relatório publicada. Portanto, uma maior obrigação recairá sobre o *membro* em assegurar-se, antes de aceitar o trabalho, de que esses *terceiros* cujas decisões se poderão basear na *avaliação* aceitem que qualquer envolvimento que exija divulgação, não compromete a objetividade e independência do *membro*. Ver **secção 8** abaixo para mais informação quanto à divulgação relativa a categorias específicas de *avaliação*.

5.2.3 As *avaliações* de domínio público, ou sobre as quais *terceiros* poderão basear suas decisões, estão frequentemente sujeitas a estatuto ou regulamento. Muitas vezes, há cláusulas específicas que o *membro* deve cumprir para ser considerado capaz de proporcionar uma opinião verdadeiramente objetiva e independente. Quando tal não for o caso, a responsabilidade de garantir uma consciencialização de possíveis conflitos e outras ameaças à independência e objetividade recairá sobre o *membro*.

5.3 A relação com o cliente e o envolvimento prévio

5.3.1 Embora se exija claramente que o *membro* atue com independência, integridade e objetividade, não se requer que divulgue todas as relações de trabalho entre *membro* e cliente. O *membro* deve observar e seguir os princípios

consagrados na declaração profissional do RICS, *Conflitos de Interesses*. Em caso de dúvida, é recomendado que seja feita a divulgação.

5.3.2 De modo a revelar qualquer potencial conflito de interesses, sempre que o *membro*, ou *firma do membro*, estiverem envolvidos na compra de uma ou mais propriedades para o cliente dentro de um período até aos 12 meses que precedem a data de instrução, ou data de contrato dos *termos de contratação* (o que ocorrer primeiro), ou dentro de um período específico mais longo prescrito ou adotado em jurisdição específica, o *membro* deve proceder à divulgação do seu envolvimento prévio, em relação a estas propriedades:

- a receção de uma comissão introdutória ou
- a negociação da compra em nome do cliente.

5.3.3 Ao considerar as divulgações exigidas por esta norma profissional, é necessário identificar o “cliente” e a “firma”.

5.3.4 Existem muitas e diferentes relações que podem ser consideradas dentro da identificação do cliente e da firma. De forma a ser consistente com os *termos de contratação* mínimos (ver **VPS 1**) e relatórios (ver **VPS 3**), o cliente é a entidade que aceita os *termos de contratação* e à qual o relatório é dirigido. A firma é a entidade que é identificada na confirmação dos *termos de contratação* e no relatório.

5.3.5 As empresas intimamente ligadas dentro de um grupo devem ser devidamente consideradas como um único cliente ou empresa. No entanto, dada a natureza complexa de muitas empresas contemporâneas, é frequente que as outras entidades estejam, apenas remotamente legal e comercialmente, ligadas com o cliente para o qual a *firma do membro* também trabalha. Também podem existir dificuldades práticas na identificação dessas relações, por exemplo, entre os associados da *firma do membro* em outros países ou estados e o cliente. Às vezes, é a relação comercial do *membro* com uma parte que não o cliente que poderá criar uma ameaça perceptível à sua independência.

5.3.6 Espera-se que o *membro* faça averiguações proporcionais às circunstâncias: desde que o *membro* siga os princípios desta norma, não será necessário determinar toda e qualquer potencial relação que possa existir.

5.3.7 Os seguintes exemplos ilustram casos em que os requisitos de divulgação incluem e se referem a participantes diferentes da entidade que fornece a instrução de avaliação:

- filiais de uma empresa matriz que deu a instrução
- todas as outras empresas igualmente ligadas à mesma empresa matriz, sempre que a instrução vier de uma filial, ou
- um *terceiro* que emite instruções de avaliação como agente para diferentes entidades legais, como por exemplo, gestores de um fundo imobiliário.

5.3.8 Para fins de divulgação, sempre que possam existir entidades legais distintas em localizações diferentes e/ou a realizar diferentes tipos de trabalho, serão aplicadas considerações semelhantes na identificação da dimensão

da *firma do membro*. Sempre que as atividades sejam remotas ou imateriais, poderá não ser relevante incluir todas as organizações ligadas à *firma* que realiza a *avaliação*, – por exemplo, se não envolverem avaliação de ativos ou consultoria semelhante. No entanto, quando uma série de entidades comerciais estão intimamente ligadas sob um modelo comum, a extensão do relacionamento do cliente com todas as entidades deverá ser divulgada – por exemplo, numa *firma* em que um dos braços faz *avaliações* e outro faz o aconselhamento e gestão.

5.3.9 As normas de avaliação nacionais ou regulamentação local poderão ampliar este requisito aplicando requisitos adicionais.

5.4 Política de rotatividade

5.4.1 Apenas será obrigatório divulgar a política de rotatividade da *firma* quando o *membro* tiver fornecido uma série de *avaliações* ao longo de algum tempo. Sempre que se trate de uma primeira ou única instrução, será desnecessário referir qualquer política geral de rotatividade.

5.4.2 Sempre que o *membro* responsável pela *avaliação* em conformidade com esta norma mantenha essa responsabilidade por muitos anos, a sua familiaridade com o cliente ou o ativo avaliado poderá sugerir que a independência e objetividade do *membro* foram comprometidas. Tal pode ser resolvido através da rotatividade do *membro* que aceita a responsabilidade pela *avaliação*.

5.4.3 O método através do qual uma *firma* organiza a rotatividade dos responsáveis por *avaliações* é uma decisão da *firma* – após discussão com o cliente, se tal for considerado apropriado. No entanto, o RICS recomenda que o indivíduo responsável pela assinatura do relatório, independentemente do estatuto desse *membro* na *firma*, tenha essa responsabilidade durante um número limitado de anos. O período exato dependerá:

- da frequência de avaliações
- de qualquer procedimento de controlo e análise em vigor, tais como “painéis de avaliação” que auxiliam tanto a precisão como a objetividade do processo de avaliação e
- da boa política empresarial.

O RICS considera boa prática, embora não obrigatória, alternar avaliadores em intervalos que não excedam sete anos.

5.4.4 Se uma *firma* for de tamanho insuficiente para alternar o signatário, ou tiver “painéis de avaliação” em vigor, outros regimes poderão ser aplicados em conformidade com os princípios desta norma. Por exemplo, quando a mesma instrução de avaliação for realizada de forma regular, um regime que define que a *avaliação* é analisada periodicamente, por outro *membro*, em intervalos não superiores a sete anos, ajudará a demonstrar que o *membro* põe em prática medidas que garantem que a objetividade é mantida e, assim, podem manter a confiança daqueles que dependem da *avaliação*.

5.5 Tempo como signatário

5.5.1 O objetivo deste requisito é fornecer informações a quaisquer *terceiros* sobre o período de tempo durante o qual um *membro* tem sido ininterruptamente signatário de *avaliações* com a mesma finalidade. Será também necessária uma divulgação semelhante em relação ao período de tempo durante o qual a *firma do membro* tem vindo a realizar *avaliações* desse ativo para o mesmo cliente, e sobre o alcance e a duração dessa relação.

5.5.2 Em relação ao *membro*, a divulgação deve incidir sobre o período ininterrupto de responsabilidade pela *avaliação* até à *data do relatório*. É possível que o *membro* tenha sido o signatário de relatórios anteriores com a mesma finalidade, mas devido à política de rotatividade da *firma* (conforme estabelecido anteriormente) houve um período de tempo durante o qual o *membro* não teve essa responsabilidade. Não há qualquer exigência de incluir esse período anterior na divulgação.

5.5.3 O *membro* não é obrigado a fornecer um registo completo de todos os trabalhos alguma vez realizados pela *firma do membro* para o cliente. Uma declaração simples e concisa que revele a natureza de outro trabalho realizado e a duração do relacionamento será suficiente.

5.5.4 Se não existir outra relação para além da instrução de avaliação em questão, deverá ser feita uma declaração nesse sentido.

5.6 Envolvimento Prévio

5.6.1 O objetivo deste requisito é expor qualquer potencial conflito de interesses, em que o *membro*, ou a *firma do membro*, tenha avaliado o ativo para o mesmo fim, ou tenha estado envolvido na compra do mesmo ativo para o cliente, tanto dentro do prazo de 12 meses antes da *data de avaliação*, ou dentro de um prazo e critério que possa ser prescrito ou adotado num determinado país ou estado.

5.6.2 Quando a *avaliação* for fornecida para inclusão num documento publicado de interesse público, ou no qual *terceiros* poderão basear suas decisões, o *membro* deverá fazer as seguintes divulgações:

- (a) sempre que a *avaliação* é de um ativo avaliado anteriormente pelo membro ou firma do membro, para o mesmo fim:
 - nos *termos de contratação* deverá ser incluída uma declaração sobre a política de rotatividade da *firma* aplicada ao avaliador responsável pela *avaliação* e
 - no relatório, e em qualquer referência publicada ao relatório deverão ser igualmente incluídos uma declaração do período de tempo em que o avaliador permaneceu como signatário das *avaliações* fornecidas ao cliente para o mesmo fim que o relatório e, adicionalmente, o período de tempo em que a *firma* do avaliador tem realizado a instrução de avaliação para o cliente

- (b) a extensão e a duração da relação da *firma* do avaliador com o cliente para qualquer finalidade
- (c) sempre que o relatório, e qualquer referência a este publicada, inclui um ou mais bens adquiridos pelo cliente dentro do prazo definido no **parágrafo 5.6.1**, (ver acima), e o *membro* ou *firma do membro*, em relação a essas propriedades tiver:
 - recebido uma comissão introdutória ou
 - negociado a compra em nome do cliente

deve, para esse efeito, ser feita uma declaração incluindo, sempre que tal se revele necessário, a aplicação do relatório de acordo com o **parágrafo 5.7** imediatamente abaixo.

5.6.3 As normas de avaliação nacionais ou regulamentações locais poderão ampliar este requisito aplicando requisitos adicionais.

5.6.4 Para obter requisitos adicionais ou modificados relativos à *avaliação* para garantia hipotecária, consulte a VPGA 2.

5.7 Proporção de honorários

5.7.1 Deverá ser feita uma declaração sobre se a proporção da remuneração completa paga pelo cliente, durante o ano precedente, em relação ao total da receita da *firma do membro*, durante o ano precedente, é mínima, significativa ou substancial.

5.7.2 Uma proporção de remuneração inferior a 5% pode ser considerada “mínima”. Entre 5% e 25% pode ser considerada significativa, e acima de 25% é considerada substancial.

5.7.3 As normas de avaliação nacionais ou regulamentação local poderão ampliar este requisito aplicando requisitos adicionais.

5.8 Outras divulgações

5.8.1 Deve ser prestada especial atenção, de forma a garantir que, para além das diversas divulgações exigidas em **VPS 1 até VPS 3**, todas as outras divulgações necessárias a uma *avaliação* ou finalidade particulares sejam feitas. Os requisitos de divulgação podem exigir informações mais específica devido ao propósito da *avaliação*, incluindo-se:

- envolvimento material
- o estatuto do *membro*
- requisitos específicos relativos à independência
- conhecimentos e competências do *membro*
- abrangência das investigações
- gestão de eventuais conflitos de interesse

- o método de avaliação
- divulgações exigidas por qualquer órgão que regule o propósito da *avaliação*.

6 Revisão da avaliação de outro avaliador

6.1 É perfeitamente natural que um avaliador possa ser convidado a analisar a *avaliação* realizada por outro avaliador, total ou parcialmente, nas seguintes circunstâncias, detalhadas abaixo, de forma não exaustiva:

- aconselhamento na avaliação de risco
- comentar uma *avaliação* publicada, por exemplo, numa situação de aquisição
- comentar *avaliações* produzidas para fins judiciais
- assessorar numa auditoria ou inquérito.

6.2 É importante fazer uma distinção clara entre a revisão crítica de uma *avaliação* e a auditoria de uma *avaliação* ou *avaliação* independente de um imóvel, ativo ou passivo incluído no relatório de outro avaliador.

6.3 Ao realizar qualquer revisão, espera-se que o *membro*, em referência à *data de avaliação* e aos factos e circunstâncias relevantes ao ativo nesse momento:

- forme opiniões sobre se a análise do trabalho sob revisão é apropriada
- considere se as opiniões e conclusões são credíveis e
- considere se o relatório é apropriado e não induz em erro.

6.4 A revisão deve ser feita no contexto dos requisitos aplicáveis ao trabalho sob revisão, e o *membro* deve desenvolver e relatar opiniões e conclusões em conjunto com as razões para qualquer divergência.

6.5 Um *membro* não deve realizar uma análise crítica de uma *avaliação* realizada por outro avaliador, que seja destinada à divulgação ou publicação, a menos que o *membro* esteja em posse de todos os factos e informações nos quais o primeiro avaliador se baseou.

7 Termos de contratação (âmbito do trabalho)

7.1 De acordo com os vários requisitos acima explanados e de forma a assegurar que todas as situações foram e serão devidamente cobertas, é fundamental que, no momento em que a *avaliação* se conclui, mas antes que o relatório seja apresentado, todos os assuntos que lhe sejam relevantes tenham sido, na sua totalidade, devidamente documentados e apresentados à atenção do cliente. Isto serve para garantir que o relatório não contém nenhuma revisão dos *termos de contratação* iniciais sobre os quais o cliente não tem conhecimento.

7.2 Os *membros* devem ter o cuidado de compreender inteiramente as necessidades e requisitos dos respetivos clientes, e de se aperceberem que

haverá ocasiões em que poderão necessitar de orientar os clientes na escolha de consultoria mais apropriada às circunstâncias.

7.3 Os padrões para os *termos mínimos de contratação* são estabelecidos em **VPS 1**. Onde a **VPS 1** não seja obrigatória (por exemplo, **PS 1 seção 5**), os *termos de contratação* devem no entanto ser adequados às especificidades do caso. Reconhece-se, devido à ampla diversidade das atividades desempenhadas pelos *membros*, e à diversidade de contextos jurídicos nos quais as *avaliações* e os pareceres de avaliação se desenvolvem, que os *termos de contratação* serão compatíveis com as necessidades dos clientes – embora em todos os casos os *membros* devam assegurar que todas as matérias sujeitas a relatório são levadas ao conhecimento do cliente.

7.4 Uma vez que as disputas podem surgir muitos anos após a conclusão de uma *avaliação*, é essencial que o acordo dos *termos de contratação* esteja contido, ou evidenciado, em documentação completa guardada em formato reconhecido e adequado a fins comerciais.

8 Responsabilidade pela avaliação

8.1 De modo a evitar quaisquer dúvidas, uma vez que as questões prévias acima citadas tenham sido devidamente endereçadas, cada tarefa à qual as presentes normas globais sejam aplicáveis deve ser preparada por, ou sob a supervisão de, um avaliador devidamente qualificado e nomeado, e que aceite a respetiva responsabilidade.

8.2 Sempre que a *avaliação* for preparada a partir de informações de outros *membros* ou avaliadores, ou quando um relatório de avaliação separado incidindo sobre algum aspeto específico for incorporado, a *avaliação* resultante permanecerá sob a responsabilidade do avaliador nomeado no **parágrafo 8.1** acima, mas os demais envolvidos podem ter sua participação reconhecida desde que quaisquer declarações expressamente requeridas na **VPS 3, parágrafo 2.2(a)** sejam feitas.

8.3 O RICS não autoriza a preparação de uma *avaliação* por uma “*firma*” (ainda que tal seja permitido pelas IVS). No entanto, o uso de “para e em nome de” assinado pelo avaliador é um substituto aceitável.

8.4 O *membro* é desencorajado a referir-se a qualquer *avaliação* ou relatório como “formal” ou “informal”, uma vez que estes termos podem originar mal-entendidos, especialmente em relação a investigação e/ou pressupostos que o *membro* possa ou não ter feito.

8.5 Os *membros* devem atuar com especial cuidado antes de autorizarem a utilização de *avaliações* para outros propósitos que não os inicialmente acordados. É possível que um destinatário ou leitor não aprecie plenamente o carácter restritivo da *avaliação* e de quaisquer classificações no relatório, e que este possa ser citado fora de contexto. Para além disso, poderá emergir um potencial conflito de interesses que não seja relevante para a tarefa original. É portanto essencial que os *termos de contratação* e o relatório tenham em devida conta esse risco. Ver ainda acima, **seção 4, Manutenção de uma separação estrita entre consultores**.

Parte 4: Normas técnica e de atuação na avaliação

Tal como explicado nos parágrafos 13 e 14 da Introdução, as normas globais técnicas e de atuação a ser observadas pelos *membros* estão estipuladas nas VPS 1–5 que se seguem. Ainda que as VPS 1, 4 e 5 deem mais enfoque a normas técnicas, e as VPS 2 e 3, por sua vez, a normas de atuação e fornecimento, não se revelaria útil tentar categorizá-los de qualquer outra forma. Em vez disso, sua ordem corresponde à das *International Valuation Standards*, que as VPS adotam e aplicam. Ver a caixa de texto no início de cada VPS.

VPS 1 – Termos de contratação (âmbito do trabalho)

Esta norma é de aplicação obrigatória:

- aplica as International Valuation Standards (IVS) 101 Âmbito do Trabalho
- especifica outros requisitos obrigatórios para os *membros* do RICS destinados a:
 - reforçar o conhecimento do cliente em relação ao serviço prestado, com clareza a respeito da base sobre a qual o honorário é calculado
 - fornecer garantias de que o trabalho realizado pelos membros do RICS atende aos mais elevados padrões de qualidade atendidos por regulamentos efetivos
 - tratar de aspetos particulares de implementação que possam surgir em determinados casos.

1 Princípios gerais

1.1 Normalmente, os *termos de contratação* serão decididos entre o cliente e o avaliador assim que as instruções forem recebidas e aceites (a confirmação inicial de instruções). No entanto, reconhece-se que a contratação de uma avaliação pode variar desde um único ativo até um portfólio substancial, e que, portanto, a proporção em que todos os *termos de contratação* mínimos podem ser confirmados na confirmação inicial poderá também ser alterada.

1.2 Os avaliadores devem ter o cuidado de compreender inteiramente as necessidades e requisitos dos respetivos clientes, e de se aperceberem que haverá ocasiões em que poderão necessitar de orientar os clientes na escolha de consultoria mais apropriada às circunstâncias.

1.3 Resumidamente, os *termos de contratação* devem evidenciar uma compreensão clara dos requisitos da avaliação e do processo e serem redigidos de modo a que possam ser lidos e compreendidos por alguém sem conhecimento prévio do ativo em questão ou do processo de avaliação.

1.4 O formato e detalhes do relatório deverão ser acordados por escrito entre o avaliador e o cliente nos *termos de contratação*. Deve ser sempre proporcional à tarefa e – quanto à *avaliação* em si – ser profissionalmente adequada ao seu fim. Por questões de clareza, as normas a cumprir expressamente na emissão de avaliações estão definidas em **VPS 3**. Estas geralmente espelham os requisitos estabelecidos aqui, embora com maior detalhe.

1.5 Sempre que o avaliador ou cliente reconheça que uma *avaliação* pode precisar de refletir uma restrição de comercialização real ou antecipada, os pormenores dessa restrição deverão ser acordados e estabelecidos nos *termos de contratação*. O termo “valor de venda forçada” não poderá ser usado (consulte **VPS 4 parágrafo 10**).

1.6 No momento em que a *avaliação* é concluída, mas antes do relatório ser apresentado, todos os assuntos que lhe sejam relevantes deverão ter sido, na sua totalidade, devidamente documentados e apresentados ao cliente. Tal garante que o relatório não contém nenhuma revisão dos *termos de contratação* iniciais sobre os quais o cliente não tenha conhecimento.

2 Formato dos termos de contratação

2.1 As *firmas* podem utilizar uma minuta padrão de *termos de contratação* ou dos *termos de contratação* em vigor, que poderá incluir vários termos mínimos exigidos por esta declaração. O avaliador pode precisar de corrigir tal minuta de modo a que esta se refira a assuntos que serão esclarecidos em data posterior.

2.2 Embora o formato preciso dos *termos de contratação* possa variar – por exemplo, algumas *avaliações* internas poderão seguir instruções relativas a outras políticas ou procedimentos – os avaliadores devem preparar *termos de contratação* escritos para todos os trabalhos de avaliação. Os riscos que poderão potencialmente surgir se questões forem subsequentemente levantadas e os parâmetros para a tarefa de avaliação forem insuficientemente documentados nunca poderão ser demasiado salientados.

3 Termos de Contratação (âmbito do trabalho)

3.1 Os *termos de contratação* devem abordar as seguintes matérias.

- (a) **Identificação e estatuto do avaliador**
- (b) **Identificação do(s) cliente(s)**
- (c) **Identificação de qualquer outro potencial utilizador**
- (d) **Identificação do ativo ou passivo a ser avaliado**
- (e) **Moeda (financeira) de avaliação**
- (f) **Finalidade da avaliação**
- (g) **Base(s) de valor adotada(s)**
- (h) **Data da avaliação**
- (i) **A natureza e a extensão do trabalho do avaliador – incluindo a investigação – e quaisquer limitações sobre estas**
- (j) **A natureza e fonte(s) de informação nas quais o avaliador se irá basear**
- (k) **Todos os pressupostos e pressupostos especiais a ter em conta**

- (l) **Formato do relatório**
- (m) **Restrições de utilização, distribuição e publicação do relatório**
- (n) **Confirmação de que a avaliação será realizada de acordo com as IVS**
- (o) **Base sobre a qual os honorários serão calculados**
- (p) **Sempre que a firma seja registada para regulação pelo RICS, referência ao procedimento de tratamento de reclamações da firma, cuja cópia está disponível sob solicitação**
- (q) **Uma declaração de que o cumprimento destas normas poderá estar sujeito a monitorização, conforme os regulamentos disciplinares e de conduta do RICS**
- (r) **Uma declaração determinando quaisquer limitações a responsabilidade que tenham sido acordadas.**

3.2 Cada título é abordado com maior detalhe abaixo. O próximo texto a negrito especifica os princípios chave. O texto que o acompanha explica como devem ser os princípios interpretados e implementados individualmente.

a) Identificação e estatuto do avaliador

Incluir uma declaração que confirme :

- **que a *avaliação* será da responsabilidade de um avaliador individual nomeado.**
- **que o avaliador está em condições de fornecer uma *avaliação* objetiva e imparcial**
- **se o avaliador tem ou não qualquer relação ou envolvimento com o bem ou com as outras partes envolvidas na tarefa de avaliação. Se existirem quaisquer outros fatores que possam limitar a capacidade do avaliador de fornecer uma *avaliação* imparcial e independente, tais fatores devem ser divulgados.**
- **que o avaliador é competente para realizar a tarefa de avaliação. Se o avaliador precisar de assistência material de outros em relação a qualquer aspeto da tarefa, a natureza de tal assistência e o grau de dependência devem ser claros, acordados e registados.**

Implementação

1 No entanto, o uso de “para e em nome de” uma firma é um substituto aceitável no relatório quando o signatário esteja devidamente identificado. Se a *avaliação* for realizada por um *membro* sob supervisão de um avaliador devidamente qualificado, o avaliador no cumprimento das suas funções de supervisão deverá garantir, e ficar convencido, de que o trabalho realizado cumpre as mesmas normas mínimas como se tivesse sido ele o único responsável pela tarefa.

2 Para algumas finalidades, pode ser requerido ao avaliador que esclareça se está a atuar como avaliador interno ou externo. Sempre que o avaliador é

obrigado a cumprir requisitos adicionais relacionados com independência, a **PS 2 secção 3**, será aplicada.

3 Ao considerar o grau de qualquer envolvimento material, seja este passado, atual ou futuro, o avaliador deve indicar tal envolvimento nos *termos de contratação*. Sempre que não tenha havido qualquer envolvimento material anterior, deverá ser feita uma declaração nesse sentido nos termos de contratação e relatório de avaliação (consulte **VPS 3 parágrafo 2.2(a)(4)**). Orientações adicionais sobre independência e objetividade na **PS 2**.

4 Relativamente à competência do avaliador, a declaração poderá limitar-se a uma confirmação de que o avaliador tem conhecimento atual e suficiente do mercado local, nacional e internacional (conforme apropriado), e a capacidade e compreensão para realizar a *avaliação* de modo competente. Não é necessário fornecer pormenores. Sempre que a provisão em **PS 2 parágrafo 3** for aplicável, deverá ser feita uma divulgação adequada.

b) Identificação do(s) cliente(s)

A confirmação da identidade para quem a tarefa de avaliação está a ser realizada é importante ao determinar a forma e o conteúdo do relatório, de modo a garantir que este contém informações relevantes às suas necessidades. Qualquer restrição sobre aqueles cujas decisões se poderão basear na avaliação deve ser aprovada pelo cliente e registada.

Implementação

1 As solicitações de *avaliações* serão frequentemente recebidas através de representantes do cliente, devendo o avaliador então garantir que o cliente seja corretamente identificado. Isto torna-se particularmente relevante quando:

- a solicitação é feita pelos diretores de uma empresa, mas o cliente é a empresa, e os diretores têm uma personalidade jurídica separada ou
- a *avaliação* é requerida para fins de concessão de empréstimo e, embora remunerada pelo mutuário ou uma entidade em representação do credor (por exemplo, uma empresa de gestão de serviços), o relatório poderá servir o credor, as suas subsidiárias, ou membros de sindicato bancário, por exemplo, sendo necessário identificar o cliente real, ou
- a *avaliação* é requisitada para efeitos de gestão de imobiliário ou para registo de receitas e, embora encomendada por um consultor financeiro ou um advogado, o relatório pode ser para o património como um todo, neste caso, o verdadeiro cliente.

c) Identificação de qualquer outro potencial utilizador:

De modo a assegurar que o conteúdo e o formato do relatório satisfazem as necessidades do utilizador, é importante compreender se existem quaisquer outros potenciais utilizadores do relatório de avaliação, assim como a sua respetiva identidade e suas necessidades.

Implementação

- 1 O avaliador deve declarar se alguma das partes envolvidas que não o cliente se podem basear na *avaliação*.
- 2 Em diversas situações, será apenas o cliente do avaliador a poder basear-se na *avaliação*. Aceitar que *terceiros* poderão basear-se na avaliação irá aumentar significativamente o risco do avaliador.
- 3 Regra geral, os avaliadores devem confirmar que não autorizam que terceiros se possam basear no relatório de avaliação nos termos de contratação. Qualquer autorização para que terceiros se possam basear na avaliação, deverá ser cuidadosamente considerada e os termos sob os quais a dependência é permitida devem ser registados. Deve ser tomado especial cuidado de forma a assegurar que o avaliador não fique involuntariamente exposto ao risco de terceiros alegarem que o dever de cuidado lhes foi estendido e igualmente que quaisquer termos de negócio relevantes (como limitações de responsabilidade) são aplicáveis a terceiros que sejam autorizados a basear-se na avaliação. Os avaliadores devem considerar obter aconselhamento legal nesta matéria.
- 4 Os avaliadores devem ter um cuidado especial ao considerar se a atribuição de um contrato de avaliação (ao invés de autorizar que terceiros se baseiem na avaliação) deve ser aceite, uma vez que tal facto poderá importar riscos adicionais. Os avaliadores devem assegurar que os termos dos seus seguros de indemnização profissional providenciam a cobertura necessária para a sua atividade e de cada instrução em particular.

d) Identificação do(s) ativo(s) ou passivo(s) a ser avaliado(s):

O ativo ou o passivo em questão sob avaliação deve ser claramente identificado, devendo prestar-se atenção à distinção entre ativo ou passivo, e entre um interesse ou um direito de usar esse ativo ou passivo, dependendo do caso.

Se a avaliação disser respeito a um ativo ou passivo que é utilizado em conjunto com outros ativos ou passivos, será necessário esclarecer se esses ativos ou passivos são:

- incluídos na avaliação
- excluídos mas presumidos como disponíveis ou
- excluídos e presumidos como não disponíveis.

Se a *avaliação* disser respeito a uma fração do interesse ou direito num ativo ou passivo, será necessário esclarecer a ligação entre a fração do interesse ou direito avaliado, relativamente a todas as outras frações dos interesses ou direitos e as obrigações ligadas à propriedade dos interesses fracionados, se existirem, perante os outros proprietários de interesses fracionados.

Deve ser dada especial atenção à avaliação de portfólios, compilações e grupos de propriedades. Deve dar-se atenção especial a questões como a criação de “lotes” ou “grupos”; à identificação de diferentes categorias de bens ou ativos, e a quaisquer *pressupostos* ou *pressupostos especiais* relativos às circunstâncias em que as propriedades, ativos, passivos ou coleções possam vir a ser trazidas para o mercado.

Implementação

1 Os direitos legais sobre cada ativo ou passivo devem ser indicados. O esclarecimento é essencial para distinguir entre as características do ativo na sua totalidade e a participação ou direito específico em avaliação.

2 Ao avaliar um interesse de um imóvel sujeito a um arrendamento/locação, pode ser necessário identificar as benfeitorias introduzidas pelo arrendatário/locatário e esclarecer se essas benfeitorias devem ou não ser desconsideradas na renovação ou revisão do contrato de arrendamento/locação, ou mesmo se estas podem dar origem a um pedido de indemnização pelo arrendatário/locatário assim que desocupe a propriedade.

3 Ao avaliar uma fração (percentagem de um todo) de um direito de propriedade sobre um bem imóvel, o avaliador também deve identificar o grau de controlo representado pela percentagem do direito sob avaliação, bem como quaisquer direitos detidos pelos proprietários de outras frações que dificultem a comercialização do direito que está a ser avaliado (como o direito de preferência, no caso de o direito de propriedade vir a ser vendido).

4 Em caso de dúvida sobre o que constitui um único imóvel ou ativo, o avaliador deve geralmente criar “lotes”, ou agrupar, as propriedades para avaliação da maneira mais provável de ser adotada no caso de uma venda real dos interesses/direitos avaliados. No entanto, o avaliador deve discutir as opções com o cliente e confirmar a abordagem adotada, tanto nos *termos de contratação* como no relatório.

5 Para orientações adicionais relativas a avaliação de portfólios, coleções e grupos de propriedades, ver VPGA 9.

e) Moeda [financeira] de avaliação

A Moeda a utilizar na *avaliação* do ativo ou passivo deve ser previamente estabelecida.

Este requisito é particularmente importante para trabalhos de avaliação que envolvam ativos ou passivos em mais do que uma jurisdição e/ou fluxos de caixa em múltiplas moedas.

Implementação

1 Se a *avaliação* tiver de ser convertida para outra moeda que não a do país em que o bem se encontra, a base de cálculo para a taxa de câmbio deverá ser acordada.

f) *Finalidade da avaliação*

A finalidade para a qual a avaliação está a ser preparada deve ser claramente identificada e declarada, uma vez que é importante que a avaliação não seja usada fora de contexto ou para fins a que não se destina.

O propósito da avaliação irá geralmente influenciar ou determinar a(s) base(s) de valor a utilizar.

Implementação

1 Se o cliente recusar revelar o propósito da *avaliação*, os avaliadores deverão estar cientes de que poderá ser difícil cumprir com todas as normas globais. Se o avaliador estiver disposto a prosseguir com a *avaliação*, o cliente deverá ser informado por escrito que essa omissão será referida no relatório. Nesse caso, o relatório não deverá ser publicado nem divulgado a *terceiros*.

2 Se uma *avaliação* excepcionalmente restrita for fornecida, os *termos de contratação* deverão afirmar que não poderá ser utilizada para qualquer finalidade que não a inicialmente acordada com o cliente.

g) *Base(s) de valor adotada(s):*

A base de valor deve ser apropriada para a finalidade da *avaliação*. A origem da definição de qualquer *base de valor* utilizada deve ser citada, ou a base explicada. Essa exigência não se aplica a uma revisão de *avaliação*, onde nenhuma opinião de valor deve ser fornecida ou nenhum comentário é necessário à *base de valor* utilizada.

Implementação

1 Quando uma base de valor for expressamente definida nas presentes normas globais (incluindo as bases definidas nas IVS), essa definição deverá ser totalmente reproduzida. Sempre que a definição for suplementada por um enquadramento de conceitos detalhado ou outro material explicativo, não será necessário reproduzir esse enquadramento ou explicação. No entanto, fica ao critério do avaliador reproduzi-la caso considere que ajudará o cliente a entender melhor o raciocínio que esteve na origem da *base de valor* adotada.

2 Para determinados fins, tais como relato financeiro nos termos das Normas Internacionais de Relato Financeiro, ou em consequência de requisitos jurídicos adicionais, a adoção de *bases de valor específicas* poderá ser determinada. Em todos os outros casos, a(s) base(s) apropriada(s) é essencialmente uma questão de juízo profissional do avaliador.

3 Reconhece-se que, para algumas finalidades, pode ser necessário um valor projetado além de uma *avaliação* real. Qualquer projeção deve obedecer à jurisdição aplicável e/ou às normas de associação nacional. Consultar **VPS 4**.

h) *Data da avaliação*

A data de avaliação pode ser diferente da data em que o relatório de avaliação venha a ser emitido ou da data em que as investigações serão realizadas ou concluídas. Sempre que necessário, essas datas devem ser claramente diferenciadas.

Implementação

- 1 A *data de avaliação* específica deverá ser acordada com o cliente – um *pressuposto* de que a *data de avaliação* é a data do relatório não será aceitável.
- 2 Sempre que, excecionalmente, a consultoria a ser prestada disser respeito a uma data futura, consulte a **VPS 3, parágrafo 2.2(f)** e a **VPS 4 secção 11**, sobre os requisitos do relatório.

i) *A natureza e a extensão do trabalho do avaliador – incluindo investigações – e quaisquer outras limitações que estas contenham*

Quaisquer limitações ou restrições à *inspeção*, inquérito e/ou análise para os fins da atribuição de avaliação devem ser identificados e reportados nos termos de contratação.

Caso algumas informações relevantes não estejam disponíveis porque as condições de trabalho restringem a investigação, então, se a tarefa for aceite, essas restrições e quaisquer *pressupostos* necessários ou *pressupostos especiais* assumidos como resultado destas restrições, devem ser registados nos *termos de contratação*.

Implementação

- 1 Um cliente pode exigir um serviço limitado. Um prazo demasiado curto para elaboração do relatório pode, por exemplo, tornar impossível o apuramento de factos que seriam normalmente verificados pela *inspeção*, ou que se revelariam no decurso das habituais investigações; ou a solicitação pode destinar-se a uma *avaliação* baseada no resultado de um modelo de avaliação automatizado (AVM). Note-se que o fornecimento de um resultado derivado de AVM seria considerado como o fornecimento de uma *avaliação* escrita para o propósito destas normas (Ver **PS 1 parágrafo 1.4**). Assim, os avaliadores devem estar alertados e tomar conhecimento das implicações que resultam de aceitar ou modificar manualmente um resultado de um AVM. Um serviço limitado também incluirá quaisquer limitações nos *pressupostos* assumidos de acordo com **VPS 2**.
- 2 É aceitável que um cliente possa, por vezes, exigir esse nível de serviço, mas é dever do avaliador discutir as exigências e necessidades do cliente antes de realizar o relatório. Essas instruções, quando relacionadas com *imóveis*, são geralmente referidas como *avaliações* “drive-by”, “desk-top” ou “pavement”.
- 3 O avaliador deve considerar se a limitação é razoável, tendo em consideração a finalidade a que se destina a *avaliação*. O avaliador pode ponderar aceitar a instrução mediante o cumprimento de determinadas

condições, como por exemplo, de que a *avaliação* não será publicada ou divulgada a *terceiros*.

