

2 RICS оценка — Всемирные
3 Стандарты 2020. Версия
4 0.1911.510

5 вступают в силу с 31 января 2020 г. Текущая версия ориг.
6 англ. текста от 28.11.2019 г.

7 пер. с англ. К. А. Мурашев

8 6 августа 2021 г.

Рабочая версия

УДК 338.5 [78]

ББК 65.25 [38]

М91 [62]

RICS professional standards and guidance, global. RICS Valuation — Global Standards. Effective from 31 January 2020 / пер. с англ. К. А. Мурашев — Inkeri, Санкт-Петербург, 22 января 2021 г. — 6 августа 2021 г., 375 с.

Данный материал является неофициальным переводом документа [20], размещённого на официальном сайте [15] и имеющего статус действующего с 31 января 2020 г. Предназначен для ознакомления интересующимся вопросами международного регулирования и международных стандартов в области оценочной деятельности. Сам RICS, равно и его структуры и представительства не имеют никакого отношения к созданию данного материала. Позиция автора перевода по тем или иным аспектам содержания, а также вопросам оценочной деятельности не является позицией RICS.

Следует отметить, что с июня 2015 г. RICS публикует две версии стандартов: национальную [21], предназначенную для рынка Соединённого Королевства Великобритании и Северной Ирландии, и международную [20], предназначенную для остальных рынков. По очевидным причинам предметом интереса настоящей работы является международная [20] версия стандартов RICS. Автор не гарантирует точность перевода и не несёт ответственности за последствия его использования. Поскольку основной задачей является передача смысла, перевод не является дословным.

Данное произведение является неофициальным переводом и распространяется на условиях лицензии Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International (CC BY-SA 4.0) [43], оригинальный текст которой доступен по ссылке [44], перевод которого на русский язык доступен по ссылке [45].

Для подготовки данной материала использовался язык $\text{T}_{\text{E}}\text{X}$ [75] с набором макрорасширений $\text{L}_{\text{A}}\text{T}_{\text{E}}\text{X} 2_{\epsilon}$ [76]. Конкретная техническая реализация заключается в использовании дистрибутива TexLive [77], редактора $\text{L}_{\text{A}}\text{X}$ [61], компилятора PdfLaTeX , и системы цитирования $\text{BibLaTeX}/\text{Biber}$. Исходный код и дополнительные файлы, необходимые для его компиляции, доступны по ссылке [65], а также по запасной ссылке [66]. Материал подготовлен в форме гипертекста: ссылки на ресурсы, размещённые в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» [121], выделены пурпурным (magenta) цветом, внутренние перекрёстные ссылки выделены жёлтым (yellow) цветом, библиографические ссылки выделены зелёным (green) цветом. При подготовке данного материала использовался шаблон KOMA-Script Book [59]. Для облегчения понимания согласования слов в сложноподчинённых предложениях в тексте реализована графическая

разметка, позволяющая понять структуру предложения: слова, согласованные между собой внутри предложения, подчёркнуты одинаковыми линиями, данное решение применяется только в тех предложениях, в которых, по мнению автора перевода, возможно неоднозначное толкование в части согласования слов внутри него.

Данный материал выпускается в соответствии с философией *Rolling Release* [96], что означает что материал будет непрерывно дорабатываться по мере обнаружения в нём ошибок и неточностей, в целях улучшения внешнего вида, а также по мере обновления оригинального английского текста. Идентификатором, предназначенным для определения версии материала, служат номер и дата, указанные на титульном листе, а также в колонтитулах. История версий приводится в таблице 0.1 на с. 5. Актуальная версия перевода в формате PDF доступна по ссылке [65], а также по запасной ссылке [66].

Данный материал существует в двух формах, отличие которых заключается в цветовых решениях и иных свойствах отображения:

- для чтения при стандартном освещении (светлая тема) — белый фон (#ffffff), чёрный основной текст (#000000), шрифт *Computer Modern* [81] 12 кегль;
- для чтения при недостаточном освещении (тёмная тема) — фон #002b36, основной текст #93a1a1 (цвета соответствуют цветовой схеме *Solarized Dark* [71]), шрифт *Concrete* [82] 12 кегль.

В целях соответствия принципам устойчивого развития [55, 97], установленным в частности Стратегией *The European Green Deal* [69] и являющимся приоритетными для *Единой Европы* [51, 48, 87], а также содействия достижению *углеродной нейтральности* [79] рекомендуется использовать материал, реализованный в тёмной цветовой схеме и исключительно в электронной форме без распечатывания на бумаге.

Данный материал повторяет структуру оригинального английского текста, однако в нём используется собственная сквозная система нумерации, в которой: I и II — номера частей, X — глав, XX — разделов, XXX — подразделов, XXXX — секций, XXXXX — подсекций, XXXXXX — параграфов.