4 Se o avaliador considerar que não é possível fornecer uma *avaliação*, com estas limitações, a instrução deverá ser recusada.

5 Ao confirmar a aceitação dessas instruções, o avaliador deve deixar claro que será referida no relatório a natureza das limitações e quaisquer *pressupostos* daí resultantes, assim como o respetivo impacto na precisão da *avaliação*. (Ver também **VPS 3**.)

6 **VPS 2**, contém requisitos gerais em relação a inspeções.

j) A natureza e fonte[s] de informação nas quais o avaliador se irá basear

A natureza e origem de qualquer informação relevante em que se vai basear a avaliação, e a extensão de qualquer verificação a ser realizada durante o processo de avaliação, devem ser identificadas, aprovadas e registadas. Para este fim, a “informação” deve ser interpretada como incluindo dados e outros contributos.

Implementação

1 Sempre que o cliente forneça informação que se espera que seja confiável, o avaliador terá a responsabilidade de registar claramente essa informação nos *termos de contratação* e, quando apropriado, informar a sua fonte. Em cada caso, o avaliador deve considerar até que ponto a informação a ser fornecida deverá ser considerada como fidedigna, tendo cuidado para não exceder as limitações das suas qualificações e especializações a esse respeito.

2 O cliente pode esperar que o avaliador expresse uma opinião (e, por sua vez, o avaliador irá querer expressar uma opinião) sobre questões sociais, ambientais ou jurídicas que afetem a *avaliação*. O avaliador deve, portanto, deixar claro no relatório todas as informações que devem ser verificadas pelo cliente ou consultores jurídicos de outras partes interessadas, antes que a *avaliação* possa ser utilizada ou publicada.

k) Todos os pressupostos e pressupostos especiais a serem assumidos.

Todos os *pressupostos* e quaisquer *pressupostos especiais* a serem assumidos no decurso da avaliação e no seu relatório terão de ser identificados e registados:

- **Os *pressupostos* são matérias que podem, sem investigação ou verificação específica, ser aceites como verdade no contexto da tarefa de avaliação. São matérias que, uma vez estabelecidas, devem ser aceites para a compreensão da avaliação ou de outro aconselhamento providenciado.**

- Um **pressuposto especial** é um pressuposto que assume factos que diferem dos factos reais existentes na **data de avaliação**, ou que então, não seria assumido por um participante típico do mercado numa transação na **data de avaliação**.

Apenas deverão ser assumidos **pressupostos e pressupostos especiais** que sejam razoáveis e relevantes, assim como relacionados com a finalidade para a qual a avaliação se destina.

Implementação

1 Os **pressupostos especiais** são geralmente usados para ilustrar o efeito de alterações nas circunstâncias sobre o valor. Exemplos de **pressupostos especiais** incluem:

- que determinado edifício em construção se encontra concluído à **data de avaliação**
- que um contrato específico, ainda não assinado, já se encontra em vigor à **data de avaliação**
- que um instrumento financeiro fosse avaliado utilizando uma curva de rendimento diferente daquela que seria utilizada por um participante típico do mercado.

2 Mais orientações sobre **pressupostos e pressupostos especiais**, incluindo o caso de valores projetados (i.e. estado futuro de um ativo ou de todos os fatores relevantes para a sua avaliação), podem ser encontradas em **VPS 4**.

1] **Formato do relatório**

O avaliador deve estabelecer o formato do relatório e o modo como a avaliação vai ser comunicada.

Implementação

1 A **VPS 3** determina os requisitos obrigatórios para os relatórios. Sempre que – excecionalmente – ficar acordado que quaisquer dos conteúdos mínimos do relatório devam ser excluídos, estes deverão ser tratados como **renúncias**, desde que acordados nos **termos de contratação** e referidos no relatório de avaliação, e não resultem num relatório enganador e/ou profissionalmente inadequado para o seu propósito.

2 Um relatório preparado de acordo com estes padrões e com as **VPS 3** não deve em si mesmo ser descrito como um certificado ou declaração, uma vez que o uso de tal linguagem implica ou uma garantia, ou um grau de certeza muitas vezes inadequado. No entanto, um avaliador pode usar o termo “certificado”, ou semelhantes termos, dentro do corpo de um relatório, sempre que se souber que a finalidade da **avaliação** requer certificação formal de uma opinião de avaliação.

3 Os avaliadores devem estar cientes de que os termos “certificado de valor”, “certificado de avaliação” e “declaração de valor” têm significados

específicos em determinados países ou estados ao designar documentos oficiais. Um factor comum é que esses documentos apenas requerem simples confirmação de preço ou valor, sem qualquer exigência para a compreensão do contexto, dos *pressupostos* fundamentais ou dos processos analíticos subjacentes ao número fornecido. Um avaliador que tenha previamente fornecido uma *avaliação* ou aconselhado numa transação envolvendo o ativo, pode elaborar tal documento sempre que ao cliente for exigido por lei a fornecê-lo.

m) Restrições de utilização, distribuição e publicação do relatório

Sempre que for necessário ou desejável restringir o uso da avaliação ou daqueles que nela vão basear as suas decisões, tais restrições devem ser claramente comunicadas.

Implementação

- 1 O avaliador deve declarar a utilização permitida, distribuição e publicação do relatório de avaliação.
- 2 As limitações só são eficazes se comunicadas com antecedência ao cliente.
- 3 O avaliador deve ter em mente que qualquer seguro que o proteja contra reivindicações de negligência no âmbito das políticas de seguro de responsabilidade profissional (PII), pode exigir-lhe qualificações específicas, e que o avaliador inclua certas limitações em cada relatório e *avaliação*. Se for esse o caso, o fraseado relevante deverá ser transcrito, a menos que as seguradoras concordem com uma modificação ou numa renúncia completa. Em caso de dúvida, os avaliadores devem consultar a sua apólice de seguro antes de aceitar instruções.
- 4 Algumas *avaliações* serão para fins onde a exclusão da responsabilidade sobre *terceiros* pode ser proibida por lei ou por um regulador externo. Em outros casos, será uma questão para esclarecimento ou acordo com o cliente, tendo também em conta o julgamento do avaliador.
- 5 Deve ser tomado especial cuidado em relação a instruções de avaliação relacionadas com empréstimos para garantia hipotecária relativamente a questões de responsabilidade sobre *terceiros*.

n) Confirmação de que a avaliação será realizada de acordo com as IVS

O avaliador deve providenciar:

Confirmação de que a *avaliação* será realizada de acordo com as *International Valuation Standards (IVS)* e que o avaliador irá avaliar a adequação de todas as inclusões significativas

ou (dependendo dos requisitos particulares dos clientes)

confirmação de que a *avaliação* será realizada de acordo com as *Normas Globais – Avaliação RICS*, que incorporam as *IVS*, e (quando aplicável) os suplementos jurídicos nacionais do RICS. Quando apropriado, tal confirmação pode ser abreviada de modo a se referir simplesmente ao RICS Red Book.

Em ambos os casos, devem ser incluídas uma nota adicional e uma explicação de qualquer renúncia às *IVS* ou ao Red Book do RICS. Qualquer *renúncia* deve ser identificada em conjunto com a respetiva justificação para essa *renúncia*. Uma *renúncia* não será justificável se resultar numa *avaliação* que possa induzir em erro.

Implementação

1 Não existe diferença significativa entre as formas de aplicação descritas acima, que devem ser usadas de acordo com requisitos particulares da avaliação. Alguns clientes solicitarão expressamente a confirmação de que a *avaliação* foi efetuada de acordo com as *IVS*, e que é normal assumir-se isto. Em todos os outros casos a confirmação de que a *avaliação* foi realizada de acordo com o Red Book do RICS traz consigo a garantia de conformidade com as normas técnicas da *IVS* e com as normas profissionais do RICS.

2 Qualquer referência ao nome "Red Book" sem menção ao ano de publicação da edição será considerada com referente à versão das normas existentes à *data de avaliação*, desde que esta seja anterior ou coincidente com a *data da assinatura* do relatório. Sempre que um "valor projetado" é fornecido (isto é, relativamente a data posterior à *data do relatório*) a *data do relatório* será o fator decisivo quanto à versão do Red Book do RICS que se deve aplicar.

3 A declaração de conformidade deve chamar a atenção a quaisquer *renúncias* (ver **PS 1 secção 6**). Sempre que uma renúncia não obrigatória se verifique, não será possível confirmar a conformidade com as *IVS*.

4 Sempre que outras normas de avaliação – específicas de uma jurisdição – forem seguidas, tal deve ser confirmado nos *termos de contratação*.

o] A base sobre a qual a remuneração será calculada

Implementação

1 O nível da remuneração é um assunto a ser resolvido com o cliente, a menos que haja uma base de remuneração prescrita por um órgão externo que une ambas as partes. O RICS não publica qualquer tabela de honorários recomendados.

p) Sempre que a firma seja registada para regulação pelo RICS, terá que ser feita uma referência à existência do procedimento de tratamento de reclamações da firma, cuja cópia está disponível sob solicitação

Implementação

1 Este requisito foi incluído para enfatizar a necessidade de firmas *registadas para regulação* pelo RICS cumprirem as Regras de Conduta do RICS para Firmas.

q) Declaração de que o cumprimento destas normas pode estar sujeito a monitorização conforme os regulamentos disciplinares e de conduta do RICS.

Implementação

1 O objetivo desta declaração é chamar a atenção do cliente para a possibilidade de que a *avaliação* possa estar a ser investigada em relação à conformidade com estas normas.

2 A orientação sobre o funcionamento do regime de monitorização, incluindo questões relativas à confidencialidade, está disponíveis em www.rics.org/regulation

3 Os clientes devem estar cientes de que esta declaração não pode ser validamente emitida por um avaliador que não seja *membro* ou praticante numa *firma* regulada pelo RICS, ou que se encontre ao abrigo de um acordo nos termos da **PS 1 Secção 8**.

r) Uma declaração determinando quaisquer limitações a responsabilidade que tenham sido acordadas.

Implementação

1 As questões relacionadas com o risco, responsabilidade e seguro estão estreitamente relacionadas. No âmbito da questão das orientações para a aplicação global, os *membros* deverão verificar a orientação mais atual aplicável naquela jurisdição no sítio www.rics.org/uk/regulation1/firmand-individual-guidance/professional-indemnity-insurance-pii/pii-and-valuationguidance/

VPS 2 – Inspeções, investigações e registos

Esta norma de aplicação obrigatória:

- aplica as International Valuation Standards (IVS) 102 Investigações e conformidade
- especifica outros requisitos obrigatórios para os *membros* do RICS, construídos para melhorar a compreensão do cliente quanto ao processo de avaliação e relatório
- trata de aspetos específicos de implementação que podem surgir em determinados casos.

1 Inspeções e investigações

Devem ser sempre realizadas *inspeções* e investigações com a abrangência necessária à produção de uma *avaliação* que seja profissionalmente adequada à sua finalidade. O avaliador deve tomar as medidas razoáveis para verificar a informação em que se vai basear na preparação da *avaliação* e esclarecer com o cliente qualquer *pressuposto* necessário, caso este não tenha sido já acordado.

Estes princípios gerais são complementados pelos requisitos adicionais contidos nas **VPS 1** e **VPS 3**:

- **Quaisquer limitações ou restrições à *inspeção*, inquérito e análise relacionada com propósito da instrução de avaliação devem ser identificados e reportados nos *termos de contratação* (VPS 1 parágrafo 3.2(i)) e no relatório (VPS 3 parágrafo 2.2(h)).**
- **Caso a informação relevante não esteja disponível porque as condições de trabalho limitam a investigação, e a tarefa for aceite, então essas restrições e quaisquer *pressupostos* necessários ou *pressupostos especiais* assumidos como resultado da restrição, deverão ser identificados e registados nos *termos de contratação* (VPS 1 parágrafo 3.2(i)) e no relatório (VPS 3 parágrafo 2.2(h)).**

Implementação

1.1 Ao definir os *termos de contratação*, o avaliador deve concordar com a extensão da inspeção e de qualquer investigação que deva ser feita ao ativo sob a avaliação – ver **VPS 1**.

1.2 Ao determinar a extensão da prova/confirmação necessária, será necessário o uso de julgamento profissional para assegurar que a informação obtida é adequada à finalidade da *avaliação* e consistente com a *base de valor* adotada. Em cada caso, o avaliador deve considerar até que ponto a informação a ser fornecida será fidedigna, tendo cuidado de reconhecer e não exceder as limitações das suas qualificações e especializações ao realizar esse juízo.

1.3 Sempre que uma propriedade ou outro bem físico é inspecionado ou examinado, o grau adequado de investigação irá variar, dependendo da natureza do ativo e da finalidade da *avaliação*. Exceto nas circunstâncias descritas abaixo na secção “Reavaliação sem reinspeção”, os avaliadores são lembrados que dispensar voluntariamente uma *inspeção* ou exame de bens físicos pode introduzir um grau de risco inaceitável ao parecer de avaliação que vai ser fornecido – devem, portanto, avaliar cuidadosamente o risco antes de prosseguir: ver **VPS 1 parágrafo 3.2(i)** relativo a “serviços limitados”, incluindo o uso de modelos de avaliação automáticos.

1.4 Sempre que seja necessário realizar ou verificar medições, os *membros* devem respeitar às Normas Internacionais de Medição de Imóveis, sempre que aplicável. As *declarações profissionais de medição imobiliária do RICS* (ver www.rics.org/propertymeasurement) contêm informação mais detalhada.

1.5 A VPGA 8 oferece informação detalhada em matérias evidentes ou a ser consideradas durante a *inspeção* do *imóvel*, incluindo matérias que caibam no tema geral da “*sustentabilidade* e ambiente”. Tais fatores têm vindo a ganhar importância em termos de percepção de mercado e influência e é, por conseguinte, essencial que os avaliadores atentem à sua relevância e significância em relação a instruções de avaliação particulares.

1.6 Nos termos do **PS 2 parágrafo 2.4** e **VPS 1 parágrafo 3.2(j)**, o avaliador deve tomar as medidas razoáveis para verificar a informação em que se vai basear na preparação da *avaliação* e esclarecer com o cliente qualquer *pressuposto* necessário, caso este não tenha sido já acordado. Embora um cliente possa requerer, ou consentir, um *pressuposto*, independentemente se – no seguimento de uma *inspeção* ou exame – o avaliador considerar que tal *pressuposto* não se coaduna com os factos observados, então a continuação da sua adoção poderá, desde que de realista, relevante e válida para as circunstâncias concretas da *avaliação*, tornar-se um *pressuposto especial* (ver **VPS 4 secção 9**).

1.7 Caso informações relevantes que não estejam disponíveis porque as condições da instrução não permitem a *inspeção*, ou sempre que é acordado que *inspeções* e investigações possam ser limitadas, se a instrução for aceite, a *avaliação* será baseada em informações limitadas e aplicar-se-á a **VPS 1 parágrafo 3.2(j)**. Qualquer limitação à *inspeção* ou exame, ou falta de informação relevante deve ser definida nos *termos de contratação* e no relatório de avaliação. Se o avaliador considerar que não é possível fornecer uma *avaliação*, ainda que de forma limitada, a instrução deverá ser recusada.

1.8 Quando uma determinada avaliação depender de informação fornecida por uma parte que não o avaliador, o avaliador deve considerar se tal informação

é credível e confiável sem que afete negativamente a credibilidade do parecer de avaliação. Nesse caso, a avaliação pode prosseguir. Contribuições significativas providenciadas ao avaliador (por exemplo, pelo gerente ou dono) que afetem materialmente o resultado da avaliação, mas que contenham elementos suscetíveis de gerar dúvidas, devem ser avaliadas, investigadas e/ou corroboradas, dependendo da circunstância. Nos casos em que a credibilidade ou fiabilidade da informação não possa ser comprovada, tal informação não deve ser usada.

1.9 Embora o avaliador deva prestar atenção na verificação de qualquer informação fornecida ou obtida, quaisquer limitações a este requisito deverão ser claramente indicadas. (ver **VPS 1**.) Ao elaborar uma *avaliação* para *demonstrações financeiras*, o avaliador deve estar preparado para discutir com o auditor do cliente, outro consultor profissional ou regulador a adequação de qualquer *pressuposto*.

1.10 O avaliador que cumpra os critérios da **PS 2 seção 2** estará familiarizado, ainda que não seja especialista, com muitos dos assuntos que afetam tanto o tipo de imóvel como, quando aplicável, a localização. Sempre que um problema, ou possível problema, que possa afetar o valor, for do conhecimento do avaliador ou se torne evidente no decurso de uma *inspeção* da propriedade ou da localização vizinha, ou na sequência de consultas de rotina, este deverá ser trazido à atenção do cliente antes de o relatório ser emitido e, idealmente, nos casos em que o impacto seja significativo, antes mesmo de o relatório ser produzido.

2 Reavaliação sem reinspeção do imóvel previamente avaliado

Implementação

2.1 Uma reavaliação sem uma nova *inspeção* de um direito sobre um imóvel previamente avaliado pelo avaliador ou *firma*, não deve ser realizada a menos que o avaliador esteja convencido de que não se realizaram alterações significativas nas características físicas da propriedade, ou natureza da sua localização, desde a última inspeção.

2.2 Reconhece-se que o cliente pode necessitar que a *avaliação* do seu imóvel seja atualizada em intervalos regulares, e que uma nova *inspeção* em cada ocasião poderá ser desnecessária. Desde que o avaliador tenha já inspecionado a propriedade, e que o cliente tenha confirmado que não existirem mudanças significativas nos atributos físicos do imóvel e da área em que está situado, uma reavaliação sem nova *inspeção* poderá ser realizada. Os *termos de contratação* devem afirmar que este *pressuposto* foi estabelecido.

2.3 O avaliador deve obter do cliente informações de alterações previstas ou em curso na renda/aluguel das propriedades de imóveis de investimento, e de quaisquer alterações relevantes nos atributos não físicos de cada propriedade, tais como alterações aos termos do contrato, autorizações, licenças, alvarás, avisos legais e demais. O avaliador deve ainda considerar se qualquer fator de *sustentabilidade* passível de afetar a *avaliação* poderá ter sofrido alterações.

2.4 Sempre que o cliente informe que tiveram lugar alterações relevantes, ou se o avaliador estiver de outra forma consciente ou tiver boas razões para acreditar que tais mudanças ocorreram, o avaliador deve inspecionar a propriedade. Em todas as outras instâncias, o intervalo entre *inspeções* é uma questão que ficará ao critério profissional do avaliador, que terá em conta, entre outras considerações, o seu tipo e localização.

2.5 Se o avaliador acreditar que é desadequado realizar uma reavaliação sem nova *inspeção* em virtude da existência de alterações significativas, do tempo que passou, ou por outras quaisquer razões, o avaliador poderá no entanto aceitar uma instrução para prosseguir sem *inspeção* desde que envie ao cliente, antes da entrega do relatório, confirmação por escrito de que tal é necessário apenas para fins de gestão interna, que nenhuma publicação ou divulgação será feita a *terceiros*, e que o cliente aceitará a responsabilidade pelo risco associado. Um comunicado declarando esta posição e que o relatório não deve ser publicado deverá ser descrito de forma inequívoca no relatório.

3 Registos de avaliação

Deve ser realizado um registo apropriado das *inspeções* e investigações, assim como quaisquer outros contributos significativos, num formato adequado.

Implementação

3.1 Os detalhes relativos à *inspeção* e a quaisquer investigações devem ser registados com clareza e precisão, de forma a evitar ambiguidades ou enganos e a não criar falsas impressões.

3.2 De forma a manter um registo de auditoria adequado e para estar em condições de responder de modo eficaz a uma futura investigação, devem ser feitas e mantidas num formato adequado notas legíveis dos resultados (que podem incluir fotografias ou outras imagens) e, principalmente, as limitações da *inspeção* e as circunstâncias em que foi realizada. As notas devem também incluir um registo das principais informações, e todos os cálculos, investigações e análises consideradas até chegar à *avaliação*.

3.3 Ainda que não obrigatoriamente, os avaliadores são aconselhados a reunir dados de *sustentabilidade* adequados e suficientes, quando estes estão disponíveis, para futura comparação, mesmo que não tenham impacto atual no valor. Isto poderá ser particularmente benéfico sempre que o avaliador se encontre impedido de fornecer relatórios regulares ao cliente.

3.4 Todas as notas e registos devem ser mantidos em formato adequado. O prazo apropriado para a conservação dos registos dependerá da finalidade da *avaliação* e das circunstâncias de cada caso, mas deve sempre observar os requisitos estatutários, legais e regulamentares.

VPS 3 – Relatórios de avaliação

Esta norma é de aplicação obrigatória

- aplica as International Valuation Standards (IVS) 103 Relatório
- especifica requisitos adicionais obrigatórios para os *membros* do RICS, criados para melhorar a compreensão do cliente relativamente ao relatório em si e ao seu uso
- trata de aspetos particulares de implementação que podem surgir em determinados casos.

1 Princípios gerais

O relatório deve:

- **definir com clareza e precisão as conclusões da avaliação, de modo a que não seja ambíguo, nem induza em erro, evitando falsas impressões. Se necessário, o avaliador deverá chamar a atenção para, e comentar, quaisquer questões que afetem o grau de certeza ou incerteza da avaliação, nos termos da alínea (o) abaixo.**
- **Lidar com todos os assuntos acordados entre o cliente e o avaliador nos termos de contratação (âmbito de trabalho) (ver VPS 1).**

1.1 Em suma, o relatório deve evidenciar uma compreensão clara das opiniões expressas pelo avaliador e ser redigido em termos que possam ser lidos e compreendidos por alguém sem conhecimento prévio do ativo ou passivo em questão.

1.2 O formato e detalhes do relatório deverão ser acordados entre o avaliador e o cliente nos *termos de contratação*. Deve ser sempre proporcional à tarefa e – quanto à *avaliação* em si – ser profissionalmente adequado ao seu propósito. Sempre que o relatório tiver de ser submetido num formulário fornecido pelo cliente e tal formulário não fizer referência às rubricas abaixo, então o contrato de serviço inicial ou os *termos de contratação* – ou uma combinação adequada dos dois – deverá abordar claramente esses assuntos. A não verificação deste facto implicaria a não conformidade da *avaliação* com as presentes normas. Ver também **VPS 1(l)** a este respeito.

1.3 Sempre que vários relatórios estiverem a ser realizados para um único cliente ao longo de um período de tempo, com *termos de contratação* idênticos, deverá ficar claro para o cliente e para quaisquer outras pessoas que se possam

basear no conselho de avaliação fornecido, que os *termos de contratação* e o formulário do relatório deverão ser sempre lidos em conjunto.

1.4 Um avaliador pode fornecer ao cliente uma consulta preliminar de *avaliação*, ou um rascunho de relatório ou avaliação antes da conclusão do relatório final – consulte **PS 2 parágrafos 3.12–3.15**. Torna-se, no entanto, essencial que fique claro que o seu estatuto é preliminar ou provisório, ficando pendente da apresentação do relatório final.

1.5 O *membro* é lembrado que qualquer consulta de avaliação fornecida, em qualquer formato, cria uma possível responsabilidade para o cliente, ou sob certas circunstâncias, sobre *terceiros*. Deve ser dada especial atenção à identificação e compreensão do momento e do modo em que tais passivos surgem ou podem surgir, bem como à sua possível extensão. **Ver parágrafo 2.2(p)** abaixo.

1.6 Os termos “certificado de valor”, “certificado de avaliação” e “declaração de valor” não devem ser usados em relação com a prestação de consultoria de avaliação. No entanto, um avaliador pode usar o termo “certificado”, ou semelhantes termos, no corpo de um relatório, sempre que for claro que a *avaliação* será submetida para um propósito que requer certificação formal de uma opinião de avaliação. (Ver **VPS 1(l)**.)

2 Conteúdo do relatório

2.1 Os relatórios de avaliação devem abordar os seguintes temas, que refletem os requisitos definidos na **VPS 1** para os *termos de contratação* (âmbito do trabalho) . Embora os relatórios frequentemente comecem com a identificação do imóvel (ou passivo) e confirmação da finalidade da *avaliação*, os avaliadores são, ainda assim, aconselhados a, sempre que possível, considerar e seguir os tópicos definidos abaixo, de forma a assegurar que todos os aspetos relevantes estão cobertos.

- (a) **Identificação e estatuto do avaliador**
- (b) **Identificação do cliente e de outros destinatários**
- (c) **Propósito da avaliação**
- (d) **Identificação do ativo ou passivo a ser avaliado**
- (e) **Base(s) de valor adotada(s)**
- (f) **Data da avaliação**
- (g) **Extensão da investigação**
- (h) **Natureza e origem da informação em que se vai basear a avaliação**
- (i) **Pressupostos e pressupostos especiais**
- (j) **Restrições de utilização, distribuição e publicação do relatório**
- (k) **Confirmação de que a tarefa foi realizada de acordo com as IVS**
- (l) **Abordagem e justificação da avaliação**

- (m) **Valor da avaliação ou avaliações**
- (n) **Data do relatório de avaliação**
- (o) **Comentário acerca de qualquer incerteza material em relação à qual é essencial que seja assegurada clareza ao destinatário da avaliação**
- (p) **Uma declaração fixando as limitações à responsabilidade que tenham sido acordadas.**

2.2 Cada título de relatório será abordado em maior detalhe abaixo. O texto a negrito especifica os princípios chave. O texto que se segue e o que o acompanha especifica como os princípios devem ser interpretados e implementados em cada caso individual.

a) Identificação e estatuto do avaliador

O avaliador pode ser um indivíduo ou um membro de uma firma. O relatório deve incluir:

- a assinatura da pessoa responsável pela tarefa de avaliação
- uma declaração que confirme que o avaliador está em condições de fornecer uma *avaliação* objetiva e imparcial e tem competência para realizar a tarefa de avaliação.

Se o avaliador tiver obtido ajuda material de outros em relação a qualquer aspeto da tarefa, a natureza de tal assistência e a extensão da dependência deverão ser referidas no relatório.

Implementação

1 Uma *avaliação* é responsabilidade de um *membro* individual. O RICS não permite que uma avaliação seja preparada por uma “*firma*” embora o uso de “por e em nome de”, abaixo da assinatura do avaliador responsável seja uma substituição aceitável.

2 Em todos os casos, a designação profissional do signatário (por exemplo, MRICS) ou outra qualificação profissional relevante, deve estar evidenciada de forma clara.

3 Sempre que assim for exigido, o avaliador deverá indicar se está a atuar como um *avaliador interno* ou *externo*, tal como definido no glossário do RICS. No entanto, para determinadas finalidades em jurisdições particulares, outras definições destes termos podem ser aplicáveis, o que deve ser previsto nos *termos de contratação* (partindo do princípio que o avaliador cumpre os critérios especificados na definição) e ficar explícito no relatório. Sempre que forem adotados outros critérios relativos ao estatuto do avaliador, estes deverão ser confirmados novamente, juntamente com uma declaração de que o avaliador os cumpre.

4 Ao considerar o grau de qualquer envolvimento material, seja passado, atual ou futuro, o avaliador deve ter em consideração as exigências da **PS 2 secção 8**. Quaisquer divulgações ou declarações feitas de acordo com **VPS 1, parágrafo**

3.2(a)(3), devem ser repetidas no relatório de avaliação. Sempre que não houver qualquer envolvimento material prévio, uma declaração nesse sentido deverá ser feita no relatório de avaliação. Relativamente à resolução de conflitos de interesses consulte também **PS 2**.

5 Deve ser feita uma declaração de que o avaliador tem conhecimento local, nacional e internacional (conforme apropriado) atualizado e suficiente do mercado específico, e a capacidade e compreensão para realizar a *avaliação* de modo competente. Quando mais do que um avaliador dentro de uma *firma* tiver participado numa avaliação, será necessária uma confirmação de que a norma **PS 2 parágrafo 2.7**, foi cumprida, embora não seja necessário fornecer quaisquer detalhes.

6 Sempre que o avaliador incorporar no relatório uma *avaliação* elaborada por outro avaliador ou *firma* – quer na capacidade de subcontratante ou de terceiro perito num ou mais aspetos – ver (j) **sub-parágrafos 4-5** abaixo.

7 Em alguns países ou estados, as normas de avaliação relevantes para associações nacionais podem exigir que sejam feitas divulgações adicionais em relação ao estatuto do avaliador.

b) Identificação do cliente e de outros destinatários

A parte contratante da avaliação deve ser identificada juntamente com quaisquer outras partes a quem se destina, ou cujas decisões se podem basear nos resultados da tarefa (consulte também (j). Restrições de uso, distribuição ou publicação do relatório, abaixo).

Implementação

1 O relatório deve ser dirigido ao cliente ou aos seus representantes. Se diferente do destinatário, a origem das instruções e da identidade do cliente deve ser declarada. Outros utilizadores conhecidos do relatório devem ser nomeados.

2 Para algumas finalidades, os avaliadores podem não conseguir excluir a responsabilidade para com *terceiros* (consulte **PS 2 parágrafo 5**). Qualquer restrição à divulgação de uma *avaliação* com base em informações limitadas ou instruções limitadas deve ser incluída (consulte **VPS 1 parágrafo 3.2(j)**).

c) Propósito da avaliação

O propósito da avaliação deve ser claramente definido.

Implementação

1 O relatório não pode ser ambíguo. Sempre que o propósito da *avaliação* não for divulgado pelo cliente, o avaliador deve pedir esclarecimentos sobre o motivo para tal. O relatório de avaliação deve incluir uma declaração apropriada para esclarecer as circunstâncias.

d) *Identificação do(s) ativo(s) ou passivo(s) a ser(em) avaliado(s)*

O ativo ou passivo aos quais a avaliação diz respeito devem ser claramente identificados. Pode ser necessário esclarecimento para distinguir entre um ativo e uma participação nesse ativo, ou direito de uso desse ativo.

Se a *avaliação* disser respeito a um ativo que é utilizado em conjunto com outros ativos, será necessário esclarecer se esses ativos foram:

- incluídos na avaliação
- excluídos mas presumidos como disponíveis ou
- excluídos e presumidos como não disponíveis.

Se a *avaliação* disser respeito a uma fração do interesse ou direito num ativo ou passivo, será necessário esclarecer a ligação entre a fração do interesse ou direito avaliado, relativamente a todas as outras frações dos interesses ou direitos e as obrigações ligadas à propriedade dos interesses fracionados, se existirem, perante os outros proprietários de interesses fracionados.

Deve ser dada especial atenção à avaliação de portfólios, compilações e grupos de propriedades. Deve dar-se atenção especial a questões como a criação de “lotes” ou “grupos”, à identificação de diferentes categorias de bens ou ativos, e a quaisquer *pressupostos* ou *pressupostos especiais* relativos às circunstâncias em que as propriedades, ativos, passivos ou coleções possam vir a ser trazidas para o mercado.

Implementação

- 1 Os direitos sobre cada ativo ou passivo devem ser indicados. O esclarecimento é essencial para distinguir entre as características do ativo na sua totalidade e a participação ou direito específico em avaliação. Sempre que o ativo é uma propriedade, a medida em que uma propriedade desocupada está, ou pode vir a estar, disponível (se necessário), deve também ser observada.
- 2 Sempre que as propriedades estejam localizadas em mais do que um país ou estado, o relatório deve listar separadamente as propriedades dentro de cada país ou estado, e deve ser organizado de modo a que todas as propriedades de um país ou estado estejam agrupadas. Os direitos sobre cada ativo ou passivo devem ser indicados.
- 3 Sempre que os *termos de contratação* exigirem identificação separada de ativos ou passivos pelo seu uso, categoria ou classe, o relatório deverá ser estruturado da mesma forma.
- 4 Em caso de dúvida sobre o que constitui um único imóvel ou ativo, o avaliador deve geralmente criar “lotes”, ou agrupar, as propriedades para avaliação da maneira mais provável de ser adotada no caso de uma venda real dos interesses/direitos avaliados. No entanto, o avaliador deve discutir as opções com o cliente e confirmar a abordagem adotada, tanto nos *termos* de

contratação como no relatório. 5 Para orientações adicionais relativas a avaliação de portfólios, coleções e grupos de propriedades, ver VPGA 9.

e) *Base(s) de valor adotada(s)*

A base de valor deve ser apropriada à finalidade da avaliação. A origem da definição de qualquer base de valor usada deve ser citada, ou a base explicada.

Essa exigência não se aplica a uma revisão de avaliação, onde nenhuma opinião de valor deve ser fornecida ou nenhum comentário é necessário à base de valor utilizada.

Implementação

- 1 A *base de valor*, juntamente com a sua definição (mas sem nenhum quadro conceptual ou outro material explicativo relativo à definição), deve ser integralmente indicada no relatório.
- 2 Salvo acordado em contrário nos *termos de contratação*, o avaliador não precisa fornecer uma *avaliação* sobre outra *base de valor* alternativa. No entanto, sempre que a *base de valor* não seja baseada no mercado e a *avaliação* for substancialmente diferente do *valor de mercado*, uma declaração explicativa deve ser prestada de forma a assegurar que o utilizador da avaliação seja alertado para a possibilidade de, embora relevante para um objetivo específico, a *avaliação* poder não ter qualquer relação com o preço que poderia ser obtido se a propriedade, ativo ou passivo fossem colocados no mercado.
- 3 Sempre que, excepcionalmente, for também fornecida uma *avaliação* relativa a uma data futura, tal deverá ser explicitado (consulte o **parágrafo (f)** abaixo, e **VPS 4 parágrafo 2.5**). Tal deve ser sempre relatado separadamente, com a confirmação de conformidade com quaisquer normas jurídicas e/ou de associação nacional. Uma projeção pode assumir uma ou várias formas, e não constitui por si só uma *base de valor* distinta. Mas, como esta assenta inteiramente em *pressupostos especiais*, que podem ou não ser corroborados por factos reais, trata-se de uma consultoria de natureza diferente de uma outra que se refira a uma data atual ou passada, e não deve ser tida em pé de igualdade com esta última. Em particular, nunca deve ser descrita ou representada simplesmente como “*valor de mercado*”.

f) *Data de avaliação*

A data de avaliação pode ser diferente da data em que o relatório de avaliação seja emitido ou da data em que as investigações venham a ser realizadas ou concluídas. Sempre que necessário, essas datas devem ser claramente diferenciadas no relatório.

Essa exigência não se aplica a uma revisão de avaliação, a não ser que o avaliador deva dar opinião quanto à *data da avaliação* utilizada na *avaliação* sob revisão.