Для связи с автором данного перевода можно использовать

- любой клиент, совместимый с протоколом *Tox* [70, 101], Tox ID = 2E71 CA29 AF96 DEF6 ABC0 55BA 4314 BCB4 072A 60EC C2B1 0299 04F8 5B26 6673 C31D 8C90 7E19 3B35;
- адрес электронной почты: kirill.murashev@tutanota.de;
- <https://www.facebook.com/murashev.kirill/> [1];

84 Реквизиты для оказания помощи проекту.
85 Тинькоф: +79219597644
86 BTC: bc1qjzwtk3hc7ft9cf2a3u77cxflgnw93jktyjfs1?time=1627474534&exp=86400
87 ETH:
88 Monero: 45ho 6Na3 dzoW DwYp 4ebD BXBr 6CuC F9L5 NGCD cсpa w2W4
89 W15a f1MM dGmf dhnp e6hP JSXk 9Mwm o9Up kh3a ek96 LFEa BZYX zGQ
90 USDT: 0x885e0b0E0bDCFE48750Be534f284EFfbEf6d247C
91 EURT: 0x885e0b0E0bDCFE48750Be534f284EFfbEf6d247C
92 CNHT: 0x885e0b0E0bDCFE48750Be534f284EFfbEf6d247C

Рабочая версия

История версий

Таблица 0.1.. История версий перевода

№	Номер версии	Дата	Автор	Описание
0	1	2	3	4
001	0.1911.001	2021-01-22	КАМ	Создание
002	0.1911.002	2021-01-31	КАМ	Решение технических проблем
003	0.1911.021	2021-02-09	КАМ	Завершён перевод главы 1
004	0.1911.022	2021-02-17	КАМ	Завершён перевод главы 2
005	0.1911.061	2021-03-24	КАМ	Завершён перевод главы 3
006	0.1911.081	2021-04-10	КАМ	Завершён перевод раздела 1 главы 4
007	0.1911.091	2021-04-25	КАМ	Завершён перевод раздела 2 главы 4
008	0.1911.111	2021-05-09	КАМ	Завершён перевод раздела 3 главы 4
009	0.1911.131	2021-05-17	КАМ	Завершён перевод раздела 4 главы 4
010	0.1911.132	2021-05-28	КАМ	Завершён перевод раздела 5 главы 4
011	0.1911.132	2021-05-28	КАМ	Завершён перевод раздела 5 главы 4
012	0.1911.167	2021-06-10	КАМ	Завершён перевод раздела 3 главы 5
013	0.1911.180	2021-06-20	КАМ	Завершён перевод раздела 4 главы 5
014	0.1911.189	2021-06-25	КАМ	Завершён перевод раздела 5 главы 5
015	0.1911.205	2021-07-12	КАМ	Завершён перевод раздела 6 главы 5
016	0.1911.215	2021-07-19	КАМ	Завершён перевод раздела 7 главы 5
017	0.1911.225	2021-07-21	КАМ	Завершён перевод раздела 8 главы 5
018	0.1911.228	2021-07-21	КАМ	Завершён перевод раздела 9 главы 5
019	0.1911.233	2021-07-22	КАМ	Завершён перевод раздела 10 главы 5
020	0.1911.246	2021-07-22	КАМ	Сформирована глава 6
021	0.1911.252	2021-07-22	КАМ	Сформирована глава 7
022	0.1911.258	2021-07-22	КАМ	Сформирована глава 8
023	0.1911.339	2021-07-28	КАМ	Сформирована глава 9
024	0.1911.500	2021-07-28	КАМ	Сформирована глава 10
025	0.1911.501	2021-07-28	КАМ	Технические правки
026	0.1911.510	2021-08-06	КАМ	Первая проверка всего текста

Номер версии состоит из 8 знаков и двух десятичных разделителей. Цифра до первого десятичного разделителя означает текущий статус документа: 0 — драфт, 1 — готовая версия, четыре знака после первого десятичного разделителя означают год и месяц выхода актуальной версии оригинального английского текста, два знака после второго десятичного разделителя означают процент готовности, определяемый согласно таблице 0.3 на следующей странице, третья цифра после десятичного знака означает версию внутри определённой стадии готовности.

Три буквы в столбце 3 означают автора, внёсшего вклад в те или иные этапы создания данного перевода. Перечень участников создания и доработки данного материала приводится в таблице 0.2.