Implementação

- 1 A *data de avaliação* deve ser declarada (ver **VPS 1 parágrafo 3.2(h)**).
- 2 Se tiver havido uma alteração significativa nas condições de mercado, ou nas circunstâncias de um imóvel, ativo ou portfólio, entre a *data de avaliação* (quando esta for anterior à data do relatório) e a data do relatório, o avaliador deverá chamar atenção para este facto. Poderá também ser prudente, em casos apropriados, que o avaliador chame a atenção do cliente para o facto de que os valores mudam ao longo do tempo e uma *avaliação* dada numa determinada data poder não ser válida numa data anterior ou posterior.
- 3 Atenção adicional é necessária ao fornecer uma projeção de valor, para garantir que o cliente entenda que o valor numa data futura, seja qual for a base adotada, pode desviar-se do que foi relatado e desviar-se-á quase certamente, se o estado do ativo ou condições do mercado nessa altura forem diferentes das declarações de *pressupostos especiais* feitas no momento da projeção. Ver também **parágrafo (e)(3)** acima.

g) Extensão da investigação

A extensão das investigações realizadas, incluindo as limitações a essas investigações estabelecidas nos termos de contratação (âmbito do trabalho), deve ser divulgada no relatório.

Implementação

- 1 Quando o ativo é um imóvel, o relatório deve registar a data e a extensão de qualquer *inspeção*, e incluir referência a qualquer parte da propriedade à qual não tenha sido possível o acesso (consulte **VPS 2**). Medidas equivalentes, adequadas à classe do ativo em questão, devem ser tomadas em relação à *propriedade pessoal* tangível.
- 2 O avaliador deve deixar claro se a *avaliação* foi feita sem a oportunidade de realizar uma *inspeção* adequada (consulte **VPS 2 parágrafos 1.2 e 1.7**) ou verificação equivalente.
- 3 No caso de uma reavaliação, o relatório também deve referir-se a qualquer acordo em relação à necessidade de, ou à frequência de, uma *inspeção* da propriedade (consulte **VPS 2**).
- 4 Quando um número substancial de propriedades estiver a ser avaliado, uma declaração genérica destes aspetos (isto é, em relação à *inspeção*) será aceitável, desde que não induza em erro.
- 5 Quando o ativo não é uma *propriedade pessoal* real ou tangível, o relatório deve observar o nível das investigações que foram possíveis.
- 6 Sempre que uma *avaliação* for feita com base em informações limitadas, ou for uma reavaliação sem *inspeção*, o relatório deve incluir informações detalhadas sobre a restrição (consulte **VPS 1 parágrafo 3.2(i)**).

h) *Natureza e origem da informação em que se vai basear a avaliação*

A natureza e origem de todas as informações relevantes em que se vai confiar no processo de avaliação e a extensão de quaisquer medidas tomadas para verificar as informações terão de ser divulgadas.

Na medida em que as informações fornecidas pela parte contratante, ou outra parte, não tenham sido verificadas pelo avaliador, tal deve ser claramente indicado com referência a qualquer representação dessa parte, conforme o caso.

Para este fim, “informação” deve ser interpretada como incluindo informação e outros contributos.

Implementação

1 Sempre que o cliente tenha fornecido informação da qual vai basear a avaliação, o avaliador tem a responsabilidade de indicar claramente que as informações estão abrangidas pelos, ou incluída nos, *termos de contratação* (consulte **VPS 1**) e, quando apropriado, especificar a sua origem.

Em cada caso, o avaliador deve julgar até que ponto a informação a ser prestada é fiável e se quaisquer outras medidas razoáveis serão necessárias para a verificar.

2 O avaliador deve esclarecer se a *avaliação* foi realizada sem a informação que normalmente estaria, ou se tornaria, disponível. O avaliador deve também indicar no relatório se a verificação (sempre que possível) precisa de alguma informação ou *pressupostos* nos quais a *avaliação* é baseada, ou se alguma informação considerada com relevância material não foi providenciada.

3 Se essa informação ou *pressuposto*, que requer verificação, for relevante para a dimensão do montante de *avaliação*, o avaliador deverá esclarecer que não se deve confiar na *avaliação* sem essa verificação (consulte **VPS 1 parágrafo 3.2(j)**). No caso de uma reavaliação, deverá ser incluída uma declaração sobre quaisquer mudanças significativas aconselhadas pelo cliente, ou um *pressuposto* de que não houve mudanças significativas.

4 O cliente pode esperar que o avaliador expresse uma opinião (e, por sua vez, o avaliador irá querer expressar uma opinião) sobre questões jurídicas que afetem a *avaliação*. Nestas circunstâncias, o avaliador deve, portanto, deixar claras no relatório todas as informações que devem ser verificadas pelo cliente ou consultores jurídicos de outros interessados, antes de a *avaliação* poder ser fiável ou publicada.

5 O relatório deve indicar qualquer informação adicional que esteja disponível para, ou for estabelecida pelo avaliador, e que se acredite que seja crucial para a capacidade do cliente entender e beneficiar da *avaliação*, no que diz respeito ao propósito para a qual o relatório foi preparado.

i) Pressupostos e pressupostos especiais

1 Todos os *pressupostos* e quaisquer *pressupostos especiais* assumidos deverão ser claramente registrados.

Implementação

1 Todos os *pressupostos* e qualquer *pressuposto especial* devem ser completamente declarados no relatório, juntamente com quaisquer ressalvas ou reservas que possam ser necessárias acompanhadas de uma declaração de que foram acordados com o cliente. Tanto a conclusão de avaliação, como o sumário executivo, se fornecido, devem definir explicitamente todos os *pressupostos especiais* que foram assumidos para chegar ao número reportado. Se os *pressupostos* variarem em diferentes países ou estados, o relatório deverá deixar isto bem claro.

j) Restrições sobre utilização, distribuição e publicação do relatório

Sempre que for necessário ou desejável restringir o uso da *avaliação* ou daqueles que nela vão basear as suas decisões, essa restrição deve ser registrada.

Implementação

- 1 O avaliador deve declarar a utilização autorizada da distribuição e publicação do relatório de *avaliação*.
- 2 Sempre que a finalidade do relatório exigir uma referência publicada ao seu propósito, o avaliador deverá apresentar uma minuta de declaração para inclusão na publicação. Tal deve ser fornecido como um documento separado, que pode ser anexado ao relatório.
- 3 Um relatório pode ser publicado integralmente (por exemplo, nas contas anuais de uma empresa), mas é mais comum ser-lhe apenas feita uma referência. Neste caso, é essencial que o avaliador tenha um envolvimento próximo na declaração publicada de modo a garantir que todas as referências sejam exatas e que o leitor não seja induzido a erro. Isto torna-se particularmente importante se ao avaliador for pedido que aceite responsabilidade por qualquer declaração publicada ou qualquer parte de uma declaração publicada.
- 4 Se o relatório não puder ser integralmente publicado, a minuta de declaração deverá ser preparada como um documento separado e fornecido ao cliente em simultâneo com o relatório. O conteúdo da declaração pode ser regido por normas expedidas por órgãos reguladores locais, mas deve conter as seguintes informações mínimas:
 - o nome e as qualificações do avaliador ou a *firma* do avaliador
 - uma indicação sobre se o avaliador é um *avaliador interno* ou *externo* e, sempre que necessário, se os critérios específicos relativos a este estatuto foram cumpridos
 - a *data de avaliação* e *base (ou bases) de valor*, juntamente com quaisquer *pressupostos especiais*

- um comentário sobre a medida em que os valores foram determinados diretamente por referência às evidências de mercado, ou foram estimados usando outras técnicas de avaliação
- confirmação de que a *avaliação* foi feita de acordo com estas normas, ou o grau de *renúncia* e motivos para tal e
- uma declaração indicando todas as partes do relatório que foram preparadas por outro avaliador ou especialista.

5 Para *avaliações* em que o público tem interesse ou em que outras partes se podem basear que não o cliente que comissiona o relatório ou ao qual este é dirigido, o avaliador tem que fazer divulgações adicionais no relatório de avaliação e em qualquer referência ao relatório que seja publicada. Estas são definidas em **PS 2 secção 5**.

6 O termo “publicação” não inclui tornar disponível o relatório ou o valor de avaliação a um candidato a hipoteca ou mutuário.

7 O avaliador deve verificar a exatidão de qualquer outro material relevante que se refira às propriedades ou à *avaliação* a ser publicado.

8 O avaliador também é aconselhado a ler todo o documento no qual o relatório ou referência será publicado, de modo a garantir que não há distorção de qualquer outro assunto ou opinião sobre os quais o avaliador possa ter conhecimento.

9 O avaliador deve insistir que seja fornecida, antes da sua publicação, uma cópia da prova final do documento ou referência, e deve anexar essa prova à carta de consentimento. Deve-se resistir a qualquer tipo de pressão ou persuasão de outras partes no sentido de delegar poder de assinatura.

10 É permitido ao avaliador excluir informações de natureza comercialmente sensível de um relatório que seja publicado na íntegra, dependendo das exigências legais que possam ser aplicadas num país ou estado específico.

11 Poderá ser expressa uma opinião que, se incluída num documento público, possa ter algum efeito sobre um assunto em disputa, em negociação ou sujeito a alguns direitos entre o proprietário e um *terceiro* (por exemplo, uma opinião sobre o valor da renda/aluguel ou sobre o capital de uma propriedade para a qual está iminente uma revisão de contrato). O relatório pode também incluir informações sobre a atividade comercial de uma empresa que geralmente não seria do domínio público. Estas informações são de natureza comercialmente sensível e o cliente deve decidir, sujeito à aprovação dos auditores e de qualquer órgão regulador, se devem ou não ser incluídas na publicação.

12 Na referência publicada, o avaliador deve fazer referência às omissões e afirmar que estas foram feitas conforme as instruções expressas do cliente e com a aprovação do órgão regulador e/ou auditores. Sem esta nota, o avaliador pode ficar inadvertidamente colocado numa posição que dê azo a críticas sem justificação.

13 Sempre que não for publicado o relatório completo, a declaração de publicação deverá referir-se a qualquer *pressuposto especial* e a qualquer

avaliação adicional fornecida. De modo semelhante, deve ser feita referência suficiente a quaisquer *renúncias* em qualquer documento publicado.

14 Em cada caso, a responsabilidade de determinar o que constitui uma “referência suficiente” recai sobre o avaliador. Uma referência não será considerada “suficiente”, se não conseguir alertar o leitor para questões de importância fundamental acerca da base ou montante da *avaliação*, ou se houver qualquer risco de o leitor ser induzido em erro.

15 É esperado que um avaliador normalmente não dê consentimento para a publicação de um valor projetado. Sempre que, em casos excepcionais, for dado consentimento, deve ter-se especial cuidado de modo a assegurar que quaisquer ressalvas ou renúncias associadas estejam fielmente reproduzidas.

k) Confirmação de que a tarefa foi realizada de acordo com as IVS

O avaliador deve fornecer:

Confirmação de que a *avaliação* foi realizada de acordo com as *International Valuation Standards (IVS)*, que todos os contributos foram devidamente aferidos pelo avaliador e considerados adequados à *avaliação* a ser fornecida

ou (dependendo dos requisitos particulares dos clientes)

confirmação de que a *avaliação* foi realizada de acordo com a *Avaliação RICS – Normas Profissionais*, que incorporam as *IVS*, e (quando aplicável) os suplementos jurídicos nacionais do RICS. Quando apropriado, tal confirmação pode ser abreviada de modo a referir simplesmente o RICS Red Book.

Em ambos os casos uma nota adicional e uma explicação de qualquer *renúncia* às *IVS* ou ao Red Book do RICS devem ser incluídas. Uma *renúncia* não será justificável se resultar numa *avaliação* que possa induzir em erro.

Implementação

1 Não existe diferença prática significativa entre as formas de aplicação descritas acima, que devem ser usadas de acordo com os requisitos particulares do trabalho de avaliação. Alguns clientes solicitarão expressamente confirmação de que a *avaliação* foi efetuada de acordo com as *IVS*, o que é absolutamente normal e deve ser concedido. Em quaisquer outros casos a confirmação de que a *avaliação* foi realizada de acordo com o Red Book do RICS far-se-á acompanhar da dupla garantia de conformidade com as normas técnicas das *IVS* e com as normas profissionais do RICS.

2 Qualquer referência ao nome "RICS Red Book" sem menção ao ano de publicação da edição será considerada como referente à versão das normas do RICS existentes à *data de avaliação*, desde que esta seja anterior ou coincidente com a data da assinatura do relatório.

- 3 A declaração de conformidade deve chamar atenção a quaisquer *renúncias* (ver **PS 1 seção 6**). Sempre que uma *renúncia* não obrigatória se verifique, não será possível confirmar a conformidade com as IVS.
- 4 Sempre que as normas de avaliação de uma jurisdição particular tenham sido seguidas, deve ser adicionada uma declaração formal de conformidade com essas normas.
- 5 Sempre que o avaliador incorporar no relatório uma *avaliação* elaborada por outro avaliador ou *firma* – quer enquanto subcontratante, quer como *terceiro* perito – deve ser confirmado que tais *avaliações* foram elaboradas de acordo com essas normas, ou outras normas que possam ser aplicadas nessas circunstâncias específicas.
- 6 O avaliador pode ser convidado a incorporar uma *avaliação* diretamente encomendada pelo cliente. Nestes casos, o avaliador deve considerar se tal relatório foi elaborado de acordo com estas normas globais.

l) *Abordagem e justificação da avaliação*

Para compreender o valor da avaliação em contexto, o relatório tem de fazer referência à abordagem ou abordagens adotadas, às principais informações utilizadas e às principais justificações para as conclusões a que se chegou.

Sempre que o relatório diz respeito aos resultados de uma revisão de avaliação, deve expor as conclusões do revisor sobre o trabalho em revisão, incluindo as razões que as sustentam.

Este requisito não se aplica se, nos termos de contratação (âmbito do trabalho), tiver sido especificamente acordado e registado que será apresentado um relatório sem justificações ou outras informações de apoio.

Implementação

- 1 Sempre que sejam necessários diferentes *pressupostos* e abordagens de avaliação para diferentes ativos, é importante que estes sejam identificados e reportados separadamente.

m) *Valor da avaliação ou avaliações*

O valor da avaliação ou avaliações deve ser expresso na moeda aplicável.

Esta exigência não se aplicará a uma revisão de avaliação, se o avaliador não for obrigado a fornecer a sua própria opinião de avaliação.

Implementação

- 1 No corpo principal do relatório, a opinião de valor é exigida por extenso, bem como em algarismos.
- 2 Sempre que a instrução de uma avaliação inclua um número de ativos a que correspondam diferentes categorias de utilização ou localizações geográficas,

o facto de a *avaliação* poder ser reportada ativo a ativo, ou não, dependerá do propósito para qual a *avaliação* é solicitada, assim como das circunstâncias e preferências do cliente. Sempre que um portfólio incluir ativos em regimes de direito de propriedade e direito de superfície/usufruto distintos, o valor do conjunto das posses pode ser parcelado, juntamente com uma declaração do valor global.

3 Geralmente, uma entidade exigirá que os valores dos ativos sejam expressos na moeda do país em que está localizada. Para fins de *relatórios financeiros*, isto é conhecido por “moeda reportada”. Independentemente da localização do cliente, as *avaliações* devem ser feitas na moeda do país em que o ativo ou passivo estejam localizados.

4 Sempre que o cliente exija que a *avaliação* seja convertida para uma moeda diferente (por exemplo, para a moeda do relatório), a taxa de câmbio a ser adotada será, salvo indicação em contrário, a taxa de fecho (também conhecida como “spot rate”) à *data de avaliação*.

5 Sempre que a instrução de avaliação exigir que a opinião de valor seja relatada em mais do que uma moeda (como por exemplo em *avaliações* de portfólios multinacionais), a opinião de valor deverá indicar as moeda adotadas e o valor deverá ser registada por extenso e em algarismos no corpo principal do relatório. Além disso, a taxa de câmbio adotada deverá ser a da *data de avaliação* e isto deve ser declarado no relatório de avaliação.

6 Se a identificação de propriedades individuais e dos seus valores estiver consignada a um esquema anexo ao relatório, um resumo dos valores deverá ser incluído no corpo do relatório.

7 Caso tenha ocorrido uma alteração significativa nas condições de mercado, ou nas circunstâncias de um ativo imóvel ou portfólio, entre a *data de avaliação* (quando esta for anterior à *data do relatório*) e a *data do relatório*, o avaliador deverá chamar atenção para o sucedido. Pode também ser prudente, nos casos apropriados, que o avaliador chame a atenção do cliente para o facto de que os valores mudam ao longo do tempo e para a possibilidade uma *avaliação* dada numa determinada data poder não ser válida numa data anterior ou posterior.

8 Podem surgir ‘valores negativos’ e passivos que devem ser sempre indicados separadamente. Estes não devem ser compensados.

n) Data do relatório de avaliação;

A data em que o relatório é emitido deve ser incluída. Esta pode ser diferente da *data de avaliação* (consulte (f) acima).

o) Comentário acerca de qualquer incerteza material em relação à qual é essencial que seja assegurada clareza ao destinatário da avaliação

Implementação

1 Este requisito é obrigatório apenas quando haja incerteza significativa. Para este propósito, “significativa” traduz-se por um grau de incerteza em determinada avaliação que ultrapasse todos os parâmetros que normalmente são expectáveis e aceites.

2 Todas as *avaliações* são opiniões profissionais sobre uma *base de valor* declarada, juntamente com *pressupostos* ou *pressupostos especiais* apropriados, que devem também ser declarados (ver **VPS 4**) – uma *avaliação* não é um facto. Como todas as opiniões, o grau de subjetividade envolvido variará inevitavelmente de caso para caso, assim como o grau de “certeza” – isto é, a probabilidade do parecer do avaliador quanto ao *valor de mercado* coincidir exatamente com o preço atingido no momento de uma venda real na *data de avaliação*, ainda que todas as circunstâncias previstas na definição de *valor de mercado* e nos *pressupostos* da avaliação fossem idênticos às circunstâncias de determinada venda. A maioria das *avaliações* será sujeita a um nível de variação (isto é, a diferenças na opinião profissional), o que é um princípio reconhecido pelos tribunais em inúmeras jurisdições.

3 Assegurar que o utilizador compreende e confia nas *avaliações* requer clareza e transparência, daí que o requisito geral da subsecção (m) acima determine que o relatório tem de fazer referência à abordagem ou abordagens adotadas, às principais informações utilizadas e às principais justificações para as conclusões a que se chegou, assim permitindo que o utilizador compreenda o valor no contexto. A explicação e detalhe necessários no que toca à sustentação de provas, à abordagem da avaliação e a contextos de mercado particulares, são questões a considerar caso a caso.

4 Normalmente, as *avaliações* não requerem explicações ou clarificações adicionais, para além das exigidas pelo parágrafo 3 acima. No entanto, em determinados casos poderá verificar-se um nível de incerteza mais elevado do que o habitual no que diz respeito ao valor da avaliação reportado, e sempre que essa incerteza seja significativa, deverão prestar-se informações adicionais de forma a assegurar que o relatório não cria falsas impressões. Os avaliadores não devem tratar uma declaração que expresse menos confiança que o habitual numa *avaliação* como uma admissão de fraqueza – tal não é reflexo da sua competência ou juízo profissional, mas apenas uma matéria que deverá ser divulgada. Na realidade, se o avaliador não for capaz de chamar a atenção para essa incerteza, e tal sugerir ao cliente que o parecer é infalível, o relatório induzirá em erro.

5 Para orientações adicionais quanto à incerteza significativa ver VPGA 10.

p] Uma declaração fixando as limitações à responsabilidade que tenham sido acordadas

Implementação

1 As questões relacionadas com o risco, responsabilidade e seguro estão estreitamente relacionadas. Na ausência de orientação para uma aplicação global, os *membros* deverão verificar a orientação do RICS mais atual aplicável à sua jurisdição no sítio www.rics.org/uk/regulation1/firmand-individual-guidance/professional-indemnity-insurance-pii-and-valuationguidance/

VPS 4 – Bases de valor, pressupostos e pressupostos especiais

Esta norma de aplicação obrigatória:

- aplica as International Valuation Standards (IVS) 104 Bases de Valor
- especifica requisitos obrigatórios adicionais para os *membros* do RICS
- aborda aspetos particulares de implementação que podem surgir em determinados casos.

1 Bases de valor

O avaliador deve assegurar que a *base de valor* adotada é apropriada para, e consistente com, propósito da *avaliação*.

Se uma das *bases de valor* definida nestas normas globais (incluindo as bases definidas pelas IVS) for utilizada, então deverá ser aplicada de acordo com a definição e orientação relevante, incluindo a adoção de quaisquer *pressupostos* ou *pressupostos especiais* que sejam adequados.

Se uma *base de valor* não definida nestas normas globais (incluindo as bases definidas pelas IVS) for utilizada, esta deve ser claramente definida e declarada no relatório, que deverá chamar a atenção para a renúncia se a utilização da base em determinada atividade de avaliação for voluntária e não obrigatória.

Sempre que uma *renúncia* não obrigatória se verifique, não será possível cumprir com as IVS.

2 Princípios gerais

2.1 Uma *base de valor* é uma declaração dos *pressupostos* fundamentais de medida de uma *avaliação*.

2.2 As seguintes bases são definidas nas *International Valuation Standards* (ver IVS 104 parágrafo 20.1(a)) e são geralmente utilizadas, ainda que possam não ser universalmente adotadas em todos os mercados:

- *valor de mercado* (ver secção 4 abaixo)

- *renda de mercado* (ver secção 5 abaixo)
- *valor de investimento* (ou *worth*) (ver secção 6 abaixo)
- *valor equitativo* (anteriormente, definido pelas IVS como justo valor)
- valor de sinergia e
- valor de liquidação.

Deve ser prestada especial atenção para que, quando utilizado, o valor de sinergia seja totalmente compreendido pelo cliente.

2.3 Para além disso, para efeitos de relatórios financeiros, o justo valor (nos termos das Normas Internacionais de Relato Financeiro) é amplamente reconhecido (inclusivamente pelo RICS) e utilizado, ainda que não de modo universal – ver mais detalhes na secção 7 abaixo.

2.4 Para determinados trabalhos de avaliação, particularmente em relação a certas jurisdições no âmbito das quais poderão existir requisitos obrigatórios, uma *base de valor* diferente poderá ser especificada (por exemplo, na lei) ou apropriada (os *membros* deverão atender a que a IVS 104 oferece alguns exemplos ilustrativos, no parágrafo 20.1 (b)). Nestas circunstâncias, o avaliador deverá definir claramente a base adotada e, nos casos em que a adoção da base não for obrigatória, explicar no relatório o motivo pelo qual a utilização de uma base que não está definida nestas normas globais (incluindo qualquer suplemento jurídico a estas normas) é considerada inapropriada (ver **PS 1 secção 4**).

2.5 Com o desenvolvimento e avanço dos mercados, e as crescentes necessidades dos clientes em termos de sofisticação, têm vindo a ser impostas exigências adicionais aos avaliadores no sentido de providenciarem pareceres envolvendo elementos de previsão e projeção. Deve assegurar-se, com especial cuidado, que o parecer não é mal-entendido ou desvirtuado, e que nenhuma análise de sensibilidade é apresentada de forma a enfraquecer a *base de valor* adotada.

2.6 Os avaliadores são alertados de que o uso de uma *base de valor* não reconhecida, ou feita à medida, sem boas razões para tal, pode resultar numa violação do requisito que obriga a que o relatório de avaliação não seja nem ambiguo nem induza em erro (consulte **VPS 3 secção 1**).

2.7 Relembra-se que a IVS 104 contém material nas “premissas de valor” que não é aqui reproduzido.

3 Bases de valor

3.1 O avaliador tem a responsabilidade de garantir que a *base de valor* adotada é consistente com o propósito da *avaliação* e adequada às circunstâncias – esta responsabilidade está sujeita à conformidade com quaisquer requisitos obrigatórios, tais como os impostos por lei. É importante que a base a adotar seja discutida com e confirmada pelo cliente desde o início sempre que a posição não seja clara.

3.2 É importante observar que essas *bases de valor* não são obrigatoriamente mutuamente exclusivas. Por exemplo, o *valor de investimento* de uma propriedade ou ativo para uma parte específica, ou o *valor equitativo* de uma propriedade ou ativo transacionado entre duas partes específicas, pode corresponder ao *valor de mercado*, mesmo que diferentes critérios de avaliação sejam utilizados.

3.3 Uma vez que certas bases para além do *valor de mercado* podem produzir um valor que poderia não ser obtido com a venda real, esteja ou não no mercado em geral, o avaliador deve distinguir claramente os *pressupostos*, ou *pressupostos especiais*, que são diferentes de, ou adicionais a, pressupostos que seriam apropriados numa estimativa de *valor de mercado*. Exemplos representativos desses *pressupostos* e *pressupostos especiais* são tratados sob os títulos apropriados abaixo.

3.4 Os avaliadores devem assegurar, em todos os casos, que a *base de valor* será reproduzida ou claramente identificada nos *termos de contratação* (âmbito do trabalho) e no relatório.

3.5 Um avaliador pode ser legitimamente instruído a fornecer consultoria de avaliação com base noutros critérios, e, portanto, podem ser apropriadas outras *bases de valor*. Nestes casos, a definição adotada deve ser estabelecida na íntegra e explicada. Sempre que tal base difere significativamente do *valor de mercado*, recomenda-se que um breve comentário seja feito indicando as diferenças.

4 Valor de mercado

Valor de mercado é definido na IVS 104, parágrafo 30.1 como:

“estimativa do montante mais provável pelo qual, à *data da avaliação*, um ativo ou um passivo, após um período adequado de comercialização, poderá ser transacionado entre um vendedor e um comprador decididos, em que ambas as partes atuaram de forma esclarecida e prudente, e sem coação.”

4.1 O *valor de mercado* é a *base de valor* mais frequentemente requerida, sendo uma definição reconhecida internacionalmente. Este descreve uma transação entre partes não ligadas e que operam livremente no mercado, representando o valor que apareceria num hipotético contrato de venda, ou documento legal equivalente, na *data de avaliação*, refletindo todos os fatores que teriam sido levados em conta na elaboração das propostas pelos participantes gerais do mercado, e refletindo o máximo e melhor uso do ativo. O máximo e melhor uso de um ativo é o uso de um ativo que maximize a sua produtividade, e cujo uso seja possível, legal e financeiramente viável – esta matéria é completamente tratada na secção 140 da IVS 104.

4.2 Ignora quaisquer distorções de preço causadas pelo *valor especial* (um montante que reflete atributos específicos de um ativo que apenas tem valor para um *comprador especial*) ou o *valor de sinergia*. Representa o preço que

com maior probabilidade seria viável para um ativo numa ampla variedade de circunstâncias. A *renda de mercado* (ver abaixo) faz uso de critérios semelhantes para estimar um pagamento periódico, em vez de uma soma de capital.

4.3 Ao aplicar um *valor de mercado*, deve ter-se em consideração o requisito de que o valor de avaliação reflete o estado real do mercado e as circunstâncias à *data de avaliação* efetiva. O enquadramento conceptual do *valor de mercado* pode ser encontrado no parágrafo 30.2 da IVS 104.

4.4 Não obstante a desconsideração do *valor especial*, sempre que o preço oferecido por possíveis compradores usualmente no mercado reflita a expectativa de uma mudança nas futuras circunstâncias do ativo, o impacto dessa expectativa é refletido no *valor de mercado*. Os seguintes são exemplos de quando a expectativa de valor adicional a ser criada ou obtida no futuro poderá ter um impacto no *valor de mercado*:

- a possibilidade de desenvolvimento quando não haja permissão atual para esse desenvolvimento e
- a perspetiva de *valor de sinergia* decorrente de uma fusão com outra propriedade ou ativo, ou direitos sobre a mesma propriedade ou ativo, numa data futura.

4.5 O impacto no valor decorrente do uso de um *pressuposto* ou *pressuposto especial*, não deve ser confundido com o valor adicional que pode ser atribuído a um ativo por um *comprador especial*.

4.6 Em algumas jurisdições, uma *base de valor* conhecida como o “máximo e melhor uso” será adotada, e tal pode ser definido por lei ou estabelecido por prática comum em países ou estados.

5 Renda de mercado

Renda de mercado é definido na IVS 104, parágrafo 40.1 como:

“a estimativa do montante mais provável pelo qual, à *data da avaliação*, o direito real de uma propriedade, após um período adequado de comercialização, poderá ser arrendado/locado entre um senhorio/locador e um arrendatário/locatário decididos, em que ambas as partes atuam de forma esclarecida, prudente e sem coação.”

5.1 A *renda de mercado* variará significativamente de acordo com os termos do contrato de arrendamento/locação assumido. Os contratos de arrendamento/locação apropriados, refletem normalmente a prática corrente no mercado em que o imóvel se situa, embora para alguns fins, termos invulgares possam ter de ser estipulados. Questões como a duração do contrato de arrendamento/locação, a frequência de revisões do arrendamento/locação e as responsabilidades das partes na manutenção e despesas serão refletidas na *renda de mercado*. Em alguns países ou estados, certos fatores legais tanto poderão restringir os termos que possam ser acordados, como influenciar o

impacto dos termos no contrato. Estes devem ser levados em conta, sempre que apropriado.

5.2 A *renda de mercado* será geralmente usada para indicar o valor pelo qual um imóvel vago poderá ser arrendado/locado, ou pelo qual uma propriedade arrendada/locada poderá voltar a ser arrendada/locada assim que terminar o contrato existente. A *renda de mercado* não é uma base adequada para acordar o valor de renda/aluguel pagável numa provisão de revisão de renda/aluguel num contrato de arrendamento/locação, no qual as definições e *pressupostos* especificados no contrato de arrendamento/locação devem ser usadas.

5.3 Os avaliadores devem portanto ter o cuidado de definir claramente os principais termos do contrato assumidos ao fornecer uma opinião sobre a *renda de mercado*. Se for norma de mercado que os arrendamentos/locações incluam um pagamento ou concessão de uma parte para a outra como incentivo para arrendar/locar, e tal se refletir no valor geral de rendas acordadas, a *renda de mercado* deverá também ser expressa desse modo. A natureza do incentivo acordado deve ser indicada pelo avaliador juntamente com os termos de arrendamento contratados.

6 Valor de investimento

Valor de investimento (valor de investimento) está definido na IVS 104, parágrafo 60.1, como:

“o valor de um ativo para o seu proprietário, ou para um potencial proprietário, para investimento individual ou objetivos operacionais.”

Como a própria definição indica, e ao contrário do que sucede com o *valor de mercado*, esta *base de valor* não prevê uma hipotética transação, mas é uma medida do valor dos benefícios da posse do ativo para o proprietário atual ou futuro, que pode divergir daquele dos participantes de mercado normais. É muitas vezes usado para medir o desempenho de um ativo em relação aos critérios de investimento do proprietário.

7 Justo valor

7.1 Justo valor (definição adotada pelo International Accounting Standards Board (IASB) em IFRS 13) é:

“O preço que seria recebido para vender um ativo ou pago para transferir um passivo, numa transação ordenada entre participantes do mercado à data da medição.”

7.2 A norma constante do IFRS 13 inclui uma visão geral da abordagem de medida do justo valor.

7.3 O objetivo de uma medida de *justo valor* é estimar o preço pelo qual uma transação ordenada para vender o ativo ou para transferir o passivo teria lugar

entre participantes do mercado à data da medição, sob as condições atuais do mercado. Assim, é por vezes descrito como uma abordagem “mark to market” (avaliado para colocação em mercado). As referências na IFRS 13 para participantes do mercado e para uma venda deixam claro que, para a maioria das finalidades práticas, o conceito de *justo valor* é consistente com o do *valor de mercado*, não havendo assim diferença entre estes quanto ao valor de avaliação reportado.

7.4 Uma medição do *justo valor* exige que uma entidade determine todos os seguintes pontos:

- o ativo ou passivo particular objeto da medição (de forma consistente com a sua unidade de contabilidade)
- para um ativo não financeiro, a premissa de avaliação que seja apropriada para a medição (de forma consistente com o seu maior e melhor uso)
- o mercado principal (ou mais vantajoso) para o ativo ou passivo
- a(s) técnica(s) de avaliação apropriada(s) para a medição, tendo em conta a disponibilidade de dados com os quais se desenvolvem entradas que representam os pressupostos que os participantes do mercado utilizariam para determinar o preço do ativo ou passivo, e o nível da hierarquia de justo valor na qual as entradas são categorizadas.

7.5 Os avaliadores que realizarem *avaliações* para inclusão em *demonstrações financeiras* devem familiarizar-se com os respetivos requisitos – ver também VPGA 1.

8 Pressupostos

Um pressuposto é assumido sempre que for razoável para o avaliador aceitar que algo é verdade, sem a necessidade de investigação ou verificação específica.

Qualquer pressuposto deve ser razoável e relevante, tendo em conta a finalidade para a qual a avaliação se destina.

8.1 A definição completa do glossário do RICS é a seguinte :

“Uma hipótese considerada verdadeira. Inclui condições, situações ou factos que afetam o objeto, ou a abordagem, de uma *avaliação* que, por acordo, não carecem de verificação pelo avaliador como parte do processo de avaliação. Normalmente, um *pressuposto* é assumido quando não é requerida pelo avaliador uma investigação específica para provar que algo é verdadeiro.”

8.2 Será quase sempre necessário juntar uma *base de valor* com *pressupostos* (ou *pressupostos especiais* – ver **secção 9** abaixo) apropriados que descrevam o estatuto ou condição assumidos da propriedade ou do ativo à *data de avaliação*.

8.3 Um *pressuposto* está muitas vezes associado a uma limitação da extensão das investigações ou inquéritos que o avaliador poderia realizar – ver **VPS 2**.

Portanto, todos os *pressupostos* que venham a ser, muito provavelmente, incluídos no relatório, devem ser acordados com o cliente e incluídos nos *termos de contratação*. Sempre que não for possível incluir *pressupostos* nos *termos de contratação*, estes devem ser acordados por escrito com o cliente antes do relatório de avaliação ser publicado.

8.4 Se, após uma *inspeção* ou investigação, o avaliador considerar que um *pressuposto* acordado antecipadamente com o cliente estiver propenso a ser inapropriado, ou a tornar-se um *pressuposto especial*, a abordagem e os *pressupostos* revistos devem ser discutidos com o cliente antes da conclusão da tarefa de avaliação e da entrega do relatório.

8.5 Ver também VPGA 8 para a aplicação prática em relação a direitos reais de propriedade.

9 Pressupostos especiais

Um *pressuposto especial* é assumido pelo avaliador sempre que um *pressuposto* ou assume factos que diferem dos factos reais existentes na *data de avaliação*, ou que não seria assumido por um participante típico do mercado numa transação à *data de avaliação*.

Sempre que forem necessários *pressupostos especiais* de modo a fornecer adequadamente ao cliente a *avaliação* requerida, estes devem com ele ser expressamente acordados e confirmados por escrito, antes da publicação do relatório.

Os *pressupostos especiais* só podem ser assumidos se puderem ser considerados razoavelmente realistas, pertinentes e válidos para as circunstâncias particulares da *avaliação*.

Implementação

9.1 O avaliador pode incluir no relatório algum comentário ou estimativa da probabilidade de o *pressuposto especial* se vir a realizar. Por exemplo, um *pressuposto especial* de que a licença teria sido concedida para realizar um empreendimento num terreno, poderá ter de refletir o impacto de todas as condições que podem vir a ser impostas sobre o valor da propriedade.

9.2 Pode constituir um *pressuposto especial* típico o caso de uma propriedade ou ativo que tenha sido alterado de alguma forma definida, por exemplo, “o *valor de mercado* com base no *pressuposto especial* de que as obras já tivessem sido concluídas”. Por outras palavras, assume factos que diferem daqueles que se verificavam à *data da avaliação*.