Таблица 0.2.. Перечень авторов, принявших участие в создании данного материала

№	Имя	Сокращение	Контакты
0	1	2	
1	Мурашев К. А.	КАМ	https://www.facebook.com/murashev.kirill/ [1]
2	
3	

Таблица 0.3.. Описание стадий готовности

№	Stage	Description
0	1	2
01	<0	Means the same as above 0, but indicate that the author is stuck and needs consultation with co-author(s).
02	0–0.50	Unfinished.
03	0.51–0.70	1st draft — can have „rough edges”. Focus: main form, contents, major points.
04	0.71–0.80	2nd draft. Focus: section consistency internally within the chapter, errors, misunderstandings, disagreements, missing points, missing references, additions, readability.
05	0.81–0.90	3rd draft. Focus: chapter consistency externally within the report, agreement with content, form, last check if points have been left out, readability.
06	0.91–0.99	Deliverable.
07	0.95	Deliverable, all quotes checked.
08	0.96	Deliverable, BibTeX references checked.
09	0.97	Deliverable, punctuation checked.
10	0.98	Deliverable, thesaurus consulted.
11	0.99	Deliverable, whole document spelling checked.
12	1.00	Finished

105

Описание взято из документации пакета `progress` [50].

Предисловие переводчика

По мнению переводчика, основными аспектами новых *Всемирных стандартов оценки RICS*, определяющими направление развития передовых практик оценки, являются:

- приоритет данных, непосредственно наблюдаемых на рынке над данными, полученными из любых других источников;
- признание результатов оценки, полученных посредством использования автоматизированных моделей и компьютерных программ;
- высокое, но пока что неопределённое значение вопросов устойчивого развития [97, 10, 55];
- выведение метода чистых активов из перечня методов затратного подхода в отдельный метод, существующий вне рамок трёх классических подходов.

В данной работе преимущественно используется терминология, принятая в русской оценочной традиции.

Автор заранее выражает благодарность всем тем, кто найдёт ошибки и неточности в данном материале либо предложит его улучшения.

Оглавление

123

124	Список литературы	24
125	I. Всемирные стандарты оценки RICS	37
126	1.. Введение	38
127	1.1.. Основные цели	38
128	1.2.. Область применения	40
129	1.2.1.. С точки зрения лица, оказывающего услуги по оценке	40
130	1.2.2.. С точки зрения пользователя услуг по оценке	40
131	1.2.3.. Внутренняя организация и статус настоящих стандартов . . .	41
132	1.2.3.1.. Стандарты профессиональной деятельности — обя-	
133	зательны к применению	41
134	1.2.3.2.. Стандарты проведения оценки и подготовки отчёта	
135	об оценке — обязательны к применению	42
136	1.2.3.3.. Практические руководства по оценке приложения —	
137	имеют рекомендательный характер	43
138	1.2.3.4.. Национальные либо территориальные стандарты оцен-	
139	ки	44
140	1.2.4.. Дата вступление в силу настоящих стандартов, срок их дей-	
141	ствия и порядок внесения поправок к ним	44
142	1.2.4.1.. Дата вступления в силу настоящих стандартов	44
143	1.2.4.2.. Актуальность текста настоящих стандартов	44
144	1.2.4.3.. Внесение изменений и размещение предваритель-	
145	ных версий	45
146	1.2.5.. Статус МСО в разрезе настоящих стандартов	45
147	1.2.5.1.. Дата вступления в силу, срок действия и внесение	
148	поправок в МСО	45
149	2.. Глоссарий	47
150	2.1.. Глоссарий терминов RICS	47
151	2.2.. Пояснение наименований стандартов и практических руководств . .	53

152	3.. Стандарты профессиональной деятельности (далее — СПД)	55
153	3.1.. СПД 1. Соответствие настоящим стандартам при подготовке пись-	
154	менного отчёта об оценке	55
155	3.1.1.. Обязательное применение	55
156	3.1.2.. Соблюдение стандартов оценщиками, работающими по найму	57
157	3.1.3.. Соответствие международным стандартам	58
158	3.1.3.1.. Международные стандарты оценки	58
159	3.1.3.2.. Международные стандарты этики	59
160	3.1.3.3.. Международные стандарты оценки собственности . .	59
161	3.1.4.. Соответствие национальным и иным стандартам оценки . . .	59
162	3.1.5.. Исключения из СПО 1–5	60
163	3.1.6.. Отступления от требований настоящих стандартов	63
164	3.1.7.. Регулирование: контроль за соблюдением настоящих стан-	
165	дартов	64
166	3.1.8.. Применимость настоящих стандартов для членов других про-	
167	фессиональных сообществ оценщиков	65
168	3.2.. СПД 2. Этика, компетентность, объективность и раскрытие инфор-	
169	мации	66
170	3.2.1.. Профессиональные и этические стандарты	66
171	3.2.2.. Квалификация членов RICS	68
172	3.2.3.. Независимость, объективность, конфиденциальность, выяв-	
173	ление и урегулирование конфликтов интересов	70
174	3.2.4.. Обеспечение строгого разделения между консультантами . .	74
175	3.2.5.. Раскрытие информации при общественном интересе либо для ин-	
176	формирования третьей стороны	75
177	3.2.5.1.. Требования к раскрытию информации	75
178	3.2.5.2.. Использование результатов оценки третьими сторо-	
179	нами	76
180	3.2.5.3.. Отношения с клиентом и прежнее сотрудничество .	77
181	3.2.5.4.. Политика ротации	79
182	3.2.5.5.. Период пребывания в статусе подписанта отчётов	
183	об оценке	80
184	3.2.5.6.. Предшествующее сотрудничество	81
185	3.2.5.7.. Доля выручки	82
186	3.2.5.8.. Иные случаи раскрытия информации	82
187	3.2.6.. Рецензирование отчётов об оценке, выполненных другими	
188	оценщиками	83
189	3.2.7.. Условия договора на проведение оценки (задания на оценку)	84
190	3.2.8.. Ответственность за оценку	85