9.3 Se um cliente solicitar uma *avaliação* com base num *pressuposto especial* que o avaliador considerar não ser realista, a instrução deverá ser recusada.

9.4 As circunstâncias em que pode ser apropriado assumir *pressupostos especiais* incluem, por exemplo:

- uma situação em que foi feita, ou em que é razoável prever que venha a ser feita, uma oferta por um *comprador especial*;
- uma situação em que o interesse em avaliação não pode ser oferecido livre e abertamente no mercado
- uma mudança nos aspetos físicos do imóvel ou ativo, ocorrida no passado, em que o avaliador tenha de assumir que essas mudanças não ocorreram
- uma iminente mudança nos aspetos físicos da propriedade, tais como um novo prédio a construir, ou um edifício existente a ser reformado ou demolido
- uma mudança antecipada no modo de ocupação ou no tipo de negócio desenvolvido na propriedade
- o tratamento de alterações e benfeitorias realizadas sob os termos de um contrato de arrendamento/locação
- a propriedade poderá ser afetada por fatores ambientais, nomeadamente, causas naturais (tais como inundações), não-naturais (tais como contaminações) ou questões de utilização já existentes (tais como utilizadores não cumpridores).

9.5 Algumas ilustrações de *pressupostos especiais*, em relação aos direitos sobre bens imóveis, são:

- a licença de construção foi, ou será concedida para um empreendimento (incluindo a mudança de uso) na propriedade
- um edifício, ou outra proposta de desenvolvimento, foi concluído(a) de acordo com um plano e especificação definidos
- a propriedade foi alterada de forma definida (por exemplo, remoção de equipamentos de processamento)
- o imóvel está vago quando, na realidade, à *data de avaliação* está ocupado
- o imóvel está arrendado/locado sob termos definidos quando, na realidade, à *data de avaliação* está vago ou
- a transação ocorre entre as partes, quando uma ou mais partes tem um interesse especial e esse valor adicional, ou *valor de sinergia*, é criado como resultado da fusão desses interesses.

9.6 Quando uma propriedade foi danificada, os *pressupostos especiais* podem incluir:

- tratar a propriedade como tendo sido reconstruída (refletindo quaisquer reivindicações de seguros)
- avaliar um imóvel construído como terreno devoluto com licença urbanística assumida para o uso existente
- renovação ou reabilitação para um uso diferente, refletindo as perspetivas de obtenção das licenças necessárias ao desenvolvimento.

9.7 A adoção de alguns destes *pressupostos especiais* pode qualificar a aplicação do *valor de mercado*. Estes são muitas vezes particularmente

adequados quando o cliente é um credor e os *pressupostos especiais* são usados para ilustrar o possível efeito de circunstâncias alteradas no valor de um imóvel como garantia.

9.8 Sempre que as *avaliações* forem preparadas para *demonstrações financeiras*, a *base de valor* normal excluirá qualquer valor adicional atribuível a *pressupostos especiais*. No entanto, se (excepcionalmente) um *pressuposto especial* for assumido, este deverá ser referenciado em qualquer referência publicada. Ver **VPS 3 parágrafo 2.2(i) e (l)**.

10 Avaliações que refletem uma restrição real ou previsível do mercado, e de venda forçada

Sempre que o avaliador, ou cliente, reconhecer que uma avaliação pode precisar de refletir uma restrição real ou antecipada à sua comercialização, os pormenores dessa restrição deverão ser acordados e estabelecidos nos termos de contratação.

Implementação

10.1 O avaliador pode ser instruído a levar a cabo uma *avaliação* que reflita uma restrição real ou previsível do mercado, que se pode revestir variadas formas.

10.2 Se uma propriedade ou um ativo não puder ser livre ou adequadamente oferecido ao mercado, o preço tenderá a ser adversamente afetado. Antes de aceitar instruções para aconselhar sobre o provável efeito de uma limitação ao mercado ou à venda, o avaliador deverá verificar se esta provém de uma característica inerente ao ativo ou interesse/direito sob avaliação, ou das circunstâncias específicas do cliente, ou de uma combinação de todas estas.

10.3 Se existir uma limitação inerente à *data de avaliação*, será normalmente possível avaliar o seu impacto no valor. A limitação deve ser identificada nos termos da VPS 4 Bases de valor, pressupostos e pressupostos especiais das **Normas técnicas de avaliação e atuação RICS (VPSs)** e deve ficar claro que a *avaliação* será fornecida nesta base. Pode também ser adequado proporcionar uma *avaliação* alternativa no *pressuposto especial* de que a limitação não existe à *data de avaliação*, de modo a demonstrar seu impacto.

10.4 Maior cuidado será necessário se uma limitação inerente não existir à *data de avaliação*, mas for uma consequência previsível de um determinado evento ou sequência de eventos. Como alternativa, o cliente pode requerer que seja feita uma *avaliação* com base numa determinada limitação de comercialização. Em ambos os casos, a *avaliação* será fornecida com base no *pressuposto especial* de que a limitação surgiu na *data de avaliação*. A natureza precisa da limitação deve ser incluída nos *termos de contratação*. Também pode ser adequado fornecer uma *avaliação* sem o *pressuposto especial* de modo a demonstrar o impacto que a limitação teria se esta ocorresse.

10.5 Um *pressuposto especial* que se refere simplesmente a um limite de tempo para alienação sem indicar as razões para esse limite não seria um

pressuposto razoável a ser assumido. Sem uma clara compreensão das razões para a limitação, o avaliador não terá condições de determinar o impacto que tal poderia ter na comercialização, nas negociações de venda e no preço atingível, ou prestar conselho significativo.

10.6 A limitação de comercialização não deve ser confundida com uma venda forçada. Uma limitação pode resultar numa venda forçada, mas pode também ter lugar sem obrigar o proprietário a vender.

10.7 O termo “valor de venda forçada” não poderá ser usado. Uma “venda forçada” é uma descrição das condições sob as quais a troca ocorre, e não uma *base de valor* distinta. As vendas forçadas surgem quando um determinado vendedor é pressionado a vender num determinado momento – por exemplo, por causa da necessidade de realizar capital ou para alienar uma responsabilidade numa determinada data. O facto de uma venda ser “forçada” significa que o vendedor está sujeito a fatores comerciais, legais ou pessoais externos e, portanto, a restrição de tempo não é apenas uma preferência do vendedor. A natureza destes fatores externos e as consequências da não conclusão da venda são igualmente importantes na determinação do preço que pode ser atingido no período de tempo disponível.

10.8 Embora um avaliador possa ajudar um vendedor a determinar um preço que deve ser aceite em circunstâncias de venda forçada, este é um julgamento comercial. Qualquer relação entre o preço alcançado por uma venda forçada e o *valor de mercado* é mera coincidência; não é uma *avaliação* que possa ser previamente determinada, mas um montante visto como um reflexo do valor de investimento ou *worth* para um vendedor específico, num determinado momento e tendo em conta um determinado contexto. Como estipulado no parágrafo 10.7 acima, embora possa ser fornecido conselho sobre o provável resultado em circunstâncias de venda forçada, o termo é uma descrição da situação em que a venda ocorre, e por isso não deve ser descrito ou usado como uma *base de valor*.

10.9 É um erro comum acreditar que um mercado pobre ou em queda produza automaticamente poucos “vendedores dispostos” e que, conseqüentemente, a maioria das operações no mercado resulte de “vendas forçadas”. Deste modo, o avaliador pode ser solicitado a fornecer consultorias de venda forçada nesta base. Este argumento tem pouco mérito, porque sugere que o avaliador deve ignorar o que o mercado está a evidenciar. O comentário para *valor de mercado* em **VPS 4 secção 4**, deixa bem claro que um vendedor interessado está motivado para vender nas melhores condições disponíveis no mercado após a divulgação adequada, seja qual for o preço. O avaliador deve ter o cuidado de não aceitar instruções com base num equívoco e deve explicar aos clientes que, na ausência de uma limitação definida que afete tanto o ativo quanto o vendedor, a base adequada é o *valor de mercado*. Num mercado deprimido, uma proporção significativa das vendas pode ser feita por vendedores que são obrigados a vender, tais como administradores, comissões liquidatárias e leilões. No entanto, esses vendedores são geralmente obrigados a obter o melhor preço nas circunstâncias correntes e não podem, por sua própria vontade, impor condições de negociação ou restrições não razoáveis. Estas vendas cumprirão normalmente a definição de *valor de mercado*.

11 Pressupostos e pressupostos especiais relacionados com valores projetados

Quaisquer *pressupostos*, *especiais* ou não, relativos a valores projetados, devem ser acordados com o cliente antes de ser reportada uma opinião de valor.

O relatório de avaliação deve fazer referência ao maior grau de incerteza que é provável estar implícito num valor projetado – no qual, por definição, não estarão disponíveis evidências comparáveis.

Implementação

11.1 Pela sua própria natureza os valores projetados dependem totalmente dos *pressupostos*, que podem incluir alguns *pressupostos especiais* significativos. O avaliador pode, por exemplo, assumir vários *pressupostos* sobre o estado do mercado no futuro – rendimentos, crescimento do mercado de arrendamento/locação, taxas de juros, etc. que devem ser suportados por estudos credíveis ou projeções económicas.

11.2 É necessário muito cuidado para garantir que todos os *pressupostos* assumidos:

- estejam em conformidade com qualquer norma nacional ou jurisdição aplicável
- sejam realistas e credíveis
- sejam claros e exaustivamente definidos no relatório.

11.3 Ao assumir *pressupostos especiais*, deve ter-se especial cuidado no que toca à fiabilidade e precisão de quaisquer métodos, ferramentas ou informações usadas nas projeções ou extrapolação.

VPS 5 – Abordagens e métodos de avaliação

Esta norma obrigatória:

- aplica as International Valuation Standards (IVS) 105 Normas de Abordagens de Avaliação e Métodos
- aborda aspetos particulares de implementação que podem surgir em determinados casos.

Os avaliadores são responsáveis por adotar e, se necessário, justificar as abordagens e métodos utilizados no cumprimento de trabalhos de avaliação. Estes devem ter em atenção:

- a natureza do ativo (ou passivo)
- a finalidade, utilização prevista e contexto do trabalho específico
- a quaisquer requisitos legais ou outros que sejam obrigatoriamente aplicáveis na jurisdição em questão.

Os avaliadores devem observar as boas práticas reconhecidas aplicáveis às disciplinas ou áreas de especialidade no âmbito das quais exercem funções, embora tal não deva constriar o exercício do seu juízo em trabalhos de avaliação individuais de forma a chegar a uma opinião de valor que seja profissionalmente adequada à sua finalidade.

Salvo se expressamente previsto por lei ou por outros requisitos obrigatórios, nenhum método de avaliação ou avaliação individual tem necessariamente prioridade sobre outro. Em determinadas jurisdições e/ou para determinadas finalidades mais do que um método poderá ser esperado ou exigido, de forma a chegar a um juízo equilibrado. Neste contexto, o avaliador deve estar sempre preparado para explicar a(s) abordagem(ns) e método(s) adotado(s).

Implementação

1 Embora não exista nenhuma definição formal e universalmente reconhecida de abordagem de avaliação, o termo geralmente significa a maneira geral como o trabalho de avaliação é levado a cabo, de forma a determinar o valor de um ativo ou passivo individual. O termo método de avaliação é geralmente usado para se referir a um procedimento, ou técnica particular, usado para calcular o resultado.

2 *Avaliações* são exigidas para diferentes direitos/interesses em diferentes tipos de ativos e para um conjunto diferente de finalidades. Tendo em conta esta diversidade, a abordagem da estimativa de valor utilizada num caso poderá

perfeitamente ser desadequada noutro caso, independentemente do(s) método(s) em si ou técnica(s) usada(s). No uso da definição do parágrafo 1 acima, a abordagem geral de avaliação é geralmente classificada dentro das seguintes três categorias:

- O *método de mercado* é baseado na comparação da informação disponível quanto ao preço do ativo em questão com a de outros ativos (ou passivos) semelhantes ou idênticos, comparando transações de mercado do mesmo tipo de ativo (ou passivo), ou de ativos ou passivos muito semelhantes, num determinado período de tempo.
- O *método do rendimento* é baseado na capitalização ou conversão de rendimentos correntes ou futuros (cash flows), que podem tomar variadas formas, de forma a produzir um único valor atual. Dentro das formas assumidas, tanto a capitalização de um rendimento convencional com base no mercado, como o desconto de uma determinada projeção de rendimento poderão ser ambos considerados apropriados, dependendo do tipo de ativo e se a abordagem seria adotada por participantes de mercado.
- O *método do custo* baseia-se no princípio económico de que um comprador não pagará mais por um ativo que o custo para obter um ativo de igual utilidade, seja por compra ou construção.

3 Subjacente a cada abordagem de avaliação e método de avaliação, está a necessidade de proceder a estas comparações tanto quanto possível, já que este é um elemento essencial na elaboração de uma perspetiva comercial de mercado. Poderá alcançar-se uma opinião de valor através da adoção de mais do que uma abordagem, método ou técnica, salvo se houver requisitos obrigatórios estipulados por lei ou por qualquer outra autoridade. Deve ter-se muito cuidado ao confiar no *método do custo* como abordagem única ou principal, uma vez que a relação entre custo e valor é raramente direta.

4 Os métodos de avaliação poderão incluir várias ferramentas de análise ou técnicas, bem como diferentes modos de modelação, muitos dos quais envolvem práticas matemáticas e estatísticas avançadas. Regra geral, quanto mais avançado é o método, maior é o grau de vigilância necessário para garantir que não existe qualquer inconsistência interna, por exemplo, no que toca aos *pressupostos* adotados.

5 Mais informação relativa à aplicação de abordagens e métodos poderão ser consultadas nas *International Valuation Standards*, em IVS 105 Abordagens e Métodos de Avaliação. Tem de ser enfatizado que, ainda assim, o avaliador será, em última análise, responsável pela escolha da(s) abordagem(ns) e método(s) a utilizar em cada trabalho individual de avaliação, salvo se a lei ou qualquer outra disposição obrigatória prevejam requisitos particulares.

Parte 5: Aplicações de avaliações

Introdução

Esta parte do Red Book diz respeito à aplicação e implementação de normas profissionais e declarações de práticas de avaliação em contextos específicos, seja para uma finalidade explícita, ou em relação a um tipo de ativo particular.

As orientações para práticas globais de avaliação do RICS - (VPGAs) que se seguem, pretendem determinar questões essenciais que devem ser tomadas em consideração e ser analisadas ao pormenor na aplicação prática das normas em contextos específicos. Embora não sendo obrigatórias, as VPGAs incluem ligações e referências cruzadas ao material relevante contido nas *International Valuation Standards* e noutras disposições destas normas globais, que por sua vez são obrigatórias. Estas ligações e referências cruzadas pretendem auxiliar os *membros* a identificar material relevante para as avaliações que estão a realizar, concretamente consideradas.

Aos *membros* é expressamente recordado que as IVS incluem as Normas de Ativos IVS, cujo texto integral é reproduzido na Parte 6 destas normas globais:

- IVS 200 Empresas e Participações em Empresas
- IVS 210 Ativos Intangíveis
- IVS 300 Instalações e Equipamento
- IVS 400 Direitos Sobre Bens Imóveis
- IVS 410 Promoção Imobiliária
- IVS 500 Instrumentos Financeiros

A lista integral das VPGAs do RICS é a seguinte:

- VPGA 1 – Avaliação para inclusão em demonstrações financeiras
- VPGA 2 – Avaliação para garantia hipotecária
- VPGA 3 – Avaliação de empresas e participações em empresas
- VPGA 4 – Avaliação de propriedades passíveis de uma exploração comercial
- VPGA 5 – Avaliação de instalações e equipamentos
- VPGA 6 – Avaliação de ativos intangíveis
- VPGA 7 – Avaliação de propriedade pessoal, incluindo artes e antiguidades
- VPGA 8 – Avaliação de direitos reais sobre propriedade imobiliária
- VPGA 9 – Identificação de portfólios, compilações e grupos de propriedades
- VPGA 10 – Matérias suscetíveis de gerar incerteza na avaliação

VPGA 1 - Avaliação para inclusão em demonstrações financeiras

A aplicação do conteúdo das VPGAs é facultativo e não obrigatório. No entanto, sempre que adequado, alertam-se os *membros* para as disposições obrigatórias relevantes contidas noutras partes das presentes normas globais, incluindo nas *International Valuation Standards*, usando-se referências-cruzadas a negrito. Estas referências cruzadas servem para auxiliar os *membros* e não alteram o estado do material que se segue. Os *membros* devem:

- lembrar-se que estas orientações não poderão cobrir todas as circunstâncias, e devem sempre prestar atenção aos factos e circunstâncias das instruções individuais ao desenvolver juízos de avaliação
- lembrar-se de permanecer alertados para o facto de cada jurisdição poder ter requisitos específicos que não estão cobertos por esta orientação.

1 Âmbito

1.1 A orientação abaixo fornece mais informação acerca da *avaliação* de bens imóveis, ativos e passivos para inclusão em *demonstrações financeiras*.

1.2 As *avaliações* para inclusão em *demonstrações financeiras* exigem atenção especial, pois devem cumprir rigorosamente com as normas aplicáveis de reporte financeiro adotadas pela entidade. Os avaliadores são vivamente aconselhados a esclarecer desde o início quais são as normas adotadas pelos seus clientes.

1.3 Embora as Normas Internacionais de Relato Financeiro (IFRS) sejam hoje em dia geralmente adotadas, outras normas aplicáveis a relatórios financeiros podem continuar a ser aplicáveis em determinadas jurisdições.

1.4 Em todas as circunstâncias, os avaliadores são lembrados de que tanto as normas de reporte financeiro das IFRS como das não IFRS continuam a evoluir, pelo que os avaliadores devem consultar sempre as normas em vigor à data em que as *demonstrações financeiras* forem relatadas.

2 Avaliações nos termos da International Financial Reporting Standards – IFRS (Normas Internacionais de Relato Financeiro)

2.1 Caso a entidade tenha adotado as IFRS, a *base de valor* será o *justo valor* (consulte também a **VPS 4 secção 7**) e a IFRS 13 Medida de Justo Valor das IFRS será aplicada. É essencial que o avaliador esteja familiarizado com os requisitos das IFRS 13, especialmente os requisitos de divulgação. A IFRS 13 pode ser consultada em www.ifrs.org

3 Avaliações de ativos do setor público conforme as Normas Internacionais de Contabilidade para o Setor Público (IPSAS)

3.1 Sempre que os ativos do setor público forem incluídos em *demonstrações financeiras* em conformidade com as IPSAS, deve consultar-se cuidadosamente a versão das normas aplicáveis à data do relatório financeiro, que pode ser acedida em <http://www.ifac.org/public-sector>

4 Outros casos

4.1 Os requisitos legislativos, regulatórios, contabilísticos ou jurisdicionais podem exigir a modificação desta aplicação em alguns países/estados ou sob certas condições.

VPGA 2 - Avaliação para garantia hipotecária

A aplicação do conteúdo das VPGAs é facultativo e não obrigatório. No entanto, alertam-se os *membros* para as disposições obrigatórias relevantes contidas noutras partes das presentes normas globais, incluindo nas *International Valuation Standards*, usando-se referências-cruzadas a **negrito**. Estas referências cruzadas servem para auxiliar os membros e não alteram o estado do material que se segue. Os *membros* devem:

- lembrar-se que estas orientações poderão não cobrir todas as circunstâncias, e devem sempre prestar atenção aos factos e circunstâncias das instruções individuais ao desenvolver juízos de avaliação.
- lembrar-se de permanecer alertados para o facto de cada jurisdição poder ter requerimentos específicos que não estão cobertos por esta orientação.

1 Âmbito

1.1 A orientação abaixo fornece informação adicional acerca da *avaliação* de interesses sobre bens imóveis e outros bens tangíveis para garantia hipotecária.

1.2 Os requisitos obrigatórios contidos nas presentes normas globais estão destacados pela utilização de referências cruzadas **a negrito**. Embora as restantes disposições sejam facultativas na maioria das jurisdições, os avaliadores devem sempre fazer referência aos suplementos nacionais adequados (ver **PS 1 secção 4**) para requisitos obrigatórios adicionais.

2 Contexto

2.1 Seguem-se alguns dos exemplos mais comuns de garantias em relação interesses/direitos sobre bens imóveis, em que o conselho de um avaliador poderá ser solicitado:

- (a) propriedade que é, ou será, ocupada pelo proprietário
- (b) propriedade que é, ou será, detida para investimento
- (c) propriedade que está totalmente preparada para operar como entidade comercial e é avaliada em função do potencial comercial e
- (d) propriedade que está, ou que se destina a estar, sujeita a desenvolvimento ou remodelação.

Cada um dos exemplos acima é detalhado no parágrafo 6.2 desta VPGA.

2.2 Esta VPGA trata dos seguintes assuntos que são específicos das *avaliações* para garantia de empréstimos:

- receber instruções e divulgações
- independência, objetividade e conflitos de interesse
- *base de valor e pressupostos especiais* e
- relatórios e divulgações.

2.3 Na maioria das jurisdições, está disponível uma ampla variedade de bens oferecidos como garantia, e também uma ampla gama de produtos de crédito. Deste modo, cada um dos casos exigirá uma abordagem própria. Fica portanto ao critério do avaliador e do credor acordar variações, sujeitas a **PS 1 seção 4**. É objetivo primordial que o avaliador entenda as necessidades e objetivos do credor, incluindo os termos do empréstimo a ser contemplado, e que o credor entenda o parecer fornecido. Estes princípios são aplicáveis aos interesses/direitos sobre bens imóveis e a outros bens tangíveis semelhantes.

3 Independência, objetividade e conflitos de interesse

3.1 Os *membros* são lembrados de que, de acordo com a **PS 2 seção 3**, devem sempre atuar com integridade, independência e objetividade, evitando quaisquer conflitos de interesses e ações ou situações que sejam incompatíveis com as suas obrigações profissionais. Adicionalmente, os *membros* devem também declarar possíveis conflitos de interesse – pessoais ou profissionais – relativamente a todas as partes relevantes. Estes requisitos revestem-se de especial importância no contexto da garantia de empréstimos.

3.2 Sempre que solicitados ou requeridos a fazê-lo, os avaliadores que cumpram as disposições relativas à independência e objetividade nos termos da **PS 2 seção 3**, podem confirmar que estão a agir enquanto “avaliadores independentes”, sujeitos ao cumprimento do parágrafo 3.3 abaixo.

3.3 O credor poderá determinar critérios adicionais para a independência de uma *avaliação* para um empréstimo com garantia. Poderão haver requisitos especiais aplicáveis em determinadas jurisdições. Na ausência de qualquer especificação, os critérios adicionais deverão incluir uma disposição que informe que o avaliador não teve qualquer envolvimento anterior, atual ou previsto, com o mutuário, ou possível mutuário, nem com o ativo a ser avaliado ou com qualquer outra parte ligada à transação para a qual é requerida a concessão de empréstimo. Um “envolvimento anterior” seria normalmente definido como um envolvimento ocorrido dentro do período de 24 meses anteriores à data da instrução ou à data de aprovação dos *termos de contratação* (o que ocorrer primeiro), mas pode ser especificamente prescrito ou adotado um período mais longo em jurisdições individuais.

3.4 Qualquer envolvimento, atual ou anterior, com o devedor, ou com a propriedade ou o bem a ser avaliado, deverá ser divulgado ao credor antes

da aceitação da instrução. A divulgação deve estender-se a quaisquer futuros envolvimento previstos. (As referências ao "mutuário" incluem um possível mutuário ou qualquer outra parte ligada à transação para a qual é necessária a concessão de empréstimo). Exemplos de tipo de envolvimento que podem resultar em conflito de interesse incluem situações em que o avaliador ou *firma* :

- tem uma relação profissional de longa data com o mutuário ou com o proprietário do imóvel ou ativo
- apresenta a transação ao credor ou ao mutuário, pela qual é paga uma remuneração ao avaliador ou à *firma*
- tem um interesse financeiro no ativo ou no mutuário
- representa o proprietário do imóvel ou ativo numa transação relacionada
- representa (ou representou) o mutuário na compra da propriedade ou ativo
- permanece envolvido na alienação ou arrendamento de um empreendimento finalizado, na propriedade ou ativo em questão
- esteve recentemente envolvido numa transação de mercado envolvendo a propriedade ou o ativo
- forneceu serviços de consultoria profissional remunerados sobre a propriedade ou ativo destinada aos proprietários atuais ou anteriores ou seus credores e/ou
- está a fornecer consultoria de desenvolvimento para os proprietários atuais ou anteriores.

3.5 O avaliador deve – de acordo com o parágrafo 3.1 acima - considerar se qualquer envolvimento anterior, atual ou futuro, seja com a propriedade ou ativo ou com partes relacionadas, é suficiente para resultar num conflito com o seu dever de independência e objetividade. Podem ser muito significativas questões como: a medida de qualquer participação financeira numa parte envolvida; a probabilidade do avaliador ou *firma* virem a ser materialmente beneficiados pelo resultado de uma determinada avaliação; o nível dos honorários pagos por qualquer parte envolvida em proporção do total de honorários recebidos pelo avaliador ou *firma*.

3.6 Se o avaliador considerar que qualquer envolvimento cria um conflito inevitável com o seu dever para com o potencial cliente, a instrução deverá ser declinada.

3.7 Se o avaliador e o cliente concordarem que qualquer potencial conflito pode ser evitado adotando mecanismos de gestão da instrução, tais acordos deverão ser registados por escrito, incluídos nos *termos de contratação* e referidos no relatório.

3.8 Embora um avaliador possa ter em conta os pontos de vista do potencial cliente para decidir se um envolvimento recente, atual ou previsto cria um conflito, continua a ser responsabilidade profissional do avaliador decidir se deve ou não aceitar a instrução, tendo em conta as Regras de Conduta do RICS. Se uma instrução no âmbito da qual um envolvimento foi divulgado for aceite, o avaliador pode ser chamado a justificar a sua decisão ao RICS. Caso

não for fornecida uma justificação satisfatória, o RICS poderá tomar medidas disciplinares.

3.9 Os *membros* devem observar as normas profissionais gerais do RICS *Conflitos de Interesses* para esclarecimento adicional.

4 Receber instruções e divulgações

4.1 Os avaliadores são alertados para a necessidade de incorporação dos requisitos mínimos da **VPS 1 parágrafo 3.1**, nos *termos de contratação*. Sempre que o credor tenha requisitos adicionais ou alternativos, estes terão de ser confirmados e deve ter-se o especial cuidado de registar e concordar com quaisquer *pressupostos especiais* que tenham de ser adotados.

4.2 Em certas circunstâncias, uma *avaliação* para garantia hipotecária poderá ser solicitada por uma parte distinta do credor destinado, como por exemplo, um potencial mutuário ou mediador. Se essa parte não souber, ou não estiver disposta a revelar, a identidade do credor, terá de ser indicado nos *termos de contratação* que a *avaliação* poderá não ser aceite por um credor. Tal pode suceder pois alguns credores não aceitam que uma *avaliação* obtida por um mutuário ou por um agente seja suficientemente independente, ou porque esse credor particular tem requisitos de informação específicos.

4.3 O avaliador deve averiguar se teve lugar uma transação recente ou foi provisoriamente acordado um preço para qualquer das propriedades a ser avaliada. Se essa informação for revelada, novas averiguações deverão ser efetuadas, como por exemplo, até que ponto o imóvel foi posto no mercado, o efeito de quaisquer incentivos, o preço realizado ou acordado e se este era o melhor preço alcançável.

4.4 O avaliador deve solicitar detalhes sobre os termos das linhas de crédito a serem contempladas pelo credor.

4.5 Os avaliadores devem assegurar que todas as divulgações relevantes exigidas pelas normas, de acordo com a **VPS 1 parágrafo 3.1** e na observância das matérias contidas na secção 6 abaixo, serão efetuadas.

5 Base de valor e pressupostos especiais

5.1 O *valor de mercado* é a *base de valor* geralmente utilizada em *avaliações* realizadas para garantia hipotecária. No entanto, em determinadas jurisdições poderão ser reconhecidas ou expressamente exigidas bases alternativas, nos termos da lei ou regulamento, sendo o “valor de garantia hipotecária” apenas um exemplo. Estas bases alternativas poderão implicar, e muitas vezes implicam, abordagens ou pressupostos predeterminados e poderão, conseqüentemente, resultar num valor, para efeitos de de garantia, que seja bastante diferente do *valor de mercado*, tal como definido na IVS 104 parágrafo 30.1 e reproduzido na **VPS 4**. Por vezes descrito como uma abordagem de avaliação “mark to model”,

para o distinguir de uma abordagem “mark to market” avaliado para colocação em mercado, o resultado da avaliação deve ser utilizado exclusivamente para o propósito com que foi realizado. Isto sucede dado que, muitas vezes, a base ou modelo utilizado é, ou faz parte de, uma ferramenta de avaliação de risco, sendo o risco visto principalmente da perspetiva do credor ao longo de um período de tempo mais alargado. Sendo adequado que os avaliadores deem pareceres utilizando estas *bases de valor* alternativas, o que é essencial é que a *base de valor* adotada seja clara.

5.2 Quaisquer *pressupostos especiais* (consulte **VPS 4 secção 9**) assumidos ao estipular o valor de mercado devem ser, com antecedência, acordados por escrito com o credor e referidos no relatório.

5.3 Surgem frequentemente circunstâncias em que no âmbito de *avaliações* para garantia hipotecária é apropriado assumir *pressupostos especiais*, como por exemplo:

- foi concedida licença de construção para desenvolvimento na propriedade
- ocorreu uma alteração física da propriedade, tal como uma nova construção ou remodelação
- foi concretizado um novo arrendamento/locação sob determinadas condições, ou concluída uma revisão de renda/aluguel com um determinado valor
- existe um *comprador especial*, que pode incluir o mutuário
- é ignorada uma restrição que poderia impedir a propriedade de ser trazida ou adequadamente exposta ao mercado
- entrou em vigor uma nova norma económica ou ambiental
- a propriedade sofre de limitações naturais, não-naturais ou derivadas da sua utilização
- é desconsiderada qualquer volatilidade invulgar no mercado à *data de avaliação* e
- é desconsiderado qualquer contrato ou contratos de arrendamento/locação entre partes interligadas.

A lista acima não é exaustiva, e os *pressupostos especiais* apropriados dependerão das circunstâncias em que a *avaliação* é solicitada e da natureza da propriedade a ser avaliada.

5.4 Qualquer *avaliação* para fins de garantia hipotecária resultante de um *pressuposto especial* deve ser acompanhada por um comentário sobre qualquer diferença material entre o valor de mercado com e sem esse *pressuposto especial*.

6 Relatórios e divulgações

6.1 Para além das matérias estabelecidas na **VPS 3, parágrafo 2.2**, outras matérias que frequentemente necessitarão de consideração e comentário em relatório preparado para garantia hipotecária incluem:

- divulgação de quaisquer envolvimento (consulte a subsecção 4 desta VPGA) identificados nos *termos de contratação* originais ou posteriormente alterados, ou quaisquer providências acordadas para evitar um conflito de interesses. Se o avaliador não tiver qualquer envolvimento deverá ser feita uma declaração nesse sentido
- o método de avaliação adotado, suportado (quando apropriado ou requerido) pelos cálculos utilizados (note-se que em determinadas jurisdições, os métodos ou metodologias em si poderão estar estabelecidos)
- sempre que tiver ocorrido uma transação recente na propriedade ou tiver sido divulgado um preço provisoriamente, o grau com que essa informação foi aceite como evidência de valor de mercado. Sempre que a investigação não revelar qualquer informação, o avaliador fará uma declaração nesse sentido no relatório, acompanhada de um pedido de que, caso essa informação venha a ocorrer antes da conclusão do empréstimo, o assunto terá de ser devolvido ao avaliador para reconsideração
- comentário sobre a adequação do imóvel como garantia para fins de hipoteca, tendo em conta a duração e os termos do empréstimo a ser contemplado. Sempre que os termos não forem conhecidos, o comentário deverá ser restrito à liquidez geral da propriedade.
- quaisquer circunstâncias que o avaliador conheça que possam afetar o preço (estas também devem ser levadas ao conhecimento do credor, devendo ser fornecida uma indicação das suas consequências)
- qualquer outro fator que, potencialmente, colida com a definição de *base de valor* ou seus *pressupostos* deve ser referido e os respetivos efeitos explicados
- o potencial e a procura para usos alternativos, ou qualquer alteração previsível no modo ou tipo da ocupação
- a potencial procura ocupacional da propriedade
- degradação, ou quaisquer materiais nocivos ou prejudiciais que tenham sido notados
- comentário sobre qualquer designação ambiental ou económica
- comentário sobre qualquer questão ambiental, como o potencial risco de inundação, historial de contaminações ou utilizações não conformes
- tendências passadas, atuais ou futuras, e qualquer volatilidade no mercado local e/ou procura da categoria da propriedade
- a atual liquidez do direito e a probabilidade da sua sustentabilidade no decorrer do empréstimo
- informação acerca de quaisquer transações comparáveis tidas em consideração e a sua relevância para a *avaliação*
- qualquer outra questão revelada durante a análise que possa ter efeitos significativos no valor atualmente reportado e
- caso a propriedade esteja, ou se destine a estar sujeita a desenvolvimento ou remodelação para habitação, o impacto de eventuais incentivos aos compradores.

Os fatores de *sustentabilidade* (ver VPGA 8) estão a influenciar cada vez mais o mercado e as *avaliações* para garantia hipotecária devem sempre observar adequadamente a sua relevância na instrução particular.

6.2 Os seguintes parágrafos indicam as questões que podem ser adequadas à inclusão na avaliação de diferentes categorias de propriedade, conforme indicado no parágrafo 2.1 desta VPGA.

a) *Propriedade que é, ou será, ocupada pelo proprietário*

Os *pressupostos especiais* típicos que podem surgir ao avaliar esta categoria de propriedade incluem:

- licença de construção para o desenvolvimento, incluindo alteração de uso da propriedade, já foi, ou será, concedida
- um edifício ou outra proposta de desenvolvimento foi concluído(a) de acordo com um plano e especificação definidos
- todas as licenças e autorizações necessárias estão em vigor
- a propriedade foi alterada de uma determinada forma (por exemplo, remoção de equipamentos ou utensílios) e
- o imóvel está devoluto quando, na realidade, à *data de avaliação* está ocupado.

b) *Propriedade que é, ou será, mantida como investimento*

(i) Outros conteúdos do relatório devem incluir:

- um resumo dos contratos de arrendamento/locação, indicando se os mesmos foram lidos ou não, e a fonte de toda a informação em que a avaliação se baseou
- uma declaração, e comentários, sobre a renda atual, e uma comparação com o atual valor de arrendamento de mercado. Se a propriedade compreende uma série de diferentes unidades que podem ser arrendadas/locadas individualmente, as informações devem ser fornecidas separadamente para cada uma delas
- um *pressuposto* quanto à robustez do compromisso quando não existir informação prontamente disponível, ou um comentário sobre a visão do mercado quanto à qualidade, adequação e força do compromisso do inquilino
- um comentário sobre a sustentabilidade do rendimento ao longo da duração do empréstimo (e quaisquer fatores de risco para a sustentabilidade do rendimento), com referência específica a termos ou resoluções do contrato ou tendências previsíveis do mercado – isto deverá ser considerado num contexto de *sustentabilidade* mais amplo e
- um comentário sobre qualquer potencial para requalificação ou remodelação no final do contrato de arrendamento/locação.

(ii) Os *pressupostos especiais* típicos que podem surgir ao avaliar esta categoria de propriedade incluem:

- um valor de arrendamento/locação diferente foi fixado, por exemplo, após uma revisão de renda/aluguel
- quaisquer contratos de arrendamento/locação terminaram ou foram rescindidos e a propriedade está devoluta e disponível para arrendamento/locação ou
- foi aceite uma proposta de arrendamento/locação sob termos específicos.

(c) *Propriedade que está totalmente preparada para operar como entidade comercial e é avaliada em função do potencial comercial*

(i) O encerramento do negócio desenvolvido no imóvel pode ter um impacto significativo sobre o seu *valor de mercado*. O avaliador deve por isso reportar esse impacto, seja individualmente ou como resultado combinado de um ou mais dos seguintes *pressupostos especiais*:

- o negócio foi encerrado e o imóvel está devoluto
- o inventário do negócio apresenta-se insuficiente ou foi removido
- as licenças, alvarás, certificados e/ou autorizações foram perdidos ou estão caducados e/ou
- as contas e registos do negócio não estão disponíveis para um possível comprador.

(ii) Os *pressupostos especiais* típicos que podem surgir ao avaliar esta categoria de propriedade incluem:

- *pressupostos* adotados quanto ao desempenho operacional e
- projeções de desempenho comercial que diferem significativamente das expectativas atuais do mercado.

d) *Propriedade que está, ou que se destina a estar sujeita a desenvolvimento ou remodelação.*

(i) Outros conteúdos do relatório devem incluir:

- comentário sobre custos e custos de reocupação
- comentário sobre a viabilidade do empreendimento proposto
- se a *avaliação* for baseada num método residual, uma ilustração da sensibilidade da *avaliação* a qualquer dos *pressupostos* assumidos
- as implicações sobre o valor de eventuais derrapagens orçamentais ou atrasos de contratos e
- comentário sobre o prazo previsto para desenvolvimento ou remodelação, na medida em que tal poderá afetar o valor atual, devido a inconvenientes e/ou impedimento temporário de utilização.

(ii) Os *pressupostos especiais* típicos que podem surgir ao avaliar esta categoria de propriedade incluem:

- os trabalhos descritos foram concluídos de forma adequada e bem executados, de acordo com todos os requisitos legais aplicáveis
- o desenvolvimento, depois de ter sido concluído, foi arrendado, ou vendido, nos termos definidos ou
- não foi consumada uma promessa de compra e venda ou de arrendamento/ locação anteriormente acordada.

(iii) Quando uma *avaliação* for solicitada no *pressuposto especial* de que o trabalho foi concluído à *data de avaliação* atual, o valor reportado deve ser baseado nas condições de mercado atuais. Se uma *avaliação* é solicitada, dentro do *pressuposto especial* de que o trabalho vai ser concluído numa data futura, e a *data de avaliação* é essa data futura, o avaliador deverá desenvolver e relatar a opinião de valor de acordo com **VPS 1 parágrafo 3.2 (k)** e **VPS 3 parágrafo 2.2 (i)**.

6.3 É boa prática anexar ao relatório os *termos de contratação* e qualquer carta de instrução, fazendo referência a esses documentos no corpo do relatório.

VPGA 3 - Avaliação de empresas e participações em empresas

A aplicação do conteúdo desta VPGA é facultativo e não obrigatório. No entanto, alertam-se os *membros* para as disposições obrigatórias relevantes contidas noutras partes das presentes normas globais, incluindo nas *International Valuation Standards*, usando-se referências-cruzadas a negrito. Estas referências cruzadas servem para auxiliar os *membros* e não alteram o estado do material que se segue. Os *membros* devem:

- lembrar-se que estas orientações não poderão cobrir todas as circunstâncias, e devem sempre prestar atenção aos factos e circunstâncias das instruções individuais ao desenvolver juízos de avaliação
- lembrar-se de permanecer alertados para o facto de cada jurisdição poder ter requisitos específicos que não estão cobertos por esta orientação.

1 Âmbito

1.1 A orientação abaixo fornece mais informação acerca da *avaliação* de empresas e participações em empresas e a aplicação prática da **IVS 200 Empresas e Interesses Comerciais**. Quaisquer referências cruzadas a requisitos obrigatórios estão destacadas a **negrito**.

2 Introdução

2.1 Para a finalidade desta aplicação, uma "participação parcial" significa propriedade de um direito ou direitos que representem menos que todos os direitos num *ativo intangível* ou tangível, tal como o direito de usar, mas não de vender, um ativo ou propriedade. "Participação fracionada" significa propriedade de uma percentagem do direito ou direitos num *ativo intangível* ou tangível, (sejam esses direitos sobre a totalidade do ativo, ou sobre uma participação parcial no ativo), tal como a propriedade de um bem partilhado por mais de uma parte.

2.2 A norma IVS 200 define uma empresa como "uma atividade comercial, industrial, de serviços ou de investimento". Esta VPGA diz respeito à *avaliação*

de empresas como um todo – sejam empresas, empresários em nome individual ou sociedades (incluindo sociedades de responsabilidade limitada) – juntamente com as participações por si detidas, tais como ações de empresas ou participações em parcerias.

2.3 Esta VPGA não diz respeito à *avaliação de ativos intangíveis* (quanto a isto, consulte VPGA 6), *instalações e equipamentos* (quanto a isto, consulte VPGA 5), terrenos ou outros ativos tangíveis que possam em certos casos fazer parte de uma empresa. No entanto, um avaliador de empresas pode muitas vezes ser obrigado a contar com a *avaliação* desses ativos fornecida por outros avaliadores especializados, como por exemplo, de imobiliário, e de direitos de exploração mineira.

2.4 A *avaliação* de interesses financeiros, capital de empréstimos, obrigações, opções, garantias, e títulos de juro fixo e convertível, pode fazer parte de uma tarefa de avaliação de empresa.

2.5 Para satisfazer a norma **PS 2 secção 2** é importante que o avaliador esteja regularmente envolvido na *avaliação* de empresas, uma vez que é essencial que possua conhecimento prático dos fatores que afetam o investimento em qualquer propriedade particular, bens, negócios ou ações.

3 Âmbito de trabalho e termos de contratação

3.1 O conhecimento de avaliações por parte dos clientes é muito variável. Alguns clientes conhecerão minuciosamente a *avaliação* de empresas, enquanto outros não estarão familiarizados com os termos e conceitos utilizados por avaliadores de negócios.

3.2 É imperativo que, tanto o âmbito do trabalho a ser realizado como os *termos de contratação* tenham sido compreendidos e acordados entre o avaliador e o cliente antes do início do trabalho. O ativo ou passivo, ou a participação específica no ativo ou passivo a ser avaliado, ou o direito (ou direitos) a ser avaliados devem ser registados. Tal registo deve especificar:

- a estrutura jurídica da entidade empresarial
- se o ativo a ser avaliado é a participação na sua totalidade ou uma sua fração
- se o ativo a ser avaliado se limita a, ou exclui, certos ativos ou passivos, e
- a classe (ou classes) das ações em questão.

3.3 Quaisquer *pressupostos* assumidos devem ser claramente indicados em conformidade com as normas **VPS 4 secções 8 e 9**. Por exemplo, o avaliador deve indicar se assume que os titulares de ações ou participações parciais pretendem vender ou manter essas participações, ou se determinados ativos e passivos detidos pelo negócio devem ser ignorados.

3.4 Podem ocorrer situações em que o interesse no ativo a ser avaliado seja partilhado por terceiros, i.e. uso comum ou propriedade partilhada e, nesses casos, tal deve ser claramente especificado.

3.5 Os avaliadores poderão desenvolver minutas padrão de contratação que possam ser utilizadas para qualquer tipo de instrução de avaliação. Quando uma *avaliação* tiver de cumprir o Red Book do RICS, o avaliador deverá produzir *termos de contratação* que cumpram com os termos mínimos definidos em **PS 2 secção 7** e **VPS 1**, adaptados de modo a se adequarem à *avaliação* de empresas.

4 Empresas e participações em empresas

4.1 Uma *avaliação* de empresas tanto pode incluir toda a sua atividade como apenas parte dela. É importante distinguir, conforme necessário, entre o valor integral, o valor de um interesse parcial (ver parágrafo 2.1 acima), os valores de ativos ou passivos específicos da entidade, e o uso pretendido da *avaliação* (por exemplo, para planeamento fiscal, ou para fins internos de gestão), antes de se iniciar a *avaliação*.

4.2 É essencial ser muito claro acerca do “propósito” da *avaliação* e do seu “uso pretendido”. O propósito pode referir-se ao fornecimento de uma opinião de acordo com uma determinada *base de valor*, como por exemplo, *valor de mercado* ou *justo valor*. Uso pretendido pode referir-se a um tipo de operação ou atividade, como por exemplo, relatórios financeiros.

4.3 Sempre que ativos individuais, parciais e passivos devam ser avaliados, e possam ser transferidos de modo independente, devem, sempre que possível, ser avaliados pelos respetivos *valores de mercado* e não por rateio do valor total da atividade.

4.4 Ao avaliar um negócio ou participação numa empresa, o avaliador deve considerar se um valor mais elevado poderia ser alcançado por liquidação e, em caso afirmativo, ir ao encontro das expectativas de atingir esse valor, tendo em atenção a participação na propriedade.

4.5 Qualquer que seja o tipo de participação empresarial – seja em propriedade, em parceria ou em forma corporativa – os direitos, privilégios e condições inerentes a essa participação têm de ser considerados na *avaliação*. Essas participações empresariais podem ser o todo, uma parte ou partes da empresa, e pode ser importante fazer a distinção entre propriedade jurídica e de benefício, entre direitos e obrigações inerentes à participação e entre os direitos que possam estar contidos em qualquer acordo entre os atuais acionistas. Os direitos de propriedade geralmente estarão definidos em documentos juridicamente vinculativos, tais como estatutos, cláusulas de incorporação, memorandos empresariais, estatutos sociais, cláusulas de parceria ou outros acordos, e acordos entre acionistas.

4.6 Os documentos referidos no parágrafo 4.5 podem conter restrições de transferência e podem indicar a *base de valor* que deve ser usada numa

transferência de participação comercial. É importante distinguir direitos de obrigações inerentes ao interesse a ser avaliado. Por exemplo, a documentação da propriedade pode exigir que a *avaliação* seja feita numa proporção rateada do valor da entidade, independentemente da dimensão da participação. O avaliador terá então de respeitar tais requisitos e direitos inerentes a qualquer outra classe de participação. A IVS 200 oferece informação adicional sobre direitos de propriedade.

4.7 Uma participação minoritária poderá ter um valor inferior ao de uma participação maioritária, embora uma participação maioritária não controle necessariamente a entidade. O controlo de voto e outros direitos serão definidos pelo enquadramento legal mencionado no parágrafo 4.5 acima, e podem permitir direitos de controlo ou veto até mesmo a participações minoritárias, em determinadas circunstâncias. Numa empresa existem frequentemente diferentes classes de ações, às quais correspondem diferentes direitos.

4.8 É importante compreender a razão pela qual o avaliador foi instruído para realizar uma *avaliação* empresarial, uma vez que a *avaliação* pode ser necessária para uma grande variedade de finalidades. Alguns exemplos incluem relatórios financeiros, tributação, adjudicações no setor público, transações e ofertas públicas de venda, avaliações bancárias, acordos bancários, insolvência e administração, gestão de conhecimento, ou revisões de portfólio. O propósito da avaliação introduzirá várias *bases de valor*, algumas reguladas por lei e jurisprudência e outras por normas nacionais e internacionais de prática de avaliação profissional.

4.9 As *bases de valor* geralmente encontradas para estas *avaliações* são *justo valor*, *valor de mercado*, *valor de mercado* em mercado aberto, *valor de investimento*, *valor para o proprietário* e *valor líquido realizável*. Deve verificar-se a precisão dos termos utilizados em qualquer *base de valor* que possam ser descritos, por exemplo, em contratos entre sócios, na lei ou em regulamentos. Os avaliadores devem estar cientes dos requisitos da **PS 1 secções 3, 4 e 7**, relativos ao uso de uma *base de valor* não reconhecida no Red Book.

4.10 Consoante as regras e práticas seguidas em relação à *base de valor*, as *avaliações* de um mesmo ativo podem ser diferentes. Por exemplo, devido a regras relativas a *avaliações* fiscais, uma autoridade fiscal pode interpretar uma *avaliação* de forma distinta da interpretação dada por um litigante, parceiro de fusão ou *comprador especial*.

4.11 Embora o avaliador deva considerar a probabilidade de realização pela empresa de rendimentos futuros, assim como os aspetos, frequentemente teóricos, da *avaliação* (particularmente fatores fiscais), em última análise a empresa a ser avaliada é a que realmente existe, ou aquela que poderia comercialmente existir na *data de avaliação*. Assim, o avaliador deve ter em conta as expectativas operacionais futuras da empresa. Estas expectativas podem ser parcialmente baseadas no historial real da empresa e, parcialmente, num desempenho hipotético. Estas expectativas serão as dos participantes do mercado conforme identificados pelo avaliador, após realização de uma pesquisa apropriada quanto ao volume de negócio e suas perspetivas futuras, e discussões com os operadores empresariais acerca das suas expectativas.

4.12 Como o conceito subjacente depende dos lucros que o comprador possa esperar acumular da propriedade, estes são geralmente medidos após dedução dos custos comerciais de gestão da entidade empresarial. Deste modo, sempre que uma entidade empresarial não suporte esses custos efetivos de gestão, o avaliador deve considerar deduzir, a uma taxa de mercado, os custos nominais de gestão ao calcular a rentabilidade para proceder à avaliação empresarial.

4.13 Em muitos casos, pode ser necessário aplicar mais do que um método de avaliação, principalmente quando não existir suficiente informação ou evidências que permitam que o avaliador se fundamente apenas num método. Nesses casos, o avaliador deve utilizar métodos adicionais para chegar à *avaliação* final, indicando porque é que deu prioridade a uma e não a outra metodologia. O avaliador deve considerar todos os possíveis métodos de avaliação, apresentando justificações relativas a qualquer abordagem específica que não tenha sido adotada.

5 Informação

5.1 A *avaliação* de empresas depende frequentemente de informações fornecidas pelos proprietários e pelos seus conselheiros ou representantes. O avaliador deve especificar o grau de confiança depositado em cada informação, bem como declarar a lógica de aceitação e utilização, sem verificação, da informação providenciada pelo cliente ou pelo seu representante. Alguma informação deverá ser verificada no todo ou em parte, e isto terá de ser declarado no relatório de avaliação. Embora o valor possa depender largamente das expectativas futuras, o historial deve assistir na determinação da razoabilidade de tais expectativas.

5.2 O avaliador precisa de estar ciente de quaisquer desenvolvimentos económicos relevantes, de tendências na atividade e do contexto em que a *avaliação* está a ser preparada, tais como perspetivas políticas, medidas governamentais, inflação e taxas de juro, e atividade de mercado. Tais fatores poderão afetar o negócio em diferentes setores e de diferentes maneiras.

5.3 A participação a ser avaliada refletirá a situação financeira da empresa à *data da avaliação*. A natureza dos ativos e passivos deve ser compreendida, e espera-se do avaliador que este considere quais destes serão aplicados na geração de rendimento, e quais são redundantes para essa atividade à *data da avaliação*. O avaliador deve ainda, sempre que necessário, considerar os ativos e passivos não constantes de balanços.

6 Investigação na avaliação

6.1 Como requisito mínimo, os avaliadores não devem considerar realizar uma *avaliação* na ausência de conhecimento detalhado e compreensão da história da empresa e/ou ativo(s), e das que lhe sejam atividades associadas. Devem também compreender exaustivamente, conforme apropriado, as estruturas de gestão e pessoal, o estado da indústria em questão, as perspetivas económicas

em geral e os fatores políticos subjacentes. Para além disso, devem considerar-se questões como os direitos dos sócios minoritários. Por estes motivos, os avaliadores devem ter competências adequadas em matéria de *avaliação* de empresas.

6.2 Os requisitos típicos de informações para ajudar o avaliador a compreender a empresa e/ou ativo(s) em questão, podem incluir:

- as *demonstrações financeiras* mais recentes e detalhes das projeções e previsões atuais e anteriores
- descrição e história da empresa ou ativo, incluindo proteções legais
- informações sobre a empresa ou ativo, propriedade intelectual associada, e ativos intangíveis (por exemplo, capacidade técnica e de marketing, pesquisa e desenvolvimento, documentação, design gráfico e manuais, incluindo quaisquer licenças/aprovações/concessões/autorizações para comércio, etc.)
- cláusulas de associação, memorando da empresa, acordos de acionistas, acordos de subscrição, e outros acordos colaterais
- descrição exata da atividade da empresa e das suas subsidiárias ou associadas
- direitos específicos de todas as classes de ações e obrigações (segurança sobre os ativos)
- relatórios de avaliação anteriores;
- produto(s) comercializado(s), suportado(s) ou prorrogado(s) pela empresa e intangíveis
- mercado(s) e concorrência da empresa, barreiras à entrada nesse(s) mercado(s), planos de negócio e de marketing, due diligence
- detalhes de alianças estratégicas e de joint ventures
- se acordos contratuais podem ou não ser atribuídos ou transferidos em qualquer *ativo intangível* ou acordo de royalty;
- principais clientes e fornecedores
- objetivos, desenvolvimentos e tendências esperadas na indústria e como estes podem afetar a empresa ou ativo
- políticas contabilísticas
- análise de pontos fortes, pontos fracos, oportunidades e ameaças (análise SWOT)
- principais fatores de mercado (por exemplo, monopólio ou posição dominante no mercado, quota de mercado)
- perspectiva de grandes despesas de investimento
- posições dos competidores
- tendências sazonais ou cíclicas
- mudanças tecnológicas que afetem empresas ou ativos

- vulnerabilidade de qualquer fonte de matérias-primas ou da relação com fornecedores
- se teve lugar alguma aquisição ou fusão recente no setor, próxima da *data de avaliação*, e que critérios foram aplicados
- se houve quaisquer desenvolvimentos ou alterações significativas na empresa desde a data do último relatório e contas (por exemplo, informação de gestão, orçamentos, previsões, etc.)
- ofertas de aquisição da empresa ou conversações com bancos e outros patrocinadores para fazer uma oferta pública de venda
- gestão de pesquisa e desenvolvimento (acordos de não divulgação, subcontratados, treino e incentivos)
- *avaliações* para ativos subjacentes.

6.3 Grande parte da informação a ser usada será fornecida pelos clientes e pode não ser passível de verificação. Nestes casos, tal deverá ficar claro no relatório de avaliação. Tal pode, no entanto, ser extensível a informações obtidas de outros avaliadores especializados ou outros comentários ou fontes devidamente informadas, conforme estabelecido no parágrafo 5.1 acima, e deve ficar claro se essas informações mereceram confiança.

7 Métodos de avaliação e abordagem

7.1 Em termos gerais, a teoria de avaliação reconhece quatro abordagens distintas na *avaliação* de ações e empresas. Estas são:

- o *método de mercado* (ou comparativo de mercado ou comparativo)
- o *método do rendimento*
- o *método do custo* e
- o método baseado no ativo.

7.2 Enquanto os *métodos de mercado* e de *rendimento* podem ser usados para a *avaliação* de qualquer empresa ou participação comercial, o *método do custo* normalmente aplica-se apenas quando lucros e fluxos de caixa não podem ser determinados com precisão, como por exemplo, em ‘start-ups’ e empresas num estágio inicial.

7.3 O outro método que pode ser aplicado à *avaliação* de empresas e participações em empresas é baseada no ativo, que se alicerça nos ativos subjacentes a serem reavaliados, se necessário. Isto pode incluir, por exemplo, empresas de património imobiliário e de investimento, e empresas de investimento que detêm ações de empresas de capital aberto.

7.4 Sempre que possível, é aconselhável o envolvimento de participantes do mercado que sejam capazes de fornecer informações sobre transações e condições de mercado críticas para o uso adequado dos dados em análise.

Método de mercado, comparativo de mercado ou comparativo

7.5 O método de mercado ou comparativo de mercado ou comparativo mede o valor de um ativo comparando-o com recentes vendas ou ofertas de bens similares, ou substitutos, e dados de mercado relacionados com a empresa em avaliação.

7.6 As duas principais *abordagens* são a dos “múltiplos de mercado” e o “de transação semelhante”. Estas baseiam-se na informação proveniente de três fontes:

- mercados públicos de ações
- o mercado de aquisição onde empresas inteiras são negociadas e
- transações anteriores sobre as ações da entidade a ser avaliada, ou ofertas pela empresa em questão.

7.7 O método de múltiplos do mercado concentra-se na comparação do ativo em questão com empresas e ativos semelhantes publicamente transacionados. Ao aplicar este método, os multiplicadores da avaliação são derivados de dados históricos e operacionais de comparáveis. Estes são selecionados, sempre que possível, do mesmo sector económico, ou de uma atividade afetada pelos mesmos fatores económicos da empresa em questão, e são avaliados de modo qualitativo e quantitativo. Os dados são então ajustados tendo em conta os pontos fortes e fracos do ativo em questão em relação às empresas selecionadas, e são aplicados aos dados operacionais adequados desse ativo de modo a chegar a uma indicação de valor. São normalmente efetuados nos dados obtidos alguns ajustes apropriados (sustentados por informações derivadas do mercado apresentadas no relatório), de modo a refletir diferentes propriedades ou características. Exemplos destes aspetos são as diferenças no risco estimado e expectativas futuras, e as diferenças nas participações acionistas, incluindo nível de controlo, facilidade de transação e dimensão da participação.

7.8 O método de transações semelhantes utiliza múltiplos de avaliação baseados em transações históricas realizadas sobre as ações da empresa em avaliação e/ou diretamente sobre os seus ativos, ou em empresas do mesmo setor ou indústria. Estes múltiplos derivados são então ajustados e aplicados aos dados operacionais apropriados do ativo em questão de modo a chegar a uma indicação de valor.

7.9 Em certos segmentos de mercado, as empresas são compradas e vendidas com base em práticas de mercado estabelecidas ou regras empíricas, muitas vezes (mas não exclusivamente) derivadas de múltiplos ou percentagens de volume de negócios, mas não associados à rentabilidade. Sempre que estas regras empíricas forem usadas e houver indícios de que os compradores e vendedores no mercado real nelas se baseiam, estas poderão ter de ser consideradas pelo avaliador. Seria no entanto sensato cruzar os resultados decorrentes dessas práticas de mercado com um ou mais métodos diferentes. Deve avaliar-se cuidadosamente se as “práticas estabelecidas de mercado” não foram já ultrapassadas por alterações de circunstância ao longo do tempo.

Método do rendimento

7.10 O método do rendimento possui uma série de variantes, mas é, essencialmente, baseado no rendimento suscetível de ser gerado por um ativo ao longo da sua vida útil remanescente ou durante um período específico. Esta estimativa é determinada por referência ao historial de rentabilidade do ativo e às suas previsões de rentabilidade futura. Sempre que estes dados não estiverem disponíveis, o uso da capitalização de período único poderá ser adequado.

7.11 A abordagem da capitalização de período único estima normalmente o valor capitalizando o rendimento. Um profundo conhecimento dos lucros contabilísticos e económicos, do seu historial (normalmente baseado em demonstrações financeiras passadas), e de previsões de rentabilidade, será necessário em cada circunstância. Os lucros normalizados após deduzidos impostos são determinados e, se necessário, ajustados de modo a refletir diferenças entre os fluxos de caixa históricos e aqueles expectáveis por um comprador da empresa na *data de avaliação*.

7.12 Alguns ajustes adicionais podem incluir a repercussão das transações entre partes dependentes e dos custos incorridos com partes relacionadas em termos comerciais, e a consideração do efeito de eventos não recorrentes, sejam de rendimento ou de custo. Exemplos disso incluem redundâncias singulares e lucros ou perdas excecionais. Uma comparação relativamente a depreciação, taxação e inventário deve ser feita numa base ‘like-for-like’.

7.13 Os lucros são então capitalizados através da razão entre preço e lucro (P/E). Um exercício semelhante pode ser realizado ao aplicar um múltiplo de capitalização adequado a lucros sustentáveis ou normalizados antes de impostos. Um múltiplo de capitalização adequado será muitas vezes aplicado aos lucros antes de juros e impostos (EBIT), ou lucros antes de juros, impostos, depreciações e amortizações (EBITDA). Deve tomar-se cuidado na distinção entre:

- o valor da empresa, ou ‘enterprise value’, (que tem em conta também a dívida da empresa e quaisquer ativos líquidos por ela detidos, elementos estes que podem mitigar o preço de compra do adquirente) e
- capital próprio, ou ‘equity value’, (i. e. valor das ações)

7.14 O valor da empresa é muitas vezes derivado da capitalização de lucros ou de fluxos de caixa antes dos custos do serviço da dívida, utilizando uma taxa de capitalização ou de desconto que é o custo médio ponderado de capital (WACC) de uma combinação comparável de dívida e valor patrimonial. O valor do capital próprio é obtido pela diferença entre o valor da empresa e o *valor de mercado* da dívida líquida, mas pode ser estabelecido medindo o próprio fluxo de caixa do valor patrimonial (‘equity cash-flow’).

7.15 As técnicas de valor atualizado medem o valor de um ativo através do valor atual do seu fluxo de caixa económico futuro, que é a quantidade de dinheiro gerada por um ativo, grupo de ativos ou empresa, ao longo de um período de tempo. Estas medições podem incluir rendimentos, reduções de

custo, deduções fiscais e resultados de venda. Quando aplicadas à *avaliação* da empresa, as indicações de valor são desenvolvidas descontando os fluxos de caixa esperados (estimados, quando apropriado, de modo a incluir o crescimento e a inflação dos preços), para obter o seu valor líquido atual, a uma taxa de retorno. A taxa de retorno incorpora a taxa livre de risco para o uso de fundos, a taxa esperada de inflação e os riscos associados ao investimento específico e ao mercado. A taxa de desconto selecionada é geralmente baseada em taxas de retorno disponíveis de investimentos alternativos de tipo e qualidade semelhantes na *data de avaliação*. Expressões como "taxa de retorno" podem ter significados distintos para diferentes indivíduos, e por isso os avaliadores devem definir o que entendem por essas expressões.

7.16 Os valores de ativos redundantes ou excedentes, nomeadamente aqueles que são propriedade da empresa mas que não são utilizados nas suas operações, devem ser levados em conta no valor da empresa e no valor do capital próprio.

7.17 O *Método do rendimento*, tal como é aplicado usando a *base de valor* do dividendo, é comum na *avaliação* de empresas, principalmente em relação às participações minoritárias. Para *avaliações* de empresas, os indicadores de valor são desenvolvidos através da determinação de futuros dividendos e perspectiva de dividendos de uma ação, e de uma taxa de retorno, por meio modelos de desconto de dividendos e de 'yield' inicial.

Método do Custo

7.18 O *método do custo* indica o valor de um ativo através do custo de produção ou substituição do ativo por outro similar, sob a premissa de que o comprador não pagaria mais por um ativo do que o custo para obter um de semelhante utilidade. Este método é frequentemente utilizado na *avaliação* de empresas de investimento ou empresas de capital intensivo. Contudo, tal não seria normalmente utilizado, salvo quando as outras duas abordagens tiverem sido consideradas, mas se não forem aplicadas, o relatório nesse caso deverá conter uma explicação do motivo pelo qual isso aconteceu.

7.19 Sempre que o *método do custo* é aplicada à *avaliação* de uma empresa, devem ser consideradas a obsolescência, a manutenção e o valor do dinheiro ao longo do tempo. Se o ativo sob *avaliação*, devido à sua idade ou obsolescência, for menos atrativo que um seu equivalente novo, poderá ser necessário ajustar o custo do equivalente novo, chegando assim ao custo de substituição depreciado.

Método baseado no ativo

7.20 O método baseado no ativo mede o valor de uma empresa e ativos por referência ao valor dos ativos e passivos individuais. Esta abordagem é frequentemente adotada no setor dos investimentos imobiliários e em situações de portfólios de investimento de ações (fundos de investimento). Geralmente, esta abordagem não é a preferida para as empresas comerciais, exceto quando estas não estiverem a conseguir atingir um retorno adequado sobre os ativos tangíveis utilizados na atividade, ou se essa empresa de comércio tiver também

atividade de investimento substancial ou excedente de caixa. O valor do ativo líquido por ação pode ser descontado ou reforçado pela adição de um prémio.

7.21 Os *pressupostos* de avaliação e os elementos de informação adotados podem ser baseados em dados reais ou em informações presumidas. É provável que o *método de mercado ou comparativo* se baseie em dados reais, tais como em preços obtidos com a venda de ativos similares ou empresas, e em rendimentos ou lucros reais gerados. As informações presumidas podem incluir previsões ou projeções de fluxo de caixa. Para *avaliações* que adotem método do custo, as informações reais podem incluir o custo real de um ativo, ao passo que as informações presumidas podem ter a ver com o custo estimado de um ativo e outros fatores, tal como a percepção da atitude de risco inerente a outros intervenientes do mercado.

7.22 Como regra geral, a *avaliação* pelo somatório, também conhecida como *avaliação* por montagem, deve ser evitada. Assim sendo, ao avaliar a totalidade de vários ativos ou componentes de uma entidade, o avaliador deve evitar chegar ao valor da totalidade pela mera soma dos valores indicados para os vários ativos separados ou partes componentes.

8 Relatórios

8.1 Quando a *avaliação* tiver de cumprir o Red Book do RICS, o avaliador deve produzir um relatório que esteja em conformidade com os requisitos mínimos estabelecidos em **VPS 3**. Geralmente, o relatório inclui uma breve secção introdutória ou sumário executivo que define a tarefa, resume a conclusão e prepara o contexto para os detalhes do relatório. A estrutura deve ir do geral para o particular, proporcionando um fluxo lógico de dados e análises em que todas as considerações necessárias podem ser incorporadas, resultando nas conclusões da avaliação.

8.2 A maioria dos relatórios deverá ter as seguintes secções principais, embora não necessariamente por esta ordem:

- introdução
- propósito e *base de valor*
- *pressupostos* e *pressupostos especiais*
- objeto da *avaliação*
- descrição e historial da empresa
- contabilidade e políticas contabilísticas
- análise de *demonstrações financeiras*
- análise do plano de negócio, ‘marketing’ e perspetivas futuras
- resultados da pesquisa para comparáveis, incluindo transações
- segmento de mercado em que a empresa opera, ambiente económico, rendimentos e avaliação de riscos
- limitações ambientais

- métodos de avaliação e conclusão
- ressalvas, exclusões e limitações.

8.3 Alguns relatórios terão uma secção separada que contém uma discussão geral da metodologia de avaliação, que muitas vezes se segue à introdução. Se os dados regionais, nacionais e económicos forem importantes para a empresa e ativo, cada uma destas categorias poderá ter a sua própria secção.

8.4 Sempre que apropriado, a informação factual, ou suas fontes, deve ser identificada no corpo do relatório ou nos apêndices. Sempre que for requerido o parecer de um perito para fins judiciais, o relatório deverá aderir às exigências impostas pela jurisdição local e deverá, portanto, conter todas as divulgações relevantes, incluindo a declaração das qualificações do perito e a declaração de veracidade.

9 Confidencialidade

9.1 A informação que diga respeito a muitos dos ativos da empresa será confidencial. Os avaliadores devem usar os seus melhores esforços para preservar tal confidencialidade, particularmente em relação a informações obtidas sobre ativos comparáveis. Sempre que exigido pelo cliente, os avaliadores de empresas deverão aceder a todos os pedidos para entrar em acordos de confidencialidade ou semelhantes.

VPGA 4 - Avaliação de propriedades passíveis de uma exploração comercial

A aplicação do conteúdo das VPGAs é facultativo e não obrigatório. No entanto, alertam-se os *membros* para as disposições obrigatórias relevantes contidas noutras partes das presentes normas globais, incluindo nas *International Valuation Standards*, usando-se referências-cruzadas a negrito. Estas referências cruzadas servem para auxiliar os *membros* e não alteram o estado do material que se segue. Os *membros* devem:

- lembrar-se que estas orientações não poderão cobrir todas as circunstâncias, e devem sempre prestar atenção aos factos e circunstâncias das instruções individuais ao desenvolver juízos de avaliação
- lembrar-se de permanecer alertados para o facto de cada jurisdição poder ter requerimentos específicos que não estão cobertos por esta orientação.

1 Contexto

1.1 Determinados imóveis passíveis de uma exploração comercial são avaliados de acordo com o *método do rendimento* da *avaliação*. A orientação abaixo estabelece os princípios desse método de avaliação, mas não se foca na abordagem detalhada a uma *avaliação*, a qual pode variar de acordo com o imóvel a ser avaliado.

1.2 Esta VPGA refere-se apenas à *avaliação* de um imóvel individual que seja avaliado com base no potencial da atividade empresarial que nele se pode desenvolver.

1.3 Alguns imóveis são normalmente comprados e vendidos com base no potencial da atividade operacional que neles se pode desenvolver. Alguns exemplos são os hotéis, bares, restaurantes, estabelecimentos de diversão noturna, casinos, cinemas e teatros, assim como vários outros tipos de imóveis para fins de entretenimento. A principal característica deste tipo de imóveis é ter sido desenhado ou adaptado para um uso específico, pelo que a limitada flexibilidade que daí resulta signifique normalmente que o valor do imóvel se encontra intrinsecamente ligado aos retornos que o proprietário possa obter a partir do seu uso. Deste modo, o valor reflete o potencial operacional da propriedade. Contrastando com um imóvel de uso genérico que pode ser

ocupado por um conjunto diversificado de atividades empresariais, tais como um escritório, loja ou um imóvel de uso industrial.

1.4 Os exemplos dados em 1.3 acima não são exaustivos. Outros tipos de propriedade (como parques de estacionamento, centros de jardinagem, parques de caravanas, crematórios, etc.) também poderão ser considerados pelo seu potencial operacional e numa abordagem de rendimento operacional. Isto será matéria para juízo do avaliador no que toca ao tipo específico, forma e utilização da propriedade e circunstâncias de mercado que prevaleçam e evoluam com o tempo.

1.5 Os avaliadores que preparem *avaliações de propriedades passíveis de uma exploração comercial* normalmente especializam-se neste mercado particular. É fundamental compreender os aspetos operacionais da *avaliação* de imóveis, assim como da indústria com um todo, de modo a compreender as transações de mercado e a análise necessária.

1.6 A informação comparável poderá ter origem numa grande diversidade de fontes, não se resumindo apenas evidências de transações. Para além disso, a informação pode ser obtida a partir de diferentes entidades operacionais no que diz respeito às componentes da *avaliação* de rendimentos. O avaliador deve sublinhar no relatório que a *avaliação* é realizada tendo em conta o potencial operacional e deve referir-se aos proveitos reais obtidos. Se o potencial operacional e/ou proveitos reais variarem, poderá haver uma mudança no valor reportado (consulte **VPS 3 parágrafos 2.2(h)(4) e 2.2(o)**).