191	4.. Стандарты проведения оценки и подготовки отчёта об оценке (СПО)	86
192	4.1.. СПО 1. Условия договора на проведение оценки (Задания на _оценку)	87
193	4.1.1.. Основные принципы	87
194	4.1.2.. Формат договора на проведение оценки	88
195	4.1.3.. Условия договора на проведения оценки (Задания на оценку)	88
196	4.1.3.1.. Сведения об оценщике и его статусе	90
197	4.1.3.2.. Сведения о Заказчике	91
198	4.1.3.3.. Сведения об иных предполагаемых пользователях	
199	результатов оценки	92
200	4.1.3.4.. Сведения об оцениваемом активе (активах) или обя-	
201	зательстве (обязательствах)	93
202	4.1.3.5.. Валюта оценки	94
203	4.1.3.6.. Цель оценки	94
204	4.1.3.7.. Вид (виды) определяемой стоимости	95
205	4.1.3.8.. Дата оценки	96
206	4.1.3.9.. Характер и объём работы оценщика, в т.ч. объём	
207	исследований и любые ограничения в этой области .	96
208	4.1.3.10.. Характер и источники информации, используемой	
209	оценщиком	98
210	4.1.3.11.. Необходимые допущения и специальные допущения	98
211	4.1.3.12.. Содержание отчёта об оценке	99
212	4.1.3.13.. Ограничения на использование, распространение и пуб-	
213	ликацию отчёта об оценке	100
214	4.1.3.14.. Подтверждение того, что оценка будет проводиться	
215	в соответствии с требованиями МСО	101
216	4.1.3.15.. Определение размера вознаграждения за проведе-	
217	ние оценки	102
218	4.1.3.16.. Ссылка на процедуру рассмотрения жалоб фирмой,	
219	зарегистрированной для регулирования со стороны	
220	RICS, позволяющую получить копию результатов	
221	её рассмотрения	102
222	4.1.3.17.. Заявление о том, что соблюдение данных стандар-	
223	тов может быть предметом контроля в соответствии	
224	с правилами поведения и дисциплинарными норма-	
225	ми RICS	103
226	4.1.3.18.. Заявление, содержащее согласованные условия огра-	
227	ничения ответственности	103
228	4.2.. СПО 2. Осмотры, исследования и фиксация их результатов	104
229	4.2.1.. Осмотры и исследования	104

230	4.2.2..	Переоценка ранее оцениваемого недвижимого имущества без осмотра	107
231			
232	4.2.3..	Протоколирование исследований оценщика	108
233	4.3..	СПО 3. Требования к содержанию отчёта об оценке	110
234	4.3.1..	Основные принципы	110
235	4.3.2..	Содержание отчёта об оценке	111
236	4.3.2.1..	Сведения об оценщике	113
237	4.3.2.2..	Сведения о заказчике и иных предполагаемых поль-	
238		зователях результатов проведения оценки	114
239	4.3.2.3..	Цель проведения оценки	115
240	4.3.2.4..	Сведения об оцениваемом активе (активах) либо обя-	
241		зательстве (обязательствах)	115
242	4.3.2.5..	Вид(ы) определяемой стоимости	116
243	4.3.2.6..	Дата оценки	117
244	4.3.2.7..	Объём исследований	118
245	4.3.2.8..	Используемые оценщиком информация и данные и их ис-	
246		точники	119
247	4.3.2.9..	Допущения и специальные допущения	120
248	4.3.2.10..	Ограничения на использование, распространение и пуб-	
249		ликацию отчёта об оценке	120
250	4.3.2.11..	Подтверждение факта проведения оценки в соот-	
251		ветствии с МСО	123
252	4.3.2.12..	Подходы к оценке и аргументация	124
253	4.3.2.13..	Величина определённой оценщиком стоимости (сто-	
254		имостей)	125
255	4.3.2.14..	Дата отчёта об оценке	126
256	4.3.2.15..	Комментарии, затрагивающие вопросы существен-	
257		ной неопределённости, необходимые для обеспече-	
258		ния ясности для пользователей результатов оценки	126
259	4.3.2.16..	Положение о согласованных ограничениях ответствен-	
260		ности	128
261	4.4..	СПО 4. Виды стоимости, допущения и специальные допущения	129
262	4.4.1..	Основные принципы	129
263	4.4.2..	Виды стоимости	131
264	4.4.3..	Рыночная стоимость	131
265	4.4.4..	Рыночная арендная плата	133
266	4.4.5..	Инвестиционная стоимость	134
267	4.4.6..	Справедливая стоимость	134
268	4.4.7..	Допущения	135