1.7 Esta VPGA assume que o atual uso operacional do imóvel se manterá inalterado. No entanto, sempre que for claro que o imóvel possa vir a ter um uso alternativo com um valor mais elevado, tal deverá ser mencionado no relatório. Sempre que o valor desse uso alternativo for disponibilizado, deverá ser acompanhado de uma declaração de que a *avaliação* não considera os custos de encerramento ou interrupção da atividade operacional, ou quaisquer outros custos associados à concretização desse valor.

2 Termos utilizados nesta VPGA

2.1 Os termos utilizados nesta VPGA podem ter significados diferentes quando usados por outras disciplinas profissionais.

Resultado líquido ajustado

2.2 O resultado líquido ajustado permite ao avaliador estimar o resultado líquido atual de uma entidade operacional em atividade. É o resultado líquido apresentado para efeitos contabilísticos, assim que tenham sido efetuados, sempre que apropriado, os ajustes em relação a despesas extraordinárias e não recorrentes, custos financeiros e depreciação relativa ao próprio imóvel, tais como a renda. Está relacionado com entidade operacional existente e oferece ao avaliador orientações para estimar o resultado operacional sustentável (FMOP).

Lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização (EBITDA)

2.3 Este termo refere-se à entidade operacional em concreto e pode ser diferente do resultado operacional sustentável (FMOP) estimado pelo avaliador.

Resultado operacional sustentável (FMOP)

2.4 Resultado operacional sustentável (FMOP) é o nível de lucro, determinado antes da depreciação e custos de financiamento relacionados com o próprio ativo (e renda/aluguel, se arrendado/locado), que um operador razoavelmente eficiente (REO) espera obter do volume de negócios sustentável (FMT), com base numa avaliação da perceção do mercado dos possíveis lucros da propriedade. Deve refletir todos os custos e despesas do REO, bem como uma verba anual adequada para despesas periódicas, tais como decoração, remodelação e renovação do inventário do negócio.

Volume de negócios sustentável (FMT)

2.5 Trata-se do volume de negócios que um operador razoavelmente eficiente (REO) estima atingir com base no *pressuposto* de que o imóvel está adequadamente equipado, renovado, mantido e decorado.

Renda de mercado

2.6 Esta é a estimativa do montante mais provável pelo qual, à *data da avaliação*, o direito real de uma propriedade, após um período adequado de comercialização, poderá ser arrendado/locado entre um senhorio/locador e um arrendatário/locatário decididos, em que ambas as partes atuaram de forma esclarecida, prudente, e sem coação. Sempre que a *renda de mercado* for disponibilizada, os “termos do arrendamento” que esta reflete devem também ser referidos.

Valor de mercado

2.7 Estimativa do montante mais provável pelo qual, à *data da avaliação*, um ativo ou um passivo, após um período adequado de comercialização, poderá ser transacionado entre um vendedor e um comprador decididos, em que ambas as partes terão atuado de forma esclarecida e prudente, e sem coação.

Entidade operacional

2.8 Uma entidade operacional geralmente inclui:

- os direitos legais sobre terrenos e edifícios
- o imobilizado do negócio, o que geralmente contempla todos os imóveis e instalações, adaptações, acessórios, mobiliário e equipamentos detidos e

- a perceção do mercado em relação ao potencial de negócio, em conjunto com a capacidade reconhecida para obter/renovar licenças, autorizações, certidões e alvarás existentes.

Consumíveis e stock comercial são normalmente excluídos.

'Goodwill'/Credibilidade [do operador atual]

2.9 Trata-se do valor dos proveitos gerados acima das expectativas do mercado, que seriam extintos após a venda da *propriedade passível de uma exploração comercial*, associado aos fatores financeiros especificamente relacionados com o operador atual do negócio, e os quais incluem tributação fiscal, política de depreciação, custos de empréstimos e capital investido no negócio.

Operador razoavelmente eficiente (REO)

2.10 É um conceito em que o avaliador assume que os participantes do mercado são operadores competentes (atuando de modo eficiente) de uma empresa em operação. Este conceito inclui a estimativa do potencial comercial em detrimento da adoção da operação atual, e exclui o *goodwill* pessoal.

Capital do inquilino

2.11 Pode incluir, por exemplo, todos os consumíveis, aquisição do imobilizado, stock e fundo de maneiio.

Propriedades passíveis de uma exploração comercial

2.12 Qualquer tipo de bem imóvel projetado para um tipo específico de atividade comercial, em que o valor do imóvel reflete o potencial comercial dessa atividade.

Potencial comercial

2.13 Trata-se do lucro futuro, no contexto de uma *avaliação* do imóvel, que um Operador razoavelmente eficiente (REO) prevê ser capaz de atingir através da ocupação do imóvel. Este potencial pode ficar acima ou abaixo do recente historial comercial do imóvel. Reflete uma série de fatores (tais como a localização, design e carácter, nível de adaptação e historial comercial do imóvel dentro das condições de mercado predominantes) que são inerentes ao bem imóvel.

3 Método do Rendimento

3.1 A *avaliação* pelo método do rendimento envolve as seguintes etapas:

Etapas 1: É feita uma avaliação do volume de negócios sustentável (FMT) que poderia ser gerado no imóvel por um operador razoavelmente eficiente (REO).

Etapa 2: Sempre que necessário, é realizada uma avaliação dos resultados brutos potenciais que possam resultar do volume de negócios sustentável (FMT).

Etapa 3: É feita uma estimativa do resultado operacional sustentável (FMOP). Os custos e subsídios exibidos na avaliação devem refletir aqueles que se esperam obter pelo operador razoavelmente eficiente (REO), o qual será o mais provável comprador ou operador do imóvel, se este for colocado no mercado.

Etapa 4:

- (a) Para calcular o *valor de mercado* do imóvel, o resultado operacional sustentável (FMOP) é capitalizado a uma taxa de retorno adequada e que reflete os riscos e as vantagens do imóvel e seu potencial comercial. Existindo transações de mercado comparáveis relevantes, estas devem ser analisadas e aplicadas.
- (b) Ao calcular o *valor de mercado*, o avaliador pode decidir que um novo operador deverá esperar melhorar o potencial comercial ao realizar alterações ou melhorias. Isto estará implícito na estimativa do avaliador no que diz respeito ao volume de negócios sustentável (FMT) na etapa 1. Em tais circunstâncias, uma verba apropriada deve ser calculada a partir do valor resultante da etapa 4, de modo a refletir os custos referentes à conclusão das alterações ou melhorias e o correspondente atraso na obtenção de um volume de negócios sustentável (FMT). Da mesma forma, se o imóvel necessitar de reparações e/ou decoração para que o volume de negócios sustentável (FMT) seja atingido pelo operador razoavelmente eficiente (REO), então deverá ser calculada uma verba apropriada a partir do valor resultante da etapa 4 (a), de modo a refletir o custo dessas reparações e decoração.
- (c) Para calcular a *renda de mercado* num novo arrendamento/locação, a renda/aluguel paga numa renegociação do arrendamento/locação ou a razoabilidade da renda/aluguel atual se mantida (especialmente quando se prepara uma *avaliação* para investimento), deverá ser calculada uma verba a partir do resultado operacional sustentável (FMOP) para refletir um retorno sobre o capital do inquilino investido na entidade operacional – por exemplo, o custo de imobilizado do negócio, stock e fundo de maneió. A soma resultante é designada por saldo divisível. Esta é repartida entre o proprietário e o inquilino, tendo em conta os respetivos riscos e remunerações, sendo que a proporção do proprietário representa a renda/aluguel anual.

3.2 Podem ser adequadas algumas abordagens mais detalhadas ou abrangentes ao método de *avaliação* aos rendimentos, particularmente para algumas *propriedades passíveis de exploração comercial* que tenham maior dimensão ou sejam mais complexas. Podem ser adotadas considerações com base em fluxos de caixa descontados e diferentes fluxos de proveitos. Este conhecimento ajudará na análise e revisão do desempenho operacional histórico e atual, bem como nas previsões que possam exibir crescimentos ou diminuições no negócio atual. Isto pode ajudar na formação de uma opinião sobre o volume de negócios sustentável (FMT) e os resultados operacionais

sustentáveis (FMOP) considerados viáveis de atingir por um comprador provável ou operador razoavelmente eficiente (REO).

3.3 É importante que o avaliador esteja regularmente envolvido no mercado relevante a esta classe de imóveis, já que é necessário o conhecimento prático dos fatores que afetam o mercado específico.

3.4 Ao preparar uma *avaliação de propriedades passíveis de uma exploração comercial*, é essencial que o avaliador faça a revisão do resultado cumulativo das diferentes etapas do processo de avaliação. A *avaliação* deve ser desenvolvida tendo em conta a experiência geral do avaliador e o seu conhecimento do mercado.

4 Pressupostos especiais de avaliação

4.1 As *propriedades passíveis de uma exploração comercial* serão normalmente avaliadas de acordo com o *valor de mercado* ou com a *renda de mercado*, mas os avaliadores são frequentemente solicitados para realizar uma *avaliação* sujeita a *pressupostos especiais*.

São pressupostos especiais típicos:

- (a) considerar que o negócio cessou e nenhum registo do negócio está disponível para possíveis compradores ou inquilinos
- (b) tal como (a), mas assumindo também que o imobilizado do negócio foi removido
- (c) tal como uma entidade operacional totalmente equipada que ainda não entrou em operação (também conhecida como “*avaliação do primeiro dia*”) e
- (d) considerar projeções comerciais fornecidas, desde que estas sejam comprovadas. Tal é apropriado quando o imóvel está em desenvolvimento.

5 Abordagem de avaliação para uma entidade operacional totalmente equipada

5.1 A *avaliação de propriedades passíveis de uma exploração comercial* enquanto entidades operacionais totalmente equipadas pressupõe, necessariamente, que a transação seja ou o arrendamento/locação, ou a venda do imóvel, juntamente com o imobilizado da empresa, licenças, etc., necessários para que esta continue em atividade.

5.2 No entanto, recomenda-se prudência pois este *pressuposto* não significa necessariamente que o imobilizado completo venha a ser incluído na *avaliação* do imóvel. Por exemplo, alguns equipamentos podem pertencer a *terceiros* e, deste modo, não fariam parte do ativo a ser avaliado. Qualquer *pressuposto* assumido sobre o imobilizado incluído na *avaliação* deve ser claramente definido no relatório.

5.3 Poderão existir ativos tangíveis essenciais ao funcionamento da entidade operacional, mas que sejam detidos separadamente do terreno e dos edifícios, ou que estejam sujeitos a locações financeiras ou encargos separados. Nesse caso, poderá ter que se assumir um *pressuposto* de que os proprietários ou beneficiários de qualquer um desses encargos dariam consentimento à transferência dos ativos como parte de uma venda da entidade operacional. Se não for possível assumir este *pressuposto*, o avaliador deverá considerar cuidadosamente o possível impacto na *avaliação* que a falta de disponibilidade desses ativos teria sobre quem compre ou arrende/alugue a entidade operacional e naturalmente mencionar essa situação no relatório.

5.4 Quando as *propriedades passíveis de uma exploração comercial* são vendidas ou arrendadas/locadas como entidades operacionais totalmente equipadas, o comprador ou operador necessita normalmente de proceder à renovação de licenças ou outras autorizações legais, e de assumir-se como beneficiário de certidões e autorizações existentes. Se o avaliador estiver a assumir qualquer *pressuposto* distinto, tal deverá ser claramente definido como um *pressuposto especial*.

5.5 Quando não for possível inspecionar as licenças, autorizações, certidões e autorizações relacionadas com o imóvel, ou outra informação que não possa ser verificada, os *pressupostos* assumidos devem ser identificados no relatório, juntamente com uma recomendação de que a sua existência deve ser verificada pelos consultores jurídicos do cliente.

6 Avaliação do potencial de negócio

6.1 Existe uma distinção entre o *valor de mercado* de *propriedades passíveis de uma exploração comercial* e o *valor de investimento* – ou o seu *valor (worth)* – para um determinado operador. O operador fará derivar este *valor (worth)* dos resultados líquidos atuais e potenciais da entidade operacional a funcionar no formato escolhido. Embora o atual operador possa ser um possível licitador no mercado, o avaliador deve entender os requisitos e os proveitos atingíveis por outros possíveis licitadores, juntamente com a dinâmica de um mercado aberto, de modo a chegar a uma opinião sobre o valor para esse imóvel específico.

6.2 Uma *propriedade passível de uma exploração comercial* é considerada como uma entidade operacional individual e é tipicamente avaliada no *pressuposto* de que haverá uma continuação do negócio.

6.3 Ao avaliar o potencial futuro do negócio, o avaliador deve excluir qualquer volume de negócios e custos imputáveis exclusivamente às circunstâncias pessoais ou competências, experiência, reputação e/ou à marca do operador existente. No entanto, o avaliador deve refletir o potencial adicional de negócio passível de ser atingido por um operador razoavelmente eficiente (REO) que assuma o imóvel na *data de avaliação*.

6.4 O desempenho real do negócio deve ser comparado com tipos semelhantes de *propriedades passíveis de uma exploração comercial* e modelos de operação. Para o fazer, é essencial que o avaliador possua uma compreensão

adequada do potencial de proveitos desse tipo de imóveis, e de como estes se comparam entre si. Um avaliador de *propriedades passíveis de uma exploração comercial* deverá testar, tendo por referência as transações de mercado e outras *propriedades passíveis de uma exploração comercial*, se o atual negócio traduz o volume de negócios sustentável (FMT) em condições de mercado atuais. Sempre que disponível, a contabilidade real do negócio que opera no imóvel em questão e de imóveis semelhantes poderá necessitar de ajustes para refletir as circunstâncias do operador razoavelmente eficiente (REO).

6.5 Para muitas atividades comerciais, o veículo para a transferência do negócio será a venda ou o usufruto da propriedade em questão. As duas formas de transação podem ser comparáveis na *avaliação de propriedades passíveis de uma exploração comercial*, desde que o avaliador tenha condições para excluir o valor dos componentes da transação que não sejam relevantes. Alguns exemplos são os stocks, consumíveis, dinheiro, passivos e *ativos intangíveis* (como marcas ou contratos, na medida em que não estariam disponíveis para o REO).

6.6 Mudanças na concorrência podem ter um efeito dramático sobre a rentabilidade e, portanto, sobre o valor. O avaliador deve estar ciente do impacto dos futuros níveis de concorrência, tanto atuais como expectáveis. Se é previsível uma mudança significativa dos níveis de concorrência existentes, tal deverá ser claramente identificado pelo avaliador no relatório, adicionando-se ainda um comentário sobre o impacto geral que tal poderá ter na rentabilidade e no valor.

6.7 Influências externas, tais como a construção de uma nova estrada ou mudanças relevantes na legislação também podem afetar o potencial do negócio, e, portanto, o valor da *propriedade passível de uma exploração comercial*.

6.8 Sempre que se pretenda refletir os custos de aquisição na *avaliação* (geralmente, no caso de *avaliações* para investimento), deve ser adotada a *abordagem de mercado*, sendo integrado um comentário a este respeito no relatório.

6.9 Sempre que o imóvel tiver uma atividade em funcionamento, a qual se prevê que continue, a *avaliação* será reportada da seguinte forma:

“Valor de mercado [ou *renda de mercado*] como uma entidade operacional totalmente equipada tendo em conta o potencial de negócio sujeito a qualquer pressuposto especial acordado ... [que deve ser claramente detalhado].”

7 Abordagem de avaliação de propriedades passíveis de uma exploração comercial cuja atividade se encontre suspensa ou encerrada

7.1 O processo de avaliação de propriedades passíveis de uma exploração comercial cuja atividade se encontre suspensa ou encerrada é o mesmo que o descrito no parágrafo 5 acima, mas sempre que o imóvel estiver devoluto,

seja por cessação do negócio ou porque é um imóvel novo sem historial do negócio, deverão ser assumidos *pressupostos* diferentes. Por exemplo, um imóvel desocupado pode ter sido despojado de toda ou grande parte do seu imobilizado, enquanto um novo imóvel pode ainda não ter o imobilizado do negócio instalado, mas em qualquer dos casos pode, ainda assim, ser avaliado tendo em conta o seu potencial de negócio.

7.2 A cessação de uma entidade operacional e a remoção de parte ou da totalidade do imobilizado do negócio poderão ter impacto sobre o valor do imóvel. Seria, portanto, adequado expressar o valor tanto na base de um ou mais *pressupostos especiais*, como numa base que reflita o status quo. Esta é muitas vezes uma exigência ao prestar assessoria a um financiador em relação ao valor de *propriedades passíveis de uma exploração comercial* para efeitos de garantia hipotecária. Por exemplo, as diferenças podem refletir o custo e o tempo envolvidos na compra e instalação do imobilizado do negócio, na obtenção de novas licenças, na contratação de pessoal e na realização do volume de negócios sustentável (FMT).

7.3 Sempre que o imóvel se encontre vazio, a *avaliação* será reportada da seguinte forma:

“Valor de mercado [ou renda de mercado] do imóvel devoluto, tendo em conta o potencial comercial sujeito aos seguintes pressupostos especiais... [que devem ser claramente detalhados].”

8 Rateio (Apportionment)

8.1 O avaliador pode necessitar, ou ser-lhe solicitado, de fornecer um rateio indicativo de uma *avaliação* ou de um preço de transação para:

- análise como um elemento comparável
- inclusão em *demonstrações financeiras* de modo a estar harmonizado de acordo com as normas contabilísticas aplicáveis
- garantias de empréstimos ou
- fins fiscais.

8.2 Qualquer rateio do *valor de mercado* geralmente refere-se a:

- terrenos e edifícios que refletem o potencial comercial e
- o imobilizado do negócio.

8.3 Ao considerar o rateio de um preço de transação, principalmente quando a venda se dá por meio de transferência de ações de uma sociedade de responsabilidade limitada, o avaliador deve proceder com cautela, pois a transação pode, além do referido no parágrafo 8.2, refletir o seguinte:

- stock, consumíveis e caixa
- *ativos intangíveis* e

- passivos, tais como salários, impostos, dívidas, etc.

8.4 Os rateios para efeitos de tributação têm de estar em conformidade com a legislação específica e estão fora do âmbito desta VPGA.

9 Avaliação para fins de investimento

9.1 A abordagem básica de uma *avaliação* para fins de investimento de *propriedades passíveis de uma exploração comercial* é a mesma de qualquer outra categoria de imóveis. Quando o investimento for um portfólio ou um conjunto de imóveis, a VPGA 9 será relevante.

9.2 Ao avaliar o investimento em *propriedades passíveis de uma exploração comercial*, o avaliador necessitará de realizar a avaliação do volume de negócios sustentável (FMT) e dos resultados operacionais sustentáveis (FMOP) conforme definido no parágrafo 3.1. Também é necessário avaliar a *renda de mercado* do imóvel para determinar a segurança do fluxo de rendimentos e o potencial de crescimento. A renda/aluguel a pagar e a revisão da renda/aluguel serão determinadas pelos termos do contrato de arrendamento/locação existente ou proposto.

9.3 A taxa de capitalização adotada para as *avaliações* para efeitos de investimento difere da que é utilizada para *avaliações* de imóveis devolutos. A taxa de retorno do investimento será geralmente determinada pelas transações no mercado de *propriedades passíveis de uma exploração comercial* semelhantes. Claramente, devido às diferentes características das *propriedades passíveis de uma exploração comercial*, e a enorme diversidade de condições de arrendamento/locação, é essencial realizar uma análise cuidadosa de transações comparáveis.

9.4 O avaliador deverá incluir instalações, adaptações e adequações do senhorio/locador com o terreno e os edifícios, mas provavelmente não o imobilizado do negócio, que é geralmente propriedade do ocupante. No entanto, o avaliador deve destacar a importância do imobilizado para o potencial negócio e para o valor do imóvel.

VPGA 5 - Avaliação de instalações e equipamentos

A aplicação do conteúdo das VPGAs é facultativo e não obrigatório. No entanto, alertam-se os *membros* para as disposições obrigatórias relevantes contidas noutras partes das presentes normas globais, incluindo nas *International Valuation Standards*, usando-se referências-cruzadas a negrito. Estas referências cruzadas servem para auxiliar os *membros* e não alteram o estado do material que se segue. Os *membros* devem:

- lembrar-se que estas orientações não poderão cobrir todas as circunstâncias, e devem sempre prestar atenção aos factos e circunstâncias das instruções individuais ao desenvolver juízos de avaliação
- lembrar-se de permanecer alertados para o facto de cada jurisdição poder ter requerimentos específicos que não estão cobertos por esta orientação.

1 Âmbito

1.1 A orientação abaixo fornece mais informação acerca da *avaliação de instalações e equipamentos* e a aplicação prática da **IVS 300 Instalações e Equipamentos**. Todos os requisitos obrigatórios estão destacados a negrito.

2 Contexto

2.1 As *instalações e equipamentos* constituem uma parte significativa da classe global de ativos conhecida como ativos fixos tangíveis, mas com características próprias que as distinguem da maior parte dos imóveis. Esse facto influencia a abordagem à classificação, medição e comunicação de valor na avaliação de *instalações e equipamentos*. As *instalações e equipamentos* podem também ser fisicamente ligadas aos bens imóveis, no todo ou em parte, e também podem ser reinstaladas ou deslocadas. Devido à rápida mudança tecnológica em específicas áreas económicas, algumas classes de ativos referentes à *instalações e equipamentos* podem também depreciar-se a uma taxa mais rápida, ou não-linear, que os bens imóveis. As *instalações e equipamentos* são frequentemente avaliadas como unidades operacionais em combinação com outros bens, e em conexão com a *avaliação* económica mais abrangente de uma entidade comercial. Consequentemente, enquanto a natureza dos ativos de *instalações e equipamentos* se afasta de outras classes de ativos, os avaliadores têm a responsabilidade de ser consistentes, tanto quanto possível, no detalhe

destas classes de ativos. As *instalações e equipamentos* podem também ser avaliadas para efeito de arrendamento/locação ou garantia financeira, o que requer considerações de mercado adicionais, incluindo o conceito de venda de ativos in situ e com base na sua remoção, no todo ou em parte, do local de funcionamento.

2.2 As *instalações e equipamentos* podem ser divididas nas seguintes categorias:

- **Instalações:**
Ativos interligados a outros e que podem incluir itens formando uma infraestrutura industrial, utilidades (água, gás e eletricidade) instalações mecânicas e elétricas, edifícios específicos, maquinaria e equipamentos que compõem um conjunto dedicado a uma tarefa pré-determinada
- **Maquinaria:**
Unidade, ou conjunto, frota, sistema de máquinas/tecnologia (incluindo ativos móveis como veículos, material ferroviário, navios e aeronaves) que possam ser utilizadas, instaladas ou operadas remotamente e relacionadas com processos industriais ou comerciais e a outros setores empresariais (uma máquina é um aparelho usado para um processo específico)
- **Equipamento:**
Um termo que engloba todos os outros ativos, tais como máquinas diversas, ferramentas, utensílios, mobiliário e decoração, mobiliário e acessórios comerciais, equipamento de apoio e técnico, ferramentas soltas que são utilizados para auxiliar na operação da empresa ou entidade.

2.3 As fronteiras entre estas categorias nem sempre são fáceis de definir, e os critérios utilizados podem variar de acordo com o segmento de mercado específico a que os ativos dizem respeito, a finalidade da *avaliação* e as relevantes convenções contabilísticas nacionais e internacionais. Em particular, em determinadas jurisdições, o termo "*propriedade pessoal*" é usado para descrever as *instalações e equipamentos* (e outros bens que não imóveis), e é ainda usado para descrever obras de artes e antiguidades noutras jurisdições.

2.4 O princípio geral é o de que os ativos instalados principalmente para fornecer serviços aos edifícios ou utilizadores devem ser avaliados como parte integrante da propriedade se, normalmente, forem incluídos na venda do imóvel e/ou classificados como tal na contabilidade. No entanto, exceções a esse princípio geral poderão provavelmente ocorrer sempre que for necessária uma *avaliação* para fins contabilísticos ou fiscais. Nestes casos, o cliente poderá necessitar de uma *avaliação* separada para determinados itens das instalações técnicas do edifício e equipamento associado.

2.5 Numa *avaliação para demonstrações financeiras*, o tratamento contabilístico da rubrica dos ativos fixos da entidade, fornecerá normalmente orientações sobre os itens específicos de *instalações e equipamentos* que podem ser avaliados separadamente. No entanto, em muitas circunstâncias, o avaliador terá de esclarecer com o cliente e os consultores quais os itens que devem ser incluídos numa *avaliação de instalações e equipamentos*. Poderá ser necessário produzir informações adicionais a respeito de ajustes para questões como

índices de setor de mercado, tipo de utilização dos ativos, *avaliações* com base em rendimento e ajustes por obsolescência. Aconselha-se vivamente a consulta desta matéria à data da contratação.

2.6 No caso de haver diferentes avaliadores a realizar as *avaliações* económicas, dos imóveis e das instalações e equipamentos, será necessário que estes comuniquem entre si com frequência de forma a evitar qualquer omissão ou duplicação de contagem. De igual modo, especial atenção poderá ser solicitada por e com os avaliadores de empresas quando as *instalações e equipamentos* devam ser avaliadas numa *método do rendimento*, ou como parte de uma entidade comercial mais abrangente.

3 Instalações e equipamentos geralmente incluídos em avaliações de um determinado imóvel

3.1 Tal incluirá:

- itens relacionados com a prestação de serviços (gás, eletricidade, água, drenagem, proteção contra incêndio e segurança) ao imóvel
- equipamentos para aquecimento, água quente e ar condicionado não integrantes de qualquer equipamento de processamento e
- estruturas e equipamentos que não sejam parte integrante do equipamento de processamento, tais como chaminés, coberturas de instalações e vias férreas.

3.2 Ocasionalmente, os itens normalmente avaliados com o terreno e os edifícios estarão sujeitos a uma participação de *terceiros*, como por exemplo, um acordo de financiamento ou arrendamento/locação de carácter financeiro (consulte parágrafo 5 abaixo). Nestas circunstâncias, o avaliador deve demonstrar particular cuidado e procurar a orientação do cliente e dos seus assessores sobre o tratamento de tais ativos, que podem variar de acordo com a lei e jurisdição. A *avaliação* e o relatório, em tais casos, podem exigir *pressupostos especiais*, que devem ser acordados, por escrito, no momento da contratação.

4 Instalações e equipamentos avaliados separadamente

4.1 *Instalações e equipamentos* avaliados separadamente a partir da participação na propriedade podem ser divididos em extensas categorias de bens. "Ativos fixos" são muitas vezes definidos pelas normas contabilísticas aplicáveis no país ou estado em questão. As diferentes categorias devem ser identificadas e avaliadas separadamente, dependendo da finalidade da *avaliação*.

4.2 Exemplos de "ativos fixos" incluem:

- instalações e equipamentos de processamento e de produção
- infraestruturas de transporte

- exploração, extração e metais
- veículos, material ferroviário, navios e aviação
- hardware informático, equipamento e mobiliário de escritório
- instalações móveis
- saúde, educação e defesa
- equipamento de apoio à produção
- serviços e fluidos técnicos.

4.3 Muitos bens que se encontram no limite de não se qualificar como bens fixos são avaliados por avaliadores de *instalações e equipamentos*, incluindo:

- hardware e software informático, licenças e autorizações
- peças sobressalentes e consumíveis
- inventário (stock)
- itens integrados no processo produtivo (por exemplo, moldes, calibres e matrizes)
- trabalho em curso.

4.4 Embora os *ativos intangíveis* não se enquadrem na definição de *instalações e equipamentos*, as duas classes de ativos muitas vezes operam em conjunto, o que poderá ter um impacto sobre os seus valores, quer separados quer quando analisados em conjunto. Nestes casos, o avaliador deve estabelecer *pressupostos* apropriados nesse sentido (de preferência na fase de contratação) e antes de reportar uma *avaliação*. Os avaliadores devem também estar cientes do facto de que a definição de *ativos intangíveis* pode variar consoante os regulamentos, práticas locais e convenções de contabilidade. Deve ser tomada especial atenção sempre que *instalações e equipamentos* avaliados façam parte integrante de (ou relacionados com) intangíveis, assuntos comerciais, licenças, software, autorizações, fluxos de receitas, direitos de autor ou outros direitos de propriedade intelectual, o que pode implicar uma correlação entre métodos de *custo, rendimento e abordagens de mercado*.

5 Instalações e equipamentos sujeitos a contrato de financiamento, arrendamento/locação ou colateral

5.1 É comum que as *instalações e equipamentos* estejam sujeitas a contratos de locação/arrendamento ou financiamento. Tais acordos baseados em garantias dos ativos poderão ser simples contratos de arrendamento/locação com opção de compra, ou implicar contratos complexos de financiamento internacional. Deste modo, os avaliadores terão de estabelecer no momento da contratação a base de avaliação e quaisquer *pressupostos especiais*, ou acordar e documentar os *pressupostos* conforme o estado do processo de avaliação. Em particular, no que diz respeito aos termos do acordo de arrendamento/locação/financiamento, as partes interessadas e as circunstâncias comerciais mais amplas terão de ser

tomadas em conta, e o avaliador poderá precisar de entrar em contacto com outros consultores a esse respeito.

5.2 As Normas Nacionais e Internacionais de Relato Financeiro e as normas dos reguladores de crédito relativas ao tratamento dos bens arrendados/locados/ financiados estão sujeitas a revisões e alterações periódicas. Os avaliadores devem definir com clareza a base e o âmbito das suas propostas de trabalhos no contexto destas regras e normas, de modo a garantir que o serviço de avaliação prestado seja adequado às circunstâncias específicas dos relatórios.

5.3 Recentes alterações de contabilidade requerem que as *instalações e equipamentos* sejam avaliadas como componentes de um instrumento financeiro mais amplo, incluindo pareceres quanto à alocação dos valores residuais futuros. De igual modo, disposições de contabilidade relativas a futuras perdas nos empréstimos requerem as estimativas do valor de mercado em datas futuras das *instalações e equipamentos* enquanto componentes de provisões financeiras mais amplas. Consequentemente, será necessária uma estreita ligação com os clientes, auditores e outras entidades de avaliação, sendo que os avaliadores devem, pelos menos, ser explícitos na preparação dos *termos de contratação*.

6 Considerações materiais

6.1 Ao avaliar *instalações e equipamentos* com base no *valor de mercado*, a norma **VPS 4 secção 4** requer indicação sobre se a *avaliação* pressupõe que os bens permanecerão no imóvel em análise, ou se estes serão avaliados para remoção (como um todo ou como elementos individuais). Outros *pressupostos* podem também ser necessários, dependendo da finalidade da *avaliação*.

Os exemplos incluem:

- a forma como as *instalações e equipamentos* deve ser colocadas à venda (por exemplo, como um todo ou como itens individuais)
- o método assumido de venda
- questões ambientais e outros constrangimentos
- qualquer restrição ao método de venda (por exemplo, condições de arrendamento/locação que impeçam a venda em leilão)
- se será o comprador ou o vendedor a suportar os custos de desativação ou remoção e
- se foi prevista uma verba para os eventuais custos de substituição da propriedade após remoção e, em caso afirmativo, quem irá suportar tal despesa.

6.2 Se a *avaliação* está a ser realizada com vista à alienação de *instalações e equipamentos* separadamente do imóvel em que estão situados, podem existir restrições sobre o tempo disponível para comercialização e alienação – como por exemplo, se um contrato de arrendamento/locação do imóvel estiver prestes a expirar, ou for determinado por um evento anterior (tal como falência). Se o avaliador considerar que este prazo é insuficiente para a devida comercialização

destes bens, conforme definido no enquadramento conceptual para *valor de mercado*, poderá ser necessário o incluir um *pressuposto especial* no relatório. No entanto, o avaliador deve sempre, em primeiro lugar, comunicar o *valor de mercado* de referência, seguido de um processo de consultoria comercial sobre qual o preço de venda provável e pressupondo eventuais considerações relevantes. Tal preço de venda não deve ser descrito pelo avaliador como um valor de "venda forçada" (consulte a norma **VPS 4 secção 10, parágrafos 5 a 9**), a menos que este termo seja necessário de acordo com a jurisdição em que o avaliador está a reportar. Embora os avaliadores sejam várias vezes solicitados a preparar *avaliações* para venda forçada ou liquidação (como definidas nas *IVS bases de valor – IVS 104* parágrafo 80.1) estes termos são sujeitos a uma interpretação extensiva que varia consoante a jurisdição. Assim, a adoção do *valor de mercado* baseado em pressupostos normais de mercado (que devem ser razoáveis) deve ser a abordagem principal, seguida de *pressupostos especiais* acordados e o seu respetivo efeito no valor.

6.3 Se, na opinião do avaliador, não existir qualquer restrição à *data de avaliação*, mas o cliente requerer recomendações sobre o impacto que esta restrição possa ter no período de comercialização, poderá ser fornecido um *valor de mercado* sujeito ao *pressuposto especial*, enunciado no relatório, que clarifique o prazo assumido e as razões para tal, desde que o relatório indique também, em primeira instância, o *valor de mercado* sem restrições. Isto é especialmente importante no que diz respeito a instruções relacionadas com empréstimos baseados em ativos, encerramento ou processos de insolvência.

6.4 Muitos dos requisitos de *inspeção* definidos em **VPS 2** podem ser facilmente adaptados a *instalações e equipamentos*. A fim de preparar a *avaliação*, o avaliador precisa primeiramente de estabelecer questões como: tipo, características, capacidade e finalidade dos itens, e, de seguida, considerar questões como idade, eficiência, condição funcional e obsolescência económica, vidas estimadas: útil total, remanescente e económica. Ao apresentar pareceres de *valor de mercado* in situ, o avaliador deve ser específico quanto ao raciocínio e metodologia utilizados, ou seja: é o valor baseado, no todo ou em parte, nos ganhos futuros potenciais das *instalações e equipamentos*? Ao apresentar pareceres de *valor de mercado* em que as instalações e equipamentos vão permanecer na propriedade, o avaliador deve ser muito específico quanto ao raciocínio e metodologia utilizados. É o *valor de mercado*, naquelas circunstâncias, baseado num prémio sobre o valor daquelas *instalações e equipamentos* para remoção, ou num ajuste devido à obsolescência económica?

6.5 Tendo em conta a enorme diversidade e complexa gama de *instalações e equipamentos* (e correspondentes setores de mercado), será para o avaliador normalmente impraticável (e por vezes impossível) estabelecer cada facto material que possa ter impacto sobre a *avaliação*, tal como acontece na avaliação das outras classes de ativos. Deste modo, tanto o alcance das investigações do avaliador como quaisquer *pressupostos* refletidos na *avaliação* terão de ser acordados com o cliente no momento da contratação (na medida em que possam ser razoavelmente previsíveis) e incluídos no relatório de avaliação. Isto reveste-se de especial importância quando o *valor de mercado* estiver a ser

usado como garantia de empréstimos ou outros instrumentos financeiros, ou no caso existir uma possível transação que envolva as *instalações e equipamentos*.