269	4.4.8.. Специальные допущения	136
270	4.4.9.. Оценки, отражающие существующие или предполагаемые	
271	ограничения оборотоспособности объекта оценки либо вы-	
272	нужденность продажи	139
273	4.4.10.. Допущения и специальные допущения, связанные с прогноз-	
274	ной стоимостью	141
275	4.5.. Подходы к оценке и её методы	142
276	5.. Практические руководства по оценке	145
277	5.0.1.. Введение	145
278	5.1.. ПР 1. Оценка для целей финансовой отчётности	147
279	5.1.1.. Область применения	147
280	5.1.2.. Проведение оценки согласно МСФО	148
281	5.1.3.. Оценка стоимости активов государственного сектора в соот-	
282	ветствии с Международными стандартами учёта в государ-	
283	ственном секторе с	148
284	5.1.4.. Иные случаи	148
285	5.1.5.. Стандарты исполнения	148
286	5.1.5.1.. Общие требования	148
287	5.1.5.2.. Профессионализм и компетентность	149
288	5.1.5.3.. Условия договора на проведение оценки	149
289	5.1.5.4.. Источники и проверка информации и данных	150
290	5.1.5.5.. Работа с документами и ведение записей	151
291	5.1.5.6.. Отчёты об оценке	151
292	5.2.. ПР 2. Оценка прав на имущество в целях залогового кредитования .	153
293	5.2.1.. Область применения	153
294	5.2.2.. Справочная информация	153
295	5.2.3.. Независимость, объективность и конфликты интересов	154
296	5.2.4.. Принятие задания в работу и раскрытие информации	157
297	5.2.5.. Виды стоимости и специальные допущения	158
298	5.2.6.. Подготовка отчёта об оценке и раскрытие информации	159
299	5.3.. ПР 3. Оценка бизнеса и долей в нём	165
300	5.3.1.. Область применения	165
301	5.3.2.. Введение	165
302	5.3.3.. Задание на оценку и условия договора на проведение оценки	166
303	5.3.4.. Бизнес и доли в нём	167
304	5.3.5.. Информация и данные	170
305	5.3.6.. Оценочные исследования	171
306	5.3.7.. Подходы к оценке и её методы	173
307	5.3.7.1.. Рыночный (сравнительный) подход в оценке бизнеса	174

308	5.3.7.2.. Доходный подход	175
309	5.3.7.3.. Затратный подход	177
310	5.3.7.4.. Метод чистых активов	178
311	5.3.8.. Составление отчёта об оценке стоимости предприятия (биз-	
312	неса)	178
313	5.3.9.. Конфиденциальность	180
314	5.4.. ПР 4. Оценка специализированной недвижимости	181
315	5.4.1.. Основная информация	181
316	5.4.2.. Термины	182
317	5.4.2.1.. Нормализованная чистая прибыль	183
318	5.4.2.2.. Прибыль до уплаты процентов, налога на прибыль,	
319	износа и амортизации (EBITDA)	183
320	5.4.2.3.. Справедливая устойчивая операционная прибыль (FMOP)	183
321	5.4.2.4.. Справедливый устойчивый оборот (FMT)	183
322	5.4.2.5.. Рыночная арендная плата	184
323	5.4.2.6.. Рыночная стоимость	184
324	5.4.2.7.. Компания — оператор объекта недвижимости	184
325	5.4.2.8.. Персональный гудвилл текущей компании-оператора	184
326	5.4.2.9.. Разумно эффективный оператор (REO)	185
327	5.4.2.10.. Капитал арендатора	185
328	5.4.2.11.. Специализированный объект недвижимости	185
329	5.4.2.12.. Коммерческий потенциал	185
330	5.4.3.. Методы доходного подхода в оценке специализированной недви-	
331	жимости	185
332	5.4.4.. Специальные допущения	187
333	5.4.5.. Методы оценки объектов недвижимости полностью оснащён-	
334	ных для ведения деятельности	188
335	5.4.6.. Определение коммерческого потенциала	189
336	5.4.7.. Оценка неиспользуемых объектов недвижимости	190
337	5.4.8.. Распределение стоимости	191
338	5.4.9.. Оценка для инвестиционных целей	192
339	5.5.. ПР 5. Оценка машин и оборудования	193
340	5.5.1.. Область применения	193
341	5.5.2.. Основная информация	193
342	5.5.3.. Машины и оборудование, стоимость которых, как правило,	
343	учитывается в составе объекта недвижимости	195
344	5.5.4.. Машины и оборудование, оцениваемые отдельно	196
345	5.5.5.. Машины и оборудование, являющиеся объектами договоров	
346	финансирования, лизинга и залога	197

347	5.5.6..	Иные существенные соображения	198
348	5.5.7..	Вопросы регулирования производственной деятельности . . .	200
349	5.6..	ПР 6. Оценка нематериальных активов	202
350	5.6.1..	Область применения	202
351	5.6.2..	Введение	202
352	5.6.3..	Условия договора на проведение оценки	204
353	5.6.4..	Концептуальная основа оценки	205
354	5.6.5..	Оценочный аудит	206
355	5.6.6..	Подходы к оценке	208
356	5.6.6.1..	Общие сведения	208
357	5.6.6.2..	Сравнительный подход	209
358	5.6.6.3..	Доходный подход	210
359	5.6.6.4..	Затратный подход	211
360	5.6.7..	Методы приведённой стоимости	211
361	5.6.8..	Составление отчёта об оценке	214
362	5.6.9..	Конфиденциальность	215
363	5.7..	ПР 7. Оценка личной собственности, в т.ч. предметов искусства и антиквариата	216
364	5.7.1..	Введение и область применения	216
365	5.7.2..	Условия договора на проведение оценки	218
366	5.7.3..	Определение сегмента рынка	218
367	5.7.4..	Осмотр, исследования и анализ	219
368	5.7.5..	Процесс оценки	220
369	5.7.5.1..	Подходы к оценке и их реализация	220
370	5.7.5.1.1..	Подход сравнения продаж	220
371	5.7.5.1.2..	The cost approach	221
372	5.7.5.1.3..	Доходный подход	221
373	5.7.5.1.4..	Выводы, являющиеся общими для всех под- ходов	222
374	5.7.5.2..	Иные соображения, касающиеся оценки личной соб- ственности	222
375	5.7.6..	Содержание отчёта об оценке	223
376	5.8..	ПР 8. Оценка недвижимого имущества и прав на него	225
377	5.8.1..	Осмотр	225
378	5.8.2..	Исследования и допущения	227
379	5.8.2.1..	Права на оцениваемый объект	228
380	5.8.2.2..	Состояние зданий	228
381	5.8.2.3..	Инженерное обеспечение	228
382			
383			
384			

385	5.8.2.4.. Градостроительное зонирование и территориальное	
386	планирование	229
387	5.8.2.5.. Вопросы защиты окружающей среды	229
388	5.8.2.5.1.. Природные экологические ограничения	229
389	5.8.2.5.2.. Экологические ограничения неприродного	
390	характера (загрязнения и опасные вещества)	230
391	5.8.2.5.3.. Устойчивое развитие — определение его вли-	
392	яния на стоимость	231
393	5.9.. ПР 9. Выявление портфелей, коллекций и групп активов и имущества	234
394	5.9.1.. Область применения	234
395	5.9.2.. Примеры случаев, когда бывает необходимо введение допу-	
396	щения о единой группе	234
397	5.9.3.. Цель оценки и идентификация лотов в составе портфеля	235
398	5.10.. ПР 10. Причины возникновения существенной неопределённости	
399	оценки	237
400	5.10.1.. Область применения	237
401	5.10.2.. Примеры	237
402	5.10.3.. Требования к содержанию отчёта об оценке	238
403	II. Международные стандарты оценки	241
404	1.. Introduction	244
405	2.. Glossary	247
406	2.1.. Overview of Glossary	247
407	2.2.. Defined Terms	247
408	3.. IVS Framework	250
409	3.1.. Compliance with Standards	250
410	3.2.. Assets and Liabilities	250
411	3.3.. Valuer	250
412	3.4.. Objectivity	251
413	3.5.. Competence	251
414	3.6.. Departures	251
415	4.. General Standards	253
416	4.1.. IVS 101. Scope of Work	253
417	4.1.1.. Introduction	253
418	4.1.2.. General Requirements	253
419	4.1.3.. Changes to Scope of Work	256