6.6 De igual forma, haverá situações em que os fatores que afetam outras classes de ativos (tais como terrenos e edifícios) condicionam a *avaliação de instalações e equipamentos*. Exemplos disto incluem a propriedade de um imóvel arrendado/locado por um curto período de tempo. O facto de haver propostas de requalificação ou existir contaminação do solo e das instalações, implica a descontaminação das mesmas antes das suas remoções.

7 Medidas regulatórias

7.1 As atividades industriais são frequentemente sujeitas a legislação e regulamentos específicos. O não cumprimento dessas exigências legais pode resultar na suspensão do direito de utilizar as *instalações e equipamentos* em questão. Muitas destas exigências legais são específicas de instalações e maquinaria de processamento, e de regulamentações nacionais e locais mais abrangentes. Embora não se espere que os avaliadores sejam peritos em regulação, eles devem levar a cabo uma análise geral das questões de regulação que envolvam esta classe de bens, e devem sugerir a discussão e o acordo quanto às matérias que afetem a *avaliação*.

7.2 Em caso de dúvida sobre a conformidade com os regulamentos que afetam o valor das *instalações e equipamentos*, o avaliador deve discutir o assunto com o cliente e com todos os consultores relacionados, e remeter estas situações para as conclusões do relatório. Isso pode ser resolvido através da inclusão de *pressupostos* no relatório, ou com compromissos de execução das medidas recomendadas pelo cliente e outros consultores envolvidos.

VPGA 6 - Avaliação de ativos intangíveis

O conteúdo das VPGAs é consultivo e não obrigatório. No entanto, alertam-se os *membros* para as disposições obrigatórias relevantes contidas noutras partes das presentes normas globais, incluindo nas *International Valuation Standards*, usando-se referências-cruzadas a negrito. Estas referências cruzadas servem para auxiliar os *membros* e não alteram o estado do material que se segue. Os *membros* devem:

- lembrar-se que estas orientações não poderão cobrir todas as circunstâncias, e devem sempre prestar atenção aos factos e circunstâncias das instruções individuais ao desenvolver juízos de avaliação
- lembrar-se de permanecer alertados para o facto de cada jurisdição poder ter requerimentos específicos que não estão cobertos por esta orientação.

1 Âmbito

1.1 A orientação abaixo revela mais informação acerca da *avaliação* de *ativos intangíveis* e a aplicação prática da **IVS 210 Ativos intangíveis**. Todos os requisitos obrigatórios estão destacados a negrito.

A norma engloba a *avaliação* de *ativos intangíveis* no contexto de aquisições, fusões e venda de empresas ou partes de empresas e compras e vendas de *ativos intangíveis*.

2 Introdução

2.1 Um *ativo intangível* é um ativo não-monetário que se manifesta pelas suas propriedades económicas. Não tem substância física, embora conceda direitos e benefícios económicos ao seu proprietário. É portanto, um ativo capaz de ser separado ou dividido a partir de uma entidade empresarial, e a seguir vendido, transferido, licenciado, arrendado/locado ou trocado individualmente. Os *ativos intangíveis* não identificados resultantes de direitos contratuais ou legais que podem ou não ser separáveis da entidade, ou de outros direitos e obrigações, são geralmente denominados "goodwill".

2.2 Os *ativos intangíveis* identificados incluem:

- os ativos relacionados com o marketing estão normalmente associados com, e utilizados principalmente na, comercialização ou promoção de produtos ou serviços de uma empresa (marcas registadas, marcas, nomes comerciais,

imagens de marca, domínios de internet, cabeçalhos de jornais, acordos de não concorrência)

- os ativos relacionados com o cliente ou fornecedor surgem de relações com, ou do conhecimento de, clientes e fornecedores, e são utilizados no desenvolvimento, aquisição, gestão e manutenção de clientes de uma empresa (carteira de clientes, carteira de encomendas ou de produção, contratos de clientes e relações afins e relacionamentos não contratuais com o cliente)
- os ativos relacionados com arte derivam de produtos ou serviços artísticos protegidos por um direito contratual ou legal (copyright e design), dando origem a benefícios, incluindo royalties de obras artísticas (peças de teatro, óperas, balê, livros, revistas, jornais, obras musicais, imagens, fotografias, vídeos, filmes e programas de televisão)
- os ativos relacionados com a tecnologia: inovações ou avanços tecnológicos, e podem surgir de direitos não contratuais de uso de tecnologia, ou ser protegidos por direitos legais ou contratuais (tecnologia patenteada, software informático, tecnologia não patenteada, bases de dados, segredos comerciais, investigações e desenvolvimento em curso, processos de fabricação e conhecimento processual).

2.3 Os *ativos intangíveis* podem ser contratuais ou não contratuais. Os ativos baseados em contrato representam o valor dos direitos que surgem de acordos contratuais (acordos de licenciamento, royalties e acordos de inação; contratos de publicidade, construção, gestão, acordos de arrendamento de serviços ou fornecimento, alvarás de construção, acordos de franchising; direitos de exploração e transmissão; direitos de uso contratual que não os expressamente classificados ou devidamente considerados como ativos tangíveis; contratos de serviço e contratos de trabalho).

2.4 Um importante *ativo intangível* é a *goodwill* que significa qualquer benefício económico futuro decorrente de um negócio, participação numa empresa, ou do uso de um grupo de ativos não separável. Os benefícios que se poderão enquadrar em *goodwill* incluem as sinergias que seguem uma combinação de negócio e são específicos de uma empresa. Exemplos disto incluem:

- economias de escala não refletidas em valores de outros ativos
- oportunidades de crescimento, como a expansão para outros mercados e
- capital empresarial, como por exemplo, os benefícios retirados de uma rede estabelecida.

Goodwill é por vezes percecionado como o valor remanescente, uma vez deduzidos do valor geral da empresa os valores de todos os ativos individuais e identificáveis. Esta definição é geralmente usada para fins de contabilidade.

2.5 Os *ativos intangíveis* são diferenciados uns dos outros por características como a propriedade, função, posição no mercado e imagem. Por exemplo, as marcas de sapatos femininos podem ser caracterizadas pela utilização de cores e estilos específicos, assim como pelos preços. Para além disto, embora os *ativos intangíveis* dentro da mesma classe tenham inevitavelmente características

semelhantes, existem também aspetos que os diferenciam de outros ativos similares.

2.6 É importante que o avaliador esteja regularmente envolvido na *avaliação do ativo intangível*, pois o conhecimento prático dos fatores que afetam qualquer ativo específico é essencial (consulte **PS 2 secção 2**).

3 Termos de contratação

3.1 O conhecimento dos clientes sobre avaliações varia consideravelmente. Alguns clientes terão profundo conhecimento sobre direitos de propriedade e *avaliação de ativos intangíveis*, enquanto outros não estarão familiarizados com os termos e conceitos utilizados por avaliadores de *ativos intangíveis*.

3.2 É imperativo que os *termos de contratação* sejam compreendidos e acordados entre o avaliador e o cliente antes do início do trabalho. Quaisquer ativos suplementares ou contributivos devem ser identificados, devendo ser atingido um acordo sobre se estes devem ou não ser incluídos. Os ativos contributivos são aqueles que são usados em conjunto com o ativo em questão de modo a gerar fluxos de caixa. Sempre que os ativos contributivos não estiverem para ser avaliados, é importante esclarecer se a intenção é, portanto, para o ativo principal ser avaliado numa base autónoma.

3.3 Podem ocorrer situações em que o interesse no ativo a ser avaliado seja partilhado por terceiros e, nesses casos, tal deve ser claramente especificado.

3.4 Os avaliadores devem desenvolver minutas padrão de contratação que possam ser utilizadas para qualquer tipo de instrução de avaliação. Quando uma *avaliação* tiver de cumprir o Red Book do RICS, o avaliador deverá produzir *termos de contratação* que cumpram com os termos mínimos definidos em **PS 2 secção 7 e na VPS 1**.

4 Conceitos de avaliação

4.1 É importante compreender a razão pela qual o avaliador foi instruído para realizar uma *avaliação*, uma vez que uma *avaliação de ativo intangível* pode ser necessária para uma grande variedade de finalidades. São alguns exemplos disto relatórios financeiros, relatórios para efeitos fiscais, atribuições do setor público, transações, compreensão de flutuações de mercado, opiniões sobre razoabilidade, acordos bancários, insolvência e administração, gestão de conhecimento, ou revisão de portfólio. A solução será apresentar vários conceitos de valor, alguns regidos por lei e jurisprudência, e outros por normas nacionais e internacionais de prática de avaliação profissional.

4.2 As bases de valor geralmente encontradas para estes tipos de *avaliação* (nem todas reconhecidas pelas normas IVS ou Red Book) são *justo valor*, valor de mercado justo, *valor de mercado* e valor de mercado aberto. Os avaliadores

devem estar cientes das exigências da **PS 1 seção 1**, sempre que uma *avaliação* escrita seja entregue ao cliente.

4.3 Consoante as regras e práticas seguidas em relação ao conceito de valor, as conclusões da avaliação em relação ao mesmo ativo podem ser diferentes. Por exemplo, devido a regras relativas a *avaliações* fiscais, uma autoridade fiscal pode interpretar uma *avaliação* de forma distinta da interpretação dada por um litigante, parceiro de fusão ou *comprador especial*.

4.4 Exceto nos casos em que existam fortes indícios do contrário, o pressuposto assumido é de que a empresa continuará ativa no futuro ('going concern') e que o ativo continuará a ter vida útil no futuro próximo. Em alguns casos, este período basear-se-á no que é especificado ou por lei, ou pelos termos de quaisquer acordos ou protocolos relevantes que regem o ativo. Contudo, para efeito de relatórios financeiros, o valor de um *ativo intangível* que será alienado ou abandonado poderá ter de ser considerado.

4.5 Em muitos casos, poderá ser necessário aplicar mais do que um método de avaliação, principalmente quando não existe informação suficiente ou evidências que permitam que o avaliador se fundamente apenas num método. Nesses casos, o avaliador deve utilizar métodos adicionais para chegar à *avaliação* final, indicando porque é que deu prioridade àquela e não a outras metodologias. O avaliador deve considerar todos os possíveis métodos de avaliação, apresentando justificações para que qualquer abordagem específica não tenha sido adotada.

5 Zelo na avaliação

5.1 De acordo com **PS 2 seção 2**, os avaliadores devem ter competências próprias para a *avaliação de ativos intangíveis*. Como requisito mínimo, um avaliador não deve contemplar a realização de uma *avaliação* se não tiver um detalhado conhecimento e compreensão sobre questões como:

- os direitos dos proprietários do(s) ativo(s)
- a história do(s), e atividades associadas, ao(s) ativo(s)
- conforme apropriado, o estado da indústria em questão, as perspectivas económicas gerais e fatores políticos.

5.2 Os requisitos típicos de informações para ajudar o avaliador a compreender o(s) ativo(s) em questão, podem incluir:

- demonstrações financeiras mais recentes associadas ao ativo em questão e detalhes das projeções e previsões atuais e anteriores
- descrição e historial do ativo em questão, incluindo proteções legais e direitos que lhe estão associados (deve ser divulgada a profundidade com que tais direitos foram examinados)
- informações sobre o ativo e documentação de apoio (por exemplo, registos, aplicações territoriais, marketing, pesquisa e desenvolvimento técnico, documentação, design gráfico e manuais)

- outros acordos colaterais
- detalhes das atividades precisas que exploram o *ativo intangível*
- relatórios de avaliação anteriores
- produto(s) comercializado(s), suportado(s) ou prorrogado(s) pela empresa e intangíveis
- se mais alguma entidade tem permissão para usar o *ativo(s) intangível(eis)*, e se há planos para o permitir
- mercado(s) e concorrência da empresa, barreiras à entrada nesse(s) mercados, planos de negócios e marketing, diligência devida
- licenças, alianças estratégicas e detalhes de joint venture
- se acordos contratuais podem ou não ser atribuídos ou transferidos em qualquer *ativo intangível* ou acordo de direitos de autor (royalty)
- principais clientes e fornecedores
- objetivos, desenvolvimentos e tendências esperadas na atividade e como estes podem afetar a empresa ou ativo
- políticas contabilísticas
- análise de pontos fortes, pontos fracos, oportunidades e ameaças (análise SWOT)
- principais fatores de mercado (por exemplo, monopólio ou posição dominante no mercado, quota de mercado)
- perspectiva de grandes despesas de investimento
- posições de competidores
- tendências sazonais ou cíclicas
- mudanças tecnológicas que afetem o ativo
- vulnerabilidade de qualquer fonte de matérias-primas ou da relação com fornecedores
- se existiu alguma aquisição ou fusão recente no setor, em data próxima da *data de avaliação*, e que critérios foram aplicados
- gestão de pesquisa e desenvolvimento (acordos de não divulgação, subcontratados, treino e incentivos)
- se existe um calendário para ativos de propriedade intelectual que defina a extensão do direito de propriedade intelectual (DPI) e os interesses de *terceiros* (se estes existirem)
- exame de licenciamento comparável de ativos semelhantes ou comparáveis.

5.3 O avaliador deve, dentro do possível, verificar os factos e informações usadas na *avaliação* e referenciar, sempre que possível, as contribuições feitas para a *avaliação*.

5.4 A maior parte da informação na qual o avaliador se baseará será fornecida pelo(s) cliente(s) e pode não ser passível de verificação. Nestes casos, o relatório de avaliação deve enunciá-lo.

6 Abordagens de avaliação

6.1 Em termos gerais, a teoria de avaliação reconhece três abordagens distintas na *avaliação*, incluindo a avaliação de ativos intangíveis. Estas são a *método de mercado ou comparativo* (por vezes conhecida como abordagem de comparação direta de mercado), a *abordagem de rendimento* e o *método do custo*.

6.2 Cada abordagem requer que o avaliador adote uma estimativa do tempo de vida útil restante do ativo. Esta estimativa poderia corresponder a um período de tempo finito definido pela duração de um contrato, ou à esperança de vida normal no setor, ou a um período de tempo indefinido. Devem ser considerados uma série de fatores na determinação da expectativa de vida, incluindo aspetos legais, técnicos, económicos e funcionais. A esperança de vida presumida de um ativo que tenha sido licenciado para um determinado período de tempo poderá ser encurtada, se um produto concorrente de qualidade superior chegar ao mercado antes de a licença expirar. Neste caso, o avaliador precisa de adotar uma posição sobre este ponto.

Método de mercado ou comparativo

6.3 O *método de mercado ou comparativo* mede o valor de um ativo comparando recentes vendas ou ofertas de bens similares ou substitutos, e dados de mercado relacionados. No entanto, raramente é possível encontrar estas evidências em relação a ativos idênticos.

6.4 As duas principais *abordagens de mercado* são o “método dos múltiplos de mercado” e o “método de transação semelhante”.

6.5 O método dos múltiplos de mercado concentra-se na comparação do ativo em questão com os dados de diretrizes como taxas de royalties do setor. Ao aplicar este método, dados como as taxas de royalties são avaliadas e ajustadas tendo em conta os pontos fortes e fracos do ativo em questão em relação a ativos semelhantes. Esses dados são então aplicados aos dados operacionais adequados do ativo em questão de modo a chegar a uma indicação de valor. Normalmente são efetuados ajustes adequados aos dados obtidos, de modo refletir diferentes propriedades ou características.

6.6 O método de transações semelhantes utiliza dados de avaliação baseados no historial de transações que tiveram lugar na indústria direta, ou em indústrias relacionadas com o ativo em questão. Os dados derivados são então ajustados e aplicados aos dados operacionais adequados do ativo em questão de modo a chegar a uma indicação de valor.

6.7 Em alguns setores ou indústrias, os ativos são comprados e vendidos com base em práticas de mercado estabelecidas ou em regras empíricas, muitas vezes (mas não exclusivamente) derivadas de dados ou percentagens de volume de negócios, mas não associados à rentabilidade. Deve avaliar-se cuidadosamente se as “práticas estabelecidas de mercado” não foram já ultrapassadas por alterações de circunstância ao longo do tempo. Na sua análise, o avaliador pode ter de considerar estas regras empíricas.

Abordagem de rendimento

6.8 A *abordagem de rendimento* tem uma série de variantes. Quando aplicada (usando, por exemplo, o método de fluxo de caixa descontado (DCF)), esta abordagem mede o valor de um ativo através do valor atual dos seus benefícios económicos futuros. Estes benefícios podem incluir lucros, redução de custos, deduções fiscais e recursos provenientes da sua alienação.

6.9 Quando aplicada a um *ativo intangível*, são desenvolvidas indicações de valor descontando do seu valor atual fluxos de caixa previstos, a uma taxa de rendibilidade que incorpora a taxa sem risco, a taxa de inflação esperada e os riscos associados àquele investimento em particular. A taxa de desconto selecionada é geralmente baseada em taxas de retorno disponíveis de investimentos alternativos de tipo e qualidade semelhantes na *data de avaliação*.

6.10 O *método do rendimento* engloba também métodos como o método de avaliação de ativo liberto de royalties (método relief-from-royalty), definido em IVS 210 Ativos Intangíveis como um método que estima “o valor de um *ativo intangível* ... determinado por referência ao valor dos pagamentos de hipotéticos royalties que seriam economizados pela posse do ativo, quando comparado com o licenciamento do *ativo intangível* de um terceiro”.

6.11 Existe também o método de “rendimento excedente em múltiplos períodos”. Este método estima os benefícios económicos de um *ativo intangível* ao longo de vários períodos de tempo, identificando os fluxos de caixa associados ao uso desse ativo e deduzindo periodicamente uma taxa que reflete um rendimento justo pela utilização de ativos contributivos.

6.12 A *abordagem de rendimento*, tal como é aplicada utilizando a *base de valor* de rendimentos capitalizados, é frequentemente utilizada na avaliação de *ativos intangíveis*. Para cada caso, é necessário um conhecimento aprofundado dos lucros contabilísticos e económicos, dos seus máximos históricos e previsões.

6.13 A avaliação de *ativos intangíveis* e direitos de propriedade intelectual inclui técnicas de identificação de rendimentos especificamente associados ao ativo em questão, tais como diferencial de lucro bruto, lucros superiores ao normal e relief-from-royalty. É necessário conhecimento profundo dos ganhos históricos e previstos.

Método do custo

6.14 O *método do custo* indica o valor de um ativo através do custo de produção ou substituição desse ativo por outro similar. Sempre que o método do custo é aplicado à avaliação de um *ativo intangível*, devem ser consideradas a obsolescência, a manutenção e o valor do dinheiro ao longo do tempo. Quando a *base de valor* na *avaliação* é o *valor de mercado*, as indicações de obsolescência devem ser suportadas por dados de mercado.

7 Técnicas de valor atualizado

7.1 As técnicas de valor atualizado (PVT) medem o valor de um ativo através do valor atual do seu fluxo de caixa económico futuro, que é a quantidade de dinheiro gerado por um ativo, grupo de ativos ou empresa, ao longo de um período de tempo.

7.2 As questões a considerar em relação a esta técnica incluem:

- o número de anos durante os quais o fluxo de caixa é aplicado
- a taxa de capitalização ou taxa de desconto aplicada no final do prazo
- a(s) taxa(s) de desconto adotada(s)
- se a inflação está incorporada no fluxo de caixa
- que outras variáveis têm de ser consideradas no futuro em relação ao fluxo de caixa
- o perfil transacional do ativo
- rendimentos iniciais e correntes, a taxa interna de rentabilidade (TIR) e o valor terminal.

7.3 Sempre que uma abordagem PVT é aplicada, é importante que sejam levadas em consideração transações de mercado (ou seja, comparáveis) que reflitam a mesma abordagem para *avaliação*. Sempre que se adota uma abordagem PVT, pode ser mais difícil obter os detalhes de transações de mercado. Contudo, tais operações irão auxiliar na avaliação da taxa de desconto a ser adotada, da taxa interna de retorno procurada e na abordagem geral feita pelo mercado.

7.4 Se a *avaliação* for para um *ativo intangível*, o avaliador é obrigado, antes de iniciar a modelação do fluxo de caixa detalhado, a quantificar a restante vida útil e taxa de deterioração associada especificamente ao uso do ativo. Tipicamente, essa análise da vida útil restante quantificará a mais curta das seguintes:

- vida física (por exemplo, de um ativo tangível subjacente)
- vida funcional (por exemplo, de um ativo tangível subjacente)
- vida tecnológica
- vida económica
- vida jurídica.

7.5 A *avaliação* por PVT envolverá, portanto, estas componentes chave: uma previsão financeira identificando o capital intelectual específico e ganhos associados, e a taxa de desconto (custo de capital). O risco sistemático e não sistemático será considerado, e a determinação da taxa de desconto na sua aplicação básica irá exigir a identificação e aplicação do custo de capital a fluxos de caixa conhecidos e projetados.

7.6 O desconto adequado à média ponderada do custo de capital (WACC) será adotado. Os dois elementos básicos do custo de capital são o custo da dívida,

ou dos capitais alheios, e o custo do capital próprio. Para auxiliar no cálculo de uma taxa de retorno e de uma taxa de desconto apropriadas, o avaliador utiliza uma série de diferentes metodologias, incluindo o modelo de avaliação de ativos financeiros (CAPM) e o modelo de avaliação por arbitragem e modelos híbridos, dependendo das circunstâncias particulares.

7.7 Aos avaliadores pode ser solicitado que considerem *ativos intangíveis* num contexto de licenciamento, como por exemplo, o licenciamento dentro ou fora de tecnologia ou patentes. Muito do que foi abordado neste requerimento é relevante para o cálculo de uma taxa de retorno apropriada no cálculo da taxa de royalties. Na prática, a taxa é estimada tendo por referência alguns ou todos os seguintes pontos:

- licenças existentes para os intangíveis (a abordagem de comparáveis)
- normas da indústria para licenças de ativos semelhantes (o *método de mercado ou comparativo*)
- atribuição de benefícios económicos derivados do uso de, por exemplo, invenção patenteada (por vezes, referidos como os lucros disponíveis ou abordagem analítica)
- prática de licenciamento (abordagens de regra empírica).

7.8 A avaliação de licenças examina detalhes como:

- o modo como foram negociadas outras licenças relevantes
- *ativos intangíveis* e suporte
- duração do contrato de licenciamento
- exclusividade
- condições especiais para negócios especiais
- geografia
- setor no qual o *ativo intangível* está licenciado
- todas as relações especiais.

Mesmo que a prática de licenciamento prévio seja comparável, esta só poderá fornecer um ponto de referência. Os intangíveis são, por natureza, únicos e envolvem a realização de inúmeros ajustes necessários de modo a fazer uma comparação justa.

7.9 As PVT modelam as abordagens, como o método de avaliação de ativo liberto de royalties ou método de “relief-from-royalty” (consulte parágrafo 6.10 acima, em *Abordagem de rendimento*).

8 Relatórios

8.1 Quando a *avaliação* tem de cumprir o Red Book do RICS, o avaliador deve produzir um relatório que esteja em conformidade com os requisitos mínimos estabelecidos em **VPS 3**. Geralmente, o relatório inclui uma breve secção

introdutória ou um sumário executivo que define a tarefa, resume a conclusão e prepara o contexto para os detalhes do relatório. A estrutura deve ir do geral para o particular, proporcionando um fluxo lógico de dados e análises em que todas as considerações necessárias podem ser incorporadas, levando às conclusões da avaliação.

8.2 Na maioria dos casos o relatório terá as seguintes secções principais, embora não necessariamente por esta ordem:

- introdução
- propósito e *base de valor*
- *pressupostos* e *pressupostos especiais*
- objeto da *avaliação*
- descrição e historial do ativo(s) e a(s) empresa(s) no qual foi(foram) usado(s)
- contabilidade e políticas contabilísticas
- análise de *demonstração financeira*, se apropriado
- análise do plano de negócio, marketing e perspetivas futuras
- resultados de pesquisa para transações comparativas
- setor em que o ativo é usado
- ambiente económico, rendimentos e avaliação de riscos
- métodos de avaliação e conclusão
- ressalvas, exclusões e limitações.

8.3 Alguns relatórios terão uma secção separada que contém uma discussão geral da metodologia de avaliação, que muitas vezes se seguirá à introdução. Se os dados regionais, nacionais e económicos forem importantes para a empresa e ativos, cada uma destas categorias poderá ter a sua própria secção.

8.4 Sempre que apropriado, a informação factual ou suas fontes, deverá ser identificada no corpo do relatório ou nos seus apêndices. Sempre que for necessário o parecer de um perito para fins judiciais, o relatório deverá aderir às exigências impostas pela jurisdição local e deverá, portanto, conter todas as divulgações relevantes, incluindo a relação das qualificações do perito e a “declaração de veracidade”.

9 Confidencialidade

9.1 As informações que digam respeito a muitos *ativos intangíveis* serão confidenciais. Os avaliadores devem envidar os seus melhores esforços para preservar tal confidencialidade, particularmente em relação a informações obtidas sobre ativos comparáveis. Sempre que exigido pelo cliente, os avaliadores de *ativos intangíveis* deverão obedecer a todos os pedidos para entrar em acordos de não divulgação ou acordos semelhantes.

VPGA 7 - Avaliação de propriedade pessoal, incluindo artes e antiguidades

O conteúdo das VPGAs é consultivo e não obrigatório. No entanto, alertam-se os *membros* para as disposições obrigatórias relevantes contidas noutras partes das presentes normas globais, incluindo nas *International Valuation Standards*, usando-se referências-cruzadas a negrito. Estas referências cruzadas servem para auxiliar os *membros* e não alteram o estado do material que se segue. Os *membros* devem:

- lembrar-se que estas orientações não poderão cobrir todas as circunstâncias, e devem sempre prestar atenção aos factos e circunstâncias das instruções individuais ao desenvolver juízos de avaliação
- lembrar-se de permanecer alertados para o facto de cada jurisdição poder ter requerimentos específicos que não estão cobertos por esta orientação.

1 Introdução e âmbito

1.1 Esta orientação fornece comentários adicionais sobre a aplicação das *International Valuation Standards* e da **VPS 1-5** à "*propriedade pessoal*", sendo esses ativos (ou passivos) especificados em 1.2 abaixo.

1.2 Para a finalidade desta VPGA, "*propriedade pessoal*" significa ativos (ou passivos) que não estejam permanentemente ligados a terrenos ou edifícios:

- **incluindo**, mas não se limitando a, artes plásticas e decorativas, antiguidades, pinturas, pedras preciosas e joias, coleções, acessórios e mobiliário, e outros conteúdos gerais
- **excluindo** utensílios comerciais e acessórios, *instalações e equipamentos*, empresas ou participações empresariais ou *ativos intangíveis*.

As *avaliações de propriedade pessoal* podem surgir em muitos contextos diferentes e para uma variedade de propósitos que podem incluir os seguintes, (mas não estando limitados aos mesmos):

- coberturas de seguro
- perdas e danos

- tributação (contribuição para efeitos de caridade, imposto sobre doações, imposto sobre propriedade, danos por acidente)
- relatórios financeiros
- transações comerciais
- litígio, incluindo alegações de fraude
- planejamento de propriedade pessoal, distribuição equitativa e sucessões
- acordos pré-nupciais
- dissolução de casamentos
- dissolução de negócios
- recomendações sobre a aquisição ou alienação de bens
- garantia de empréstimo
- falência
- *avaliação* para efeitos de inventário.

1.3 Esta lista não é exaustiva, uma vez que poderão verificar-se variações nacionais ou regionais. Os requisitos legais de cada jurisdição terão prioridade. Poderá ser este o caso sempre que as *avaliações* forem preparadas para a análise de responsabilidades fiscais, incluindo no que toca a sucessões.

1.4 É essencial a existência de clareza relativamente à finalidade da *avaliação*, o que, muitas vezes, determina a *base de valor* específica a ser usada. Ver **VPS 1**.

2 Termos de contratação

2.1 Para definir corretamente a tarefa da instrução de avaliação e compreender as responsabilidades do avaliador, o avaliador deve identificar o cliente e quaisquer outros que possam depender da *avaliação* (ou seja, os potenciais utilizadores) de modo a garantir que a *avaliação* será significativa e não enganosa.

2.2 Os *termos de contratação*, incluindo os termos mínimos definidos em **VPS 1** serão geralmente acordados entre o avaliador e o cliente antes do início do trabalho de avaliação. Quando for necessário começar a trabalhar antes de os *termos de contratação* estarem totalmente documentados, todas as questões relativas a estes termos deverão ser levadas à atenção do cliente e documentadas antes da publicação do relatório (consulte **VPS 1**).

2.3 Ao concordar com os *termos de contratação*, o avaliador deve informar o cliente do possível efeito sobre o valor de quaisquer outros aspetos pertinentes, tais como a procedência do objeto, ou o impacto de grupos de objetos sendo avaliados como uma coleção, em vez de individualmente. Não o fazer pode induzir em erro, e pode criar uma falsa impressão - em violação da norma **VPS 3**.

3 Identificação do mercado

3.1 As *avaliações* são baseadas numa compreensão do mercado em que a *avaliação* ocorre. Os avaliadores devem avaliar a natureza e o estado do mercado que proporciona o contexto para as suas investigações e conclusões de valor.

As considerações que o avaliador deve ter em conta, incluem os níveis de atividade, de confiança e as tendências de mercado.

3.2 Os avaliadores de *propriedade pessoal* devem reconhecer que há diferentes mercados em que um determinado ativo pode ser negociado e que cada um pode gerar seus próprios dados de vendas. Em particular, um ativo pode ter diferentes valores ao nível comercial grossista, ao nível comercial de retalho, ou quando comercializado em leilão. O avaliador deve identificar e analisar o mercado relevante de acordo com a propriedade em avaliação e a finalidade da *avaliação* realizada. Deve ser reconhecido que *avaliações* realizadas com a finalidade de dar parecer sobre uma transação entre empresas que comercializam um tipo particular de ativo podem ser diferentes das realizadas para efeitos de uma transação entre uma empresa e um indivíduo.

3.3 Ao identificar o mercado, os avaliadores de *propriedade pessoal* devem estar cientes de que o método de venda pode afetar o preço de venda resultante. Por exemplo, os leilões online e outras formas de comércio eletrónico perderam muitas limitações transacionais, expandido o conjunto de compradores de certos tipos de itens. Os avaliadores devem, no entanto, estar cientes que a qualidade da informação e questões como as comissões e os custos de venda associados a determinadas plataformas online, quando estas não se associam a plataformas de venda offline, pode consistir numa fonte de comparação de informação pouco fiável.

3.4 Em *propriedade pessoal*, grupos de ativos são muitas vezes mantidos como coleções que, se divididas, podem valer significativamente mais ou menos por item do que quando mantidas coletivamente. O avaliador terá de avaliar se manter ativos coletivamente terá algum impacto na sua *avaliação*, e aconselhar nesse sentido.

4 Inspeção, pesquisa e análise

4.1 Os avaliadores de *propriedade pessoal* devem reunir, verificar e analisar os dados de vendas pertinentes; devem analisar as condições económicas e de mercado pertinentes; devem ainda considerar todas as informações relacionadas que levam a conclusões de valores realistas. A **VPS 2** determina os requisitos obrigatórios para os relatórios.

4.2 Os avaliadores de *propriedade pessoal* devem estar sempre cientes de que o grau de fiabilidade dos dados de vendas anteriores pode ser limitado, e devem sempre avaliar a fiabilidade dos dados usados para sustentar a análise. As fontes de informação utilizadas na análise devem ser documentadas. Como referido

acima no parágrafo 3.3, os avaliadores devem ter especial cuidado ao usar informação obtida de plataformas online e da internet.

4.3 Quaisquer limitações ou condições que impeçam a *inspeção*, pesquisa e/ou análise devem ser levadas em conta pelo avaliador. Se tais limitações existirem, o avaliador poderá necessitar de assumir *pressupostos* e/ou *pressupostos especiais*. A norma **VPS 4** estabelece os requisitos relativos a *pressupostos* e *pressupostos especiais*. Quaisquer *pressupostos* devem ser discutidos e acordados com o cliente antes da conclusão da *avaliação* e claramente documentados nos *termos de contratação* e no relatório.

4.4 O avaliador deve considerar dados económicos e de mercado, tais como a oferta e a procura e os movimentos do mercado. Quando existe um grau de incerteza em relação à informação utilizada ou o estado do mercado, o avaliador deverá consultar a **VPS 3**.

4.5 Sempre que o avaliador consulte outros especialistas e/ou profissionais especializados, deve, na medida do necessário para efeitos da *avaliação*, garantir que o especialista ou profissional possui as qualificações necessárias e que os serviços são realizados com competência.

5 Avaliação

Abordagens e aplicações de avaliação

5.1 As três abordagens para chegar ao *valor de mercado* (conforme definido na IVS 104 parágrafo 30.1) de *propriedade pessoal* são:

- método de mercado ou comparativo
- *método do custo* e
- *método do rendimento*.

5.1.1 Método de mercado ou comparativo

Esta abordagem fornece uma indicação de valor ao comparar o ativo em questão com ativos semelhantes, para os quais estejam disponíveis informações de preço. Esta é a abordagem mais frequentemente utilizada na *avaliação de propriedade pessoal*. Ao aplicar esta abordagem o avaliador deve ser prudente na análise dos dados de preços de vendas comparáveis apropriados.

5.1.2 O método do custo

Fornece uma indicação de valor baseada nos custos atuais estimados para a reprodução ou criação de uma propriedade de igual qualidade, utilidade e valor comercial. Esta abordagem inclui a substituição por uma réplica e a substituição por um fac-símile. Uma réplica é uma cópia do artigo original, tão próxima quanto o possível deste em termos de natureza, qualidade e idade dos materiais, mas criada por meios modernos de construção ou fabrico. Um fac-símile é uma cópia exata do item original, criada com materiais de natureza, qualidade

e idade, muito semelhantes, utilizando métodos de construção ou fabrico do período original. Ambas as abordagens em questão (i.e. réplica ou fac-símile) são geralmente adotadas para finalidades de seguros. Ao aplicar o *método do custo*, o avaliador deve analisar os dados de custo pertinentes e adequados de modo a estimar o custo de substituição.

5.1.3 O método do rendimento

Fornece uma indicação de valor através do cálculo dos rendimentos monetários previstos (como um fluxo de rendimento) para o ativo em questão. Ao aplicar esta abordagem, o avaliador deve analisar os dados pertinentes e apropriados para estimar com fiabilidade o rendimento da propriedade no mercado relevante. Os avaliadores devem basear as avaliações de benefícios monetários previstos numa análise de dados históricos e atuais, tendências e fatores de competição.

5.1.4 Em todas as abordagens, o avaliador deve fazer um julgamento prudente e bem informado de modo a sintetizar a análise numa conclusão lógica de valor.

5.1.5 Todas as conclusões da avaliação devem ser, razoavelmente baseadas e claramente sustentadas em evidências adequadas. Se for utilizada mais do que uma abordagem de avaliação, o avaliador deverá incluir todas as abordagens utilizadas e conciliar os resultados.

5.1.6 O RICS não prescreve a metodologia que um avaliador deve adotar. No entanto, o avaliador deve estar preparado para justificar a abordagem escolhida.

Outras considerações de avaliação

5.2 Para além dos requisitos da **VPS 3**, a pesquisa e a análise do avaliador deverão ter em consideração:

- a extensão das informações que devem ser transmitidas ao cliente e a outros destinatários. O avaliador deverá ter em consideração que o conhecimento que os clientes possam ter sobre avaliação varia e, portanto, deverá transmitir informação que possa ser entendida por todos os indivíduos que se preveja que venham a fazer uso do relatório
- o interesse a ser avaliado (pode haver situações em que o interesse na *propriedade pessoal* a ser avaliada é partilhado com os outros, e, nesses casos, tal deve ser claramente especificado)
- as características necessárias para estabelecer a identidade da propriedade (incluindo, mas não se limitando a, artista ou criador, material ou meio, tamanho, título, origem, estilo, idade, proveniência ou história, estado de conservação, história de exposição, e citações na literatura)

a *base de valor* a ser adotada (por exemplo, *valor de mercado*) e a origem da definição daquele valor

- quaisquer condições especiais de atribuição ou requisitos regulamentares
- restrições, encargos, arrendamentos/locações, acordos, contratos ou quaisquer outros itens que possam afetar a *avaliação* ou a posse da *propriedade pessoal* a ser avaliada

- o grau em que informação de terceiros pode ser verificada e confiada
- a relação do objeto com qualquer bem imóvel ou *ativos intangíveis* que possa afetar a *avaliação* da propriedade
- a importância de ativos individuais numa instrução que inclua múltiplos objetos com uma vasta gama de valores
- análise do histórico de vendas da propriedade a ser avaliada, se relevante
- o grau em que as condições de mercado e a economia afetam o nível de certeza da conclusão da avaliação.

6 Relatórios

6.1 É responsabilidade do avaliador garantir que o relatório seja claro e preciso, e que nenhum seu elemento seja ambíguo ou induza em erro. Deve ser preparado com independência, integridade e objetividade (consulte a **PS 2**).

6.2 O avaliador deve cumprir os requisitos mínimos listados em **VPS 3**, e incorporar as considerações de avaliação listadas no parágrafo 5.2 acima, (Outras considerações de avaliação). Adicionalmente, sempre que o avaliador tenha consultado um especialista ou um profissional individual ou uma firma no processo de preparação da *avaliação*, as fontes e as creditações devem ser identificadas a cada instância e a natureza desse contributo reconhecida (ver parágrafo 4.5 acima).

6.3 O nível de detalhe fornecido no relatório de avaliação deve responder adequadamente às necessidades do cliente e destinatário, à natureza da propriedade e ao uso para o qual a *avaliação* se destina. A terminologia utilizada no relatório deve ser entendida por todos a quem esta se destina.

6.4 O avaliador deve indicar quaisquer limitações ou condições relativas à *inspeção*, investigação ou análise e explicar qualquer efeito que possa ter sobre as suas conclusões.

6.5 O objetivo da *avaliação* (por exemplo, distribuição equitativa), a *base de valor* (por exemplo, *valor de mercado*) e o mercado no qual se prevê que a transação (teoricamente ou concretamente) venha a ser realizada (por exemplo, leilão) devem ser claramente definidos no relatório.

6.6 O avaliador deve reportar, se necessário, que a conclusão está em conformidade com todos os requisitos especiais do cliente, com outras normas regulamentares ou com leis locais.

6.7 O avaliador deve resumir a pesquisa realizada e os dados utilizados na análise. O avaliador deve especificar a(s) abordagem(ns) utilizadas (i.e. comparação, custo ou rendimento) bem como o raciocínio utilizado para a respetiva escolha. O avaliador deve ainda enunciar outras abordagens que tenham sido consideradas mas rejeitadas. Se forem utilizadas várias abordagens na análise, estas devem ser declaradas no relatório, devendo também uma reconciliação dos resultados ser incluída no relatório.

6.8 Ao chegar a uma *avaliação* baseada em quaisquer *pressupostos especiais* (como por exemplo quando é determinado um valor agregado) estes devem ser especificamente indicados juntamente com o efeito do *pressuposto especial* sobre o valor (se algum).

6.9 O avaliador deve comentar sobre quaisquer questões que afetem a certeza da *avaliação*. Dependendo da finalidade da *avaliação* e do conhecimento do utilizador, assim varia a extensão do comentário.

6.10 As fotografias utilizadas devem ser adequadas e utilizadas conforme necessário à *avaliação*. Se alguma alteração tiver sido feita às fotografias, a mesma deve ser declarada.

VPGA 8 - Avaliação de direitos reais sobre propriedade imobiliária

A aplicação do conteúdo das VPGAs é facultativo e não obrigatório. No entanto, alertam-se os *membros* para as disposições obrigatórias relevantes contidas noutras partes das presentes normas globais, incluindo nas *International Valuation Standards*, usando-se referências-cruzadas a negrito. Estas referências cruzadas servem para auxiliar os *membros* e não alteram o estado do material que se segue. Os *membros* devem:

- lembrar-se que estas orientações não poderão cobrir todas as circunstâncias, e devem sempre prestar atenção aos factos e circunstâncias das instruções individuais ao desenvolver juízos de avaliação.
- lembrar-se de permanecer alertados para o facto de cada jurisdição poder ter requerimentos específicos que não estão cobertos por esta orientação.

Estas orientações oferecem comentários adicionais sobre determinados temas e questões relativas à *avaliação de imóveis*, e são suplementares à **IVS 400 Direitos Reais, IVS 410 Empreendimentos e VPS 2**. Cobre expressamente *inspeções* e investigações, e inclui material relevante novo sobre *sustentabilidade* e ambiente, fatores cuja importância continua a crescer como influências de mercado relativamente ao *imobiliário*.

1 Inspeção

1.1 Esta secção e a secção 2 estão relacionadas com *inspeções* e investigações de *bens imóveis*, mais especificamente quando o bem a ser avaliado é um direito de propriedade plena, controlo, uso ou ocupação sobre um terreno ou edifício (ver IVS 400 parágrafo 20.2).

1.2 Muitos aspetos de matérias que podem ter ou terão um impacto na percepção do valor do direito em causa, poderão revelar-se totalmente apenas durante a *inspeção* da propriedade. Estes incluem:

- a) características da área circundante, bem como a disponibilidade de comunicações e instalações que afetem o seu valor
- b) o uso e as características da propriedade

- (i) dimensões, áreas e uso(s) dos elementos que a compõem
 - (ii) idade, construção e natureza dos edifícios ou estruturas
 - (iii) acessibilidade tanto para os ocupantes como para os visitantes
 - (iv) instalações, serviços de apoio e complementares
 - (v) instalações, acabamentos e benfeitorias
 - (vi) quaisquer *instalações e equipamentos* que normalmente façam parte integrante do edifício (consulte também VPGA 5, Avaliação de instalações e equipamentos)
 - (vii) a aparente condição e estado de conservação
 - (viii) materiais perigosos guardados na propriedade, tais como (mas não limitados a) elementos previstos por lei incluindo substâncias químicas, substâncias radioativas, materiais explosivos, amianto, substâncias que afetam a camada do ozono, óleos, etc., ou atividades reguladas como a gestão de resíduos.
- c) características do local
- (i) riscos naturais, como instabilidade do solo, exploração mineira ou extração mineral do solo, risco de inundação por quaisquer meios, incluindo de origem pluvial e fluvial;
 - (ii) riscos não-naturais como contaminação dos solos onde existem substâncias dentro, sobre ou por baixo do solo, resultado da sua utilização atual ou no passado (ver (b) acima)
- d) potencial para construção ou reabilitação
- (i) quaisquer restrições físicas em desenvolvimento, caso existam.

1.3 Outras matérias sobre as quais possa ser obtida informação durante ou depois da pesquisa realizada em sequência à *inspeção*, podem incluir:

- (a) benfeitorias em imóveis arrendados/locados: ao avaliar imóveis arrendados/locados e reversões, sempre que a propriedade possa ter sido, subsequentemente, alterada ou melhorada, deve ser prestada atenção de modo a determinar o que deve ser avaliado e que pode ou não se equiparar exatamente com o que é visto e medido no solo (conforme apropriado). O avaliador deverá proceder com base nos *pressupostos* declarados se não tiver condições de examinar o contrato de arrendamento/locação, ou se a extensão das alterações ou melhorias não puder ser confirmada por ausência de autorizações documentadas
- (b) planeamento (ordenamento): os controlos e a necessidade de licenças, autorizações e alvarás para um melhor ou alterado uso, incluindo desenvolvimentos, variará entre países ou estados, e a extensão das investigações particulares apropriadas que devem ser feitas em casos individuais será balizada pelo conhecimento que o avaliador possui sobre

o mercado relevante, pela natureza e extensão da propriedade, e pela finalidade da *avaliação*

- (c) sempre que seja relevante, informação acerca de quaisquer resultados ou custos de exploração substanciais e o nível de recuperação permitido pelo ocupante – a eficiência energética poderá ser um dos fatores relevantes na consideração da *sustentabilidade* (ver abaixo).

2 Investigação e pressupostos

2.1 Os aspetos seguintes são comuns a várias *avaliações* envolvendo *imóveis*, e frequentemente levantam questões quanto à extensão da investigação adequada ou quanto à natureza dos *pressupostos* que possam validamente ser assumidos. As orientações abaixo não podem cobrir todas as circunstâncias – o conhecimento, experiência e juízo do avaliador terá sempre de suportar a análise de cada avaliação individual, e em determinados casos certas limitações serão especificadas por, ou discutidas com e aceites pelo cliente como parte dos *termos de contratação*. De igual modo, a relevância e adequação dos *pressupostos* só poderá ser avaliada “caso a caso” – o que se segue não é, de todo, vinculativo.

2.2 Título

O avaliador deve conhecer a informação essencial acerca do direito a ser avaliado. Isto poderá revestir várias formas, como uma certidão obtida de um cliente ou de um terceiro; cópias de documentos relevantes; ou relatório detalhado pelo advogado do cliente – esta lista não é exaustiva.

O avaliador deverá indicar em que informações se baseou e – se apropriado – que *pressupostos* foram assumidos. Se, por exemplo, um documento relativo a um arrendamento/locação não estiver disponível, o avaliador poderá ter de *presumir* que os termos descritos são os constantes do contrato de arrendamento/locação. Se, no entanto, tivesse sido prestada uma garantia de bom título, o avaliador poderia razoavelmente basear-se na veracidade da informação – mas isto seria em última análise uma matéria para os advogados e, sempre que apropriado, o avaliador poderia especificamente indicar que a opinião deveria ser revista por um advogado. Um avaliador não pode ser responsabilizado pela correta interpretação do título de propriedade do cliente do bem imóvel ou ativo.

2.3 Condição de edifícios

Mesmo que seja competente para o fazer, um avaliador normalmente não realiza uma inspeção ao edifício, com vista a verificar os detalhes de quaisquer defeitos de construção ou de mau estado de conservação. No entanto, seria também errado por parte do avaliador ignorar defeitos óbvios que pudessem vir a ter impacto no valor, a menos que um *pressuposto especial* tivesse sido acordado para esse efeito. O avaliador deve, portanto, informar claramente que a *inspeção*

não equivale a uma vistoria completa do edifício. Para além disso, devem ser definidos os limites que serão aplicados à responsabilidade do avaliador para investigar e comentar sobre a estrutura ou quaisquer defeitos dos edifícios. Também deve ser declarado – sempre que se revele apropriado – que será assumido um *pressuposto* de que o edifício está em boas condições, exceto para alguns defeitos especificamente observados.

2.4 Serviços

A presença e a eficiência dos serviços de um edifício e de quaisquer *instalações ou equipamentos* associados têm muitas vezes um impacto significativo no valor: no entanto, geralmente ficará fora do âmbito da *avaliação* uma investigação pormenorizada. O avaliador terá de estabelecer quais as fontes de informação que estão disponíveis e até que ponto pode confiar nelas ao levar a cabo a *avaliação*. É comum chegar a um acordo sobre um *pressuposto* de que os serviços, os controlos ou software associados estão a funcionar ou sem defeitos.

2.5 Planeamento (Ordenamento)

Em caso de dúvida, o avaliador poderá precisar de estabelecer se a propriedade possui as autorizações legais necessárias para as construções existentes e o seu respetivo uso (ou opinar sobre se inspeções deverão ser realizadas) e se existem quaisquer diretivas ou propostas de autoridades oficiais que possam afetar o valor positiva ou negativamente. Esta informação estará na maioria das vezes prontamente disponível, embora se possa incorrer em atrasos ou despesas na obtenção de informações definitivas. O avaliador deve declarar que investigações serão propostas, ou que *pressupostos* serão assumidos, sempre que a verificação da informação for impraticável no âmbito da *avaliação*.

2.6 Questões ambientais

Alguns constrangimentos efetivos ou potenciais quanto ao usufruto ou uso da propriedade causados por fatores ambientais poderão resultar de causas naturais (tais como inundações), ou causas não-naturais (como contaminações) ou por vezes de uma combinação das duas (como depósitos resultantes de extração mineral no passado). Não obstante a diversidade de circunstâncias, a questão essencial prende-se com a extensão em que os fatores indicados afetam o valor. Deve ser prestado especial cuidado na avaliação de ou comentário sobre fatores ambientais, uma vez que os avaliadores poderão não ter o conhecimento especializado e a experiência que são normalmente exigidos. Em determinados casos o avaliador poderá recomendar a realização de novos inquéritos e/ou a obtenção de pareceres adicionais por especialistas em matéria ambiental. Os parágrafos seguintes abordam a matéria com maior detalhe.

a) Constrangimentos ambientais naturais

(i) Algumas propriedades serão afetadas por fatores ambientais inerentes à propriedade em si, ou à área circundante, e que poderão ter impacto sobre

o valor do direito sobre a propriedade. Exemplos disto incluem problemas de instabilidade do solo (como expansão e retração da argila do solo, extração mineral passada ou atual) e o risco de inundações por qualquer meio.

(ii) Embora os comentários detalhados sobre os seus efeitos estejam normalmente fora da esfera de competência do avaliador, a sua presença, ou potencial presença, é algo que muitas vezes pode ser estabelecido no decorrer de uma *inspeção* de avaliação por meio de investigações normais ou conhecimento do local. O uso de Property Observation Checklist dos apêndices de A a C das notas de orientação do RICS, *Contamination, the environment and sustainability*, 3ª edição (2010), pode servir de apoio a *inspeções*. Não é apenas o risco de um determinado evento ocorrer que deve ser considerado, mas também as respetivas consequências. Por exemplo, se a propriedade passou por um evento recente, como uma inundação, tal poderá afetar a viabilidade da cobertura do seguro que, se substancial, deverá refletir-se na avaliação.

(iii) O avaliador deve ter o cuidado de indicar os limites que serão aplicados à extensão das investigações e os *pressupostos* que serão assumidos em relação a questões ambientais, e deve declarar todas as fontes e informações nas quais se baseou.

b) Constrangimentos não-naturais [contaminação e substâncias perigosas]

(i) Um avaliador não será geralmente competente para aconselhar sobre a natureza ou riscos de contaminação ou substâncias perigosas, ou sobre quaisquer custos envolvidos com a sua remoção, exceto em casos evidentes. No entanto, sempre que um avaliador tenha conhecimento prévio do local e experiência do tipo de propriedade a ser avaliada, este poderá comentar sobre o potencial risco de contaminação e o impacto que isso poderia ter sobre o valor e a liquidez.

(ii) A natureza e o risco poderão obviamente ser diretamente atribuíveis ao uso da propriedade em si mesmo. Por exemplo, vários negócios dependem de atividades que envolvem a utilização de substâncias perigosas ou atividades de gestão de resíduos que poderão ser um incômodo para *terceiros*. Embora comentários detalhados sobre os seus efeitos estejam normalmente fora da esfera de competência do avaliador, a sua presença, ou potencial presença, é algo que muitas vezes pode ser estabelecido no decorrer de uma *inspeção* de avaliação por meio de investigações normais ou conhecimento do local.

(iii) Assim sendo, o avaliador deve explicitar os limites das investigações que serão realizadas e indicar quaisquer fontes de informação ou *pressupostos* em que a avaliação será baseada. Qualquer uso, passado ou atual observado, pode ser de novo registado na Property Observation Checklist dos apêndices de A a C das notas de orientação do RICS, *Contamination, the environment and sustainability*, 3ª edição (2010).

c] *Sustentabilidade – avaliação das implicações no valor*

(i) Embora ainda não tenha uma definição universalmente reconhecida (ver glossário do RICS, Parte 2), no contexto de uma avaliação, o termo *sustentabilidade* implica uma ampla gama de fatores físicos, sociais, ambientais e econômicos que poderão afetar o valor que os avaliadores devem conhecer.

(ii) A variedade de fatores inclui, mas não está limitada, aos principais riscos ambientais, tais como inundações, eficiência energética e climática, bem como questões de design, configuração, acessibilidade, legislação, gestão, e considerações fiscais. À medida que os mercados comerciais se vão tornando mais sensíveis a questões de *sustentabilidade*, vão também começando a complementar os vetores tradicionais de valor, tanto em termos de preferências dos ocupantes como de comportamento do comprador.

(iii) O ritmo a que a *sustentabilidade* está a influenciar direta ou indiretamente o valor varia em função da jurisdição. A fim de responder adequadamente às evoluções dos mercados, os avaliadores devem procurar melhorar continuamente os seus conhecimentos.

O papel dos avaliadores consiste em avaliar o valor à luz de evidências, geralmente obtidas por meio de análise de operações comparáveis. Embora os avaliadores devam refletir os mercados, e não conduzi-los, devem também estar cientes das características de *sustentabilidade* e das implicações que estas podem ter sobre os valores das propriedades a curto, médio e longo prazo. As implicações podem incluir:

- questões ambientais (ver acima), nomeadamente, quando aplicável, alterações climáticas
- configuração e design, nomeadamente o uso de materiais e conceitos cada vez mais ligados ao “bem estar”
- acessibilidade e adaptabilidade, incluindo acessos e utilização por pessoas com deficiências
- eficiência energética, construção de “inteligência” em edifícios e outros “custos de utilização”
- considerações fiscais

(iv) Não obstante o presente peso que tem no valor, no contexto das suas avaliações os avaliadores são encorajados a identificar e recolher informação relacionada com *sustentabilidade*, quando e assim que estiver disponível, para futura comparação.

(v) As características de *sustentabilidade* apenas deverão ser incluídas num relatório sobre valor quando evidências de mercado as sustentem.

(vi) Os avaliadores são frequentemente convidados a fornecer comentários adicionais e aconselhamento estratégico. Nestes casos, os avaliadores precisarão de consultar o cliente quanto ao uso e aplicação de indicadores e valores de referência de *sustentabilidade* aplicáveis a cada caso. Por exemplo, ao

preparar *avaliações* baseadas em *valores de investimento* (também conhecidos como *worth* ou fundo de comércio/ágio), os fatores de *sustentabilidade* passíveis de influenciar a tomada de decisão sobre investimento podem ser adequadamente incorporados, mesmo que não estejam diretamente evidenciados pelas transações.

(vii) Sempre que apropriado, de modo a seguir as melhores práticas na elaboração de relatórios, os avaliadores são recomendados a:

- avaliar o grau de cumprimento atual dos critérios de *sustentabilidade* por parte do imóvel em questão, e formar uma opinião esclarecida sobre a probabilidade destes virem a ter impacto sobre o valor do imóvel, isto é, como um comprador bem informado os consideraria ao decidir fazer uma oferta
- fornecer uma descrição clara das características da propriedade relacionadas com *sustentabilidade* e outros atributos que tenham sido recolhidos, e que poderão, se necessário, incluir itens não refletidos diretamente no conselho final quanto ao valor
- fornecer uma declaração da opinião sobre a relação entre os fatores de *sustentabilidade* e a *avaliação* resultante, incluindo um comentário sobre os atuais benefícios/riscos associados a essas características de *sustentabilidade*, ou ausência de riscos e
- fornecer uma opinião do avaliador sobre o possível impacto desses riscos e/ou benefícios no valores relativos da propriedade ao longo do tempo.

(viii) As notas de orientação do RICS, *Sustainability and commercial property valuation*, 2ª edição (2013) fornecem orientações sobre a identificação, avaliação e impacto das questões de sustentabilidade em avaliações comerciais.

VPGA 9 - Avaliação de portfólios, compilações e grupos de propriedades

O conteúdo das VPGAs é consultivo e não obrigatório. No entanto, alertam-se os *membros* para as disposições obrigatórias relevantes contidas noutras partes das presentes normas globais, incluindo nas *International Valuation Standards*, usando-se referências-cruzadas a negrito. Estas referências cruzadas servem para auxiliar os *membros* e não alteram o estado do material que se segue. Os *membros* devem:

- lembrar-se que estas orientações não poderão cobrir todas as circunstâncias, e devem sempre prestar atenção aos factos e circunstâncias das instruções individuais ao desenvolver juízos de avaliação.
- lembrar-se de permanecer alertados para o facto de cada jurisdição poder ter requerimentos específicos que não estão cobertos por esta orientação.

1 Âmbito

1.1 Esta orientação contém comentários adicionais relativamente à identificação de portfólios, compilações e grupos de propriedades de acordo com a **VPS 3**.

2 Exemplos de situações em que é preciso esclarecer especificamente o pressuposto de loteamento:

2.1 São disto exemplo:

- (a) propriedades fisicamente adjacentes adquiridas separadamente pelo proprietário atual (por exemplo, quando um promotor definiu um local com vista a um futuro empreendimento, ou quando um investidor está a construir uma participação estratégica na localização)
- (b) propriedades fisicamente separadas e ocupadas pela mesma entidade e onde há uma dependência funcional entre as propriedades (por exemplo, um parque de estacionamento separado, mas exclusivamente utilizado pelo ocupante de um edifício)
- (c) quando a posse de uma série de propriedades ou bens separados constituir uma especial vantagem para um único proprietário ou ocupante

em virtude das economias que possam resultar de um aumento da quota de mercado ou de poupança na administração ou na distribuição, como num bloco de apartamentos ou hotéis, e

- (d) quando cada propriedade é um componente essencial de uma operação que cobre uma grande área geográfica (por exemplo, como parte de uma rede nacional ou regional de água, gás, eletricidade, etc., como acontece com antenas de telecomunicações).

3 Objetivo da avaliação e identificação dos lotes dentro do portfólio

3.1 O objetivo da *avaliação* pode muito bem ditar o tipo de abordagem. Pode, por exemplo, vigorar uma exigência de que o valor dos ativos seja reportado individualmente. A medida do que pode ser classificado com uma propriedade individual ou como outro ativo terá de ser esclarecido com o cliente.

3.2 As solicitações de avaliação de propriedades sobre um *pressuposto* que as loteia artificialmente devem ser normalmente declinadas. No entanto, em algumas circunstâncias, loteamentos pouco comuns podem ser tratados fazendo uso de um *pressuposto especial* (consulte **VPS 4 secção 9**).

3.3 Quando o avaliador identifica os lotes num portfólio a serem avaliados separadamente, deve incluir no relatório *pressupostos* ou *pressupostos especiais* específicos que possam ser necessários. Estes precisam de ser registados nos *termos de contratação* (consulte **VPS 1**) e no relatório (consulte **VPS 3**). Os exemplos de situações em que diferentes *pressupostos* podem ter relevância material na *avaliação* de um portfólio são discutidos nos parágrafos a seguir.

3.4 Se um portfólio completo, ou um número substancial de propriedades nele constante, fosse colocado no mercado ao mesmo tempo, tal poderia efetivamente inundar o mercado, conduzindo a uma queda dos preços. Pelo contrário, a oportunidade de comprar um determinado grupo de propriedades pode produzir um prémio. Em outras palavras, o valor do conjunto pode ser superior à soma das partes individuais, e vice-versa.

3.5 Se se avalia para uma finalidade que assume que o portfólio permanecerá na posse ou ocupação existente, como por exemplo, para inclusão em *demonstrações financeiras*, seria impróprio fazer qualquer redução ou dedução na *avaliação* de modo a refletir o possível efeito de inundação do mercado. Uma declaração neste sentido deve ser feita no relatório.

3.6 Se o mesmo portfólio fosse avaliado para efeitos de garantia de empréstimos, e caso todo o portfólio fosse colocado no mercado em simultâneo, o possível efeito adverso que tal teria sobre as propriedades individuais não deveria ser ignorado. Nesse caso, seria normalmente apropriado declarar que foi assumido o *pressuposto* de que as propriedades seriam comercializadas de maneira ordenada e não seriam todas colocadas no mercado em simultâneo. No entanto, caso existissem razões para acreditar que esse *pressuposto* não seria assumido pelo mercado, se, por exemplo, fosse sabido que o proprietário atual

estava em dificuldades financeiras, tal tornar-se-ia um *pressuposto especial* e seu efeito na *avaliação* deveria ser claramente relatado (consulte **VPS 4 secção 9**).

3.7 Da mesma forma, sempre que o avaliador atribui um valor único a um grupo de propriedades separadas, quaisquer *pressupostos* necessários para sustentar essa abordagem devem ser indicados. Se o avaliador entender que o tratamento do portfólio dessa maneira não é o que o mercado necessariamente faria, tal *pressuposto* passaria a ser chamado de *pressuposto especial* (consulte **VPS 4 secção 9**).

3.8 Qualquer circunstância em que o valor combinado das propriedades num portfólio seja significativamente diferente dependendo de estas serem comercializadas individualmente, em grupos, ou como lote único, deve ser claramente enunciada no relatório. Os *pressupostos* de divisão assumidos devem também ser incluídos em qualquer referência publicada.

3.9 Sempre que um portfólio ou grupo de bens ou ativos tiver sido avaliado no *pressuposto* de que o mesmo seria vendido como uma entidade única, o *valor de mercado* presente no relatório dirá respeito ao grupo inteiro. Qualquer discriminação do *valor de mercado* das propriedades ou bens individuais deve ser claramente expressa como tal, juntamente com uma declaração de que esta discriminação não se equipara necessariamente ao *valor de mercado* de qualquer bem ou ativo individual.

3.10 Inversamente, se for fornecido o valor agregado dos *valores de mercado* para cada propriedade ou ativo individual de um portfólio, deve ter-se o cuidado de não o apresentar como o *valor de mercado* de todo o portfólio.

VPGA 10 - Matérias susceptíveis de gerar incerteza na avaliação

O conteúdo das VPGAs é consultivo e não obrigatório. No entanto, alertam-se os *membros* para as disposições obrigatórias relevantes contidas noutras partes das presentes normas globais, incluindo nas *International Valuation Standards*, usando-se referências-cruzadas a negrito. Estas referências cruzadas servem para auxiliar os *membros* e não alteram o estado do material que se segue. Os *membros* devem:

- lembrar-se que estas orientações não poderão cobrir todas as circunstâncias, e devem sempre prestar atenção aos factos e circunstâncias das instruções individuais ao desenvolver juízos de avaliação
- lembrar-se de permanecer alertados para o facto de cada jurisdição poder ter requerimentos específicos que não estão cobertos por esta orientação.

1 Âmbito

1.1 Esta orientação oferece comentários adicionais quanto às matérias suscetíveis de gerar incerteza na avaliação de acordo a **VPS 3 parágrafo 2.1 (o)**.

2 Exemplos

2.1 Não é possível facultar uma lista exaustiva de circunstâncias perante as quais podem surgir matérias suscetíveis de gerar incerteza – no entanto, os exemplos em 2.2, 2.3 e 2.4 representam as três circunstâncias mais comuns.

2.2 A propriedade em si pode ter características particulares que tornam difícil ao avaliador formar uma opinião sobre o seu valor provável, independentemente da abordagem ou método utilizado. Por exemplo, pode tratar-se de um tipo pouco comum, ou mesmo exclusivo, de propriedade. De igual modo, a quantificação de como os compradores poderiam refletir alterações significativas, tais como potenciais permissões de planeamento, podem depender significativamente dos *pressupostos especiais* assumidos.

2.3 Sempre que as informações disponíveis para o avaliador forem limitadas ou restritas, seja pelo cliente ou pelas circunstâncias da *avaliação*, e a matéria não

possa ser suficientemente abordada pela adoção de um ou mais *pressupostos*, menos certeza poderá ser atribuída à *avaliação* do que seria se fosse de outra forma.

2.4 Os mercados podem ser perturbados por motivos relativamente únicos. A perturbação pode surgir devido a imprevistos financeiros, macroeconómicos, jurídicos, políticos ou até mesmo naturais. Se a *data de avaliação* coincidir com, ou estiver no rescaldo imediato de, um evento como estes, tal poderá resultar numa redução do nível de certeza atribuível a uma *avaliação*, devido a dados empíricos inconsistentes, à completa ausência de dados empíricos ou à possibilidade de um avaliador ser confrontado com um inédito conjunto de circunstâncias sobre as quais tem de basear um parecer. Nessas situações, as exigências dos avaliadores podem ser extraordinariamente difíceis. Embora os avaliadores devam ainda assim ser capazes de elaborar uma opinião, é importante que o contexto desse julgamento seja claramente explicado.

3 Relatório

3.1 O requisito principal exige que o relatório de avaliação não induza em erro nem crie falsas impressões. O avaliador pode chamar expressamente a atenção para, e comentar sobre, quaisquer questões resultantes em incertezas significativas na *avaliação* à *data da avaliação*. Tais comentários não poderão incidir sobre o risco geral de movimentos de mercado futuros ou no risco inerente à previsão de movimentos financeiros futuros – ambos podendo e devendo ser considerados e refletidos como parte do processo de avaliação (por exemplo, a *avaliação* de uma propriedade de investimento que está sujeita a movimentos financeiros futuros muito incertos poderia ainda assim sustentar-se pela informação rica e coesa sobre transações comparáveis) – mas deverá dizer respeito ao risco da *avaliação* daquele ativo.

3.2 Sempre que exista incerteza material, será normalmente expressa em termos qualitativos, indicando-se a confiança do avaliador no parecer de avaliação dado por via da escolha certa das palavras utilizadas. De facto isto poderá ser a única forma realista de o fazer, uma vez que as mesmas condições que criam incerteza na avaliação geralmente se traduzem na falta de informação empírica suficiente para suportar uma estimativa quantitativa.

3.3 Na maioria dos casos é desapropriado ou pouco prático expressar a incerteza da avaliação quantitativamente, e de facto qualquer tentativa de o fazer parecerá contraditória. Se uma medida de incerteza matemática estiver incluída em qualquer relatório, é **essencial** que o método ou o modelo utilizado seja apropriadamente explicado, destacando-se adequadamente quaisquer limitações. Em determinadas circunstâncias, uma análise de sensibilidade poderá ser considerada apropriada de forma a ilustrar o efeito que alegadas alterações de aspetos específicos poderão ter na *avaliação*, que deverá ser acompanhada por um comentário explicativo. Deve ser tido em conta que qualquer risco inerente que seja quantificado poderá oferecer uma ideia de precisão que pode ser enganadora.

3.4 Noutros casos, sempre que o avaliador puder razoavelmente prever que venham a surgir valores diferentes sob circunstâncias diferentes, deverá dialogar com o cliente de modo a considerar *avaliações* alternativas utilizando *pressupostos especiais* que reflitam essas circunstâncias. No entanto, os *pressupostos especiais* apenas podem ser utilizados se puderem ser considerados realistas, relevantes e válidos em relação às circunstâncias da *avaliação*. Sempre que surjam valores diferente sob circunstâncias diferentes, estes podem ser reportados separadamente nos *pressupostos especiais* assumidos.

3.5 Não seria normalmente aceitável que um relatório de avaliação contasse com uma advertência padrão para lidar com a incerteza material da avaliação. O grau segundo o qual uma opinião é incerta será único a cada *avaliação* específica. Assim, a utilização de cláusulas padrão pode desvalorizar ou levantar questões sobre a autoridade do conselho fornecido. O objetivo é produzir um relatório que forneça uma consultoria competente e reconhecidamente profissional. As questões que afetam o grau de certeza devem ser indicadas neste contexto.

3.6 A menos que especificamente solicitada, não é considerada boa prática a expressão de valores dentro de um intervalo estabelecido e não seria normalmente tida como forma de divulgação aceitável. Na maioria dos casos, o avaliador deve fornecer um único valor de forma a cumprir com as exigências do cliente e com os *termos de contratação*. De igual modo, o uso de expressões com carácter qualificativo, tais como "em torno de", não é normalmente apropriado ou adequado para transmitir incerteza significativa sem recurso a comentários explícitos adicionais, sendo mais uma vez veemente desencorajado. Sempre que possam surgir, sob diferentes circunstâncias, diferentes valores, é preferível fornecê-los sobre *pressupostos especiais* declarados (ver parágrafo 3.4 acima)

3.7 Chama-se a atenção para o facto de que as normas de reporte financeiro podem obedecer, e muitas vezes obedecem, a requisitos de divulgação especiais para avaliar a incerteza, embora esse termo particular possa não ser expressamente utilizado. A conformidade com esses requisitos é **obrigatória** nos casos em que os requisitos sejam aplicáveis.

Parte 6: International Valuation Standards 2017

As *International Valuation Standards (IVS) 2017* são reproduzidas na íntegra (com a gentil permissão do IVSC). São adotados e aplicados pelas presentes normas globais do RICS, entrando em vigor a partir de 1 de Julho de 2017, sendo referenciados nas partes 3 e 5.

Os *membros* são lembrados que o IVSC reserva o direito de fazer novas alterações às IVS a qualquer momento. Quaisquer alterações a esta edição Red Book serão feitas de acordo com o descrito no parágrafo 27 da Parte 1: Introdução.

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 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
General Standards	
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
Asset Standards	
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.

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:
- 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,
 - 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
 - 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:

- (a) the construction of buildings,
- (b) previously undeveloped land which is being provided with infrastructure,
- (c) the redevelopment of previously developed land,
- (d) the improvement or alteration of existing buildings or structures,
- (e) land allocated for development in a statutory plan, and
- (f) 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:
- (a) acquisitions, mergers and sales of businesses or parts of businesses,
 - (b) purchase and sale,
 - (c) financial reporting,
 - (d) legal or regulatory requirements (subject to any specific requirements set by the relevant authority),
 - (e) internal risk and compliance procedures,
 - (f) tax, and
 - (g) 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
C	
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 <i>see</i> Development Property (IVS 410); Real Property Interests (IVS 400)	
lease liabilities	21–22, 86–87
plant and equipment	74, 80
leverage	105
liabilities <i>see</i> 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
N	
netting agreements	105
O	
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
P	
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
R	
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



Confiança através de normas profissionais

O RICS promove e impõe as mais elevadas qualificações e o cumprimento de normas profissionais na avaliação, desenvolvimento e gestão de terrenos, imobiliário, construção e infraestruturas. O nosso nome garante consistência no cumprimento de normas, trazendo confiança aos mercados e produzindo uma transformação positiva no ambiente natural e construído.

Américas

América Latina

ricsamericalatina@rics.org

América do Norte

ricsamericas@rics.org

Ásia Pacífico

Australásia

australasia@rics.org

China (Hong Kong)

ricshk@rics.org

China (Shanghai)

ricschina@rics.org

Japão

ricsjapan@rics.org

Sudeste Asiático

sea@rics.org

Sul da Ásia

ricsindia@rics.org

EMEA

África

ricsafrica@rics.org

Europa

ricseurope@rics.org

Irlanda

ricsireland@rics.org

Médio Oriente

ricsmiddleeast@rics.org

Reino Unido RICS QG

contactrics@rics.org

rics.org