420	4.2.. IVS 102 Investigations and Compliance	256
421	4.2.1.. General Principle	256
422	4.2.2.. Investigations	256
423	4.2.3.. Valuation Record	257
424	4.2.4.. Compliance with Other Standards	257
425	4.3.. IVS 103. Reporting	258
426	4.3.1.. Introduction	258
427	4.3.2.. General Requirements	258
428	4.3.3.. Valuation Reports	259
429	4.3.4.. Valuation Review Reports	259
430	4.4.. IVS 104. Bases of Value	260
431	4.4.1.. Introduction	260
432	4.4.2.. Bases of Value	261
433	4.4.2.1.. IVS-Defined Bases of Value	262
434	4.4.2.1.1.. Market Value	262
435	4.4.2.1.2.. Market Rent	264
436	4.4.2.1.3.. Equitable Value	265
437	4.4.2.1.4.. Investment Value/Worth	266
438	4.4.2.1.5.. Synergistic Value	266
439	4.4.2.1.6.. Liquidation Value	266
440	4.4.2.2.. Other Bases of Value	267
441	4.4.2.2.1.. Fair Value	267
442	4.4.2.2.2.. Fair Market Value	267
443	4.4.2.2.3.. Fair Market Value	267
444	4.4.2.2.4.. Fair Value	267
445	4.4.3.. Premise of Value/Assumed Use	268
446	4.4.3.1.. Highest and Best Use	268
447	4.4.3.2.. Current Use/Existing Use	269
448	4.4.3.3.. Orderly Liquidation	269
449	4.4.3.4.. Forced Sale	269
450	4.4.4.. Entity-Specific Factors	270
451	4.4.5.. Synergies	271
452	4.4.6.. Assumptions and Special Assumptions	271
453	4.4.7.. Transaction Costs	272
454	4.5.. IVS 105. Valuation Approaches and Methods	273
455	4.5.1.. Introduction	273
456	4.5.2.. Market Approach	274
457	4.5.3.. Market Approach Methods	276
458	4.5.3.1.. Comparable Transactions Method	276

459	4.5.3.2.. Guideline publicly-traded comparable method	278
460	4.5.3.3.. Other Market Approach Considerations	280
461	4.5.4.. Income Approach	281
462	4.5.5.. Income Approach Methods	282
463	4.5.5.1.. Discounted Cash Flow (DCF) Method	282
464	4.5.5.1.1.. Type of Cash Flow	283
465	4.5.5.1.2.. Explicit Forecast Period	284
466	4.5.5.1.3.. Cash Flow Forecasts	285
467	4.5.5.1.4.. Terminal Value	286
468	4.5.5.1.4.1.. Gordon Growth Model/Constant Growth	
469	Model	287
470	4.5.5.1.4.2.. Market Approach/Exit Value	287
471	4.5.5.1.4.3.. Salvage Value/Disposal Cost	287
472	4.5.5.1.5.. Discount Rate	287
473	4.5.6.. Cost Approach	290
474	4.5.7.. Cost Approach Methods	291
475	4.5.7.1.. Replacement Cost Method	292
476	4.5.7.2.. Reproduction Cost Method	292
477	4.5.7.3.. Summation Method	293
478	4.5.7.4.. Cost Considerations	293
479	4.5.7.5.. Depreciation/Obsolescence	294
480	4.5.7.6.. Valuation Model	296
481	5.. Asset Standards	297
482	5.1.. IVS 200. Businesses and Business Interests	297
483	5.1.1.. Overview	297
484	5.1.2.. Introduction	297
485	5.1.3.. Bases of Value	298
486	5.1.4.. Valuation Approaches and Methods	298
487	5.1.4.1.. Market Approach	299
488	5.1.4.2.. Income Approach	299
489	5.1.4.3.. Cost Approach	301
490	5.1.5.. Special Considerations for Businesses and Business Interests . . .	302
491	5.1.5.1.. Ownership Rights	302
492	5.1.5.2.. Business Information	303
493	5.1.5.3.. Economic and Industry Considerations	304
494	5.1.5.4.. Operating and Non-Operating Assets	304
495	5.1.5.5.. Capital Structure Considerations	305
496	5.1.5.5.1.. Current Value Method (CVM)	307
497	5.1.5.5.2.. Option Pricing Method (OPM)	307

498	5.1.5.5.3.. Probability-Weighted Expected Return Method	
499	(PWERM)	309
500	5.2.. IVS 210. Intangible Assets	310
501	5.2.1.. Overview	310
502	5.2.2.. Introduction	310
503	5.2.3.. Bases of Value	312
504	5.2.4.. Valuation Approaches and Methods	313
505	5.2.4.1.. Market Approach	313
506	5.2.4.2.. Income Approach	314
507	5.2.4.2.1.. Income Approach Methods	315
508	5.2.4.2.1.1.. Excess Earnings Method	315
509	5.2.4.2.1.2.. Relief-from-Royalty Method	317
510	5.2.4.2.1.3.. With-and-Without Method	319
511	5.2.4.2.1.4.. Greenfield Method	321
512	5.2.4.2.1.5.. Distributor Method	321
513	5.2.4.3.. Cost Approach	322
514	5.2.5.. Special Considerations for Intangible Assets	324
515	5.2.5.1.. Discount Rates/Rates of Return for Intangible Assets	324
516	5.2.5.2.. Intangible Asset Economic Lives	325
517	5.2.5.3.. Tax Amortization Benefit (TAB)	327
518	5.3.. IVS 220. Non-Financial Liabilities	328
519	5.3.1.. Overview	328
520	5.3.2.. Introduction	328
521	5.3.3.. Bases of Value	330
522	5.3.4.. Valuation Approaches and Methods	330
523	5.3.4.1.. Market Approach	331
524	5.3.4.2.. Market Approach Methods	332
525	5.3.4.2.1.. Top-Down Method	332
526	5.3.4.3.. Income Approach	333
527	5.3.4.4.. Income Approach Methods	333
528	5.3.4.4.1.. Bottom-Up Method	333
529	5.3.4.5.. Cost Approach	334
530	5.3.5.. Special Considerations for Non-Financial	335
531	5.3.5.1.. Discount rates for Non-Financial Liabilities	335
532	5.3.5.2.. Estimating Cash Flows and Risk Margins	335
533	5.3.5.3.. Restrictions on transfers	338
534	5.3.5.4.. Taxes	338
535	5.4.. IVS 300. Plant and Equipment	338
536	5.4.1.. Overview	338

537	5.4.2.. Introduction	339
538	5.4.3.. Bases of Value	342
539	5.4.4.. Valuation Approaches and Methods	343
540	5.4.4.1.. Market Approach	343
541	5.4.4.2.. Income Approach	343
542	5.4.4.3.. Cost Approach	344
543	5.4.4.4.. Cost-to-Capacity Method	345
544	5.4.5.. Special Considerations for Plant and Equipment	345
545	5.4.5.1.. Financing Arrangements	345
546	5.5.. IVS 400. Real Property Interests	346
547	5.5.1.. Overview	346
548	5.5.2.. Introduction	346
549	5.5.3.. Bases of Value	348
550	5.5.4.. Valuation Approaches and Methods	348
551	5.5.4.1.. Market Approach	348
552	5.5.4.2.. Income Approach	350
553	5.5.4.3.. Cost Approach	351
554	5.5.5.. Special Considerations for Real Property Interests	351
555	5.5.5.1.. Hierarchy of Interests	352
556	5.5.5.2.. Rent	352
557	5.6.. IVS 410. Development Property	353
558	5.6.1.. Overview	353
559	5.6.2.. Introduction	353
560	5.6.3.. Bases of Value	354
561	5.6.4.. Valuation Approaches and Methods	355
562	5.6.4.1.. Market Approach	356
563	5.6.4.2.. Income Approach	356
564	5.6.4.3.. Cost Approach	357
565	5.6.5.. Special Considerations for a Development Property	357
566	5.6.5.1.. Residual Method	357
567	5.6.5.1.1.. Value of Completed Property	359
568	5.6.5.1.2.. Construction Costs	359
569	5.6.5.1.3.. Consultants' Fees	360
570	5.6.5.1.4.. Marketing Costs	360
571	5.6.5.1.5.. Timetable	361
572	5.6.5.1.6.. Finance Costs	361
573	5.6.5.1.7.. Development Profit	361
574	5.6.5.1.8.. Discount Rate	363
575	5.6.5.2.. Existing Asset	363

576	5.6.5.3.. Special Considerations for Financial Reporting	364
577	5.6.5.4.. Special Considerations for Secured Lending	365
578	5.7.. IVS 500. Financial Instruments	365
579	5.7.1.. Overview	365
580	5.7.2.. Introduction	365
581	5.7.3.. Bases of Value	368
582	5.7.4.. Valuation Approaches and Methods	368
583	5.7.4.1.. Market Approach	369
584	5.7.4.2.. Income Approach	369
585	5.7.4.3.. Cost Approach	370
586	5.7.5.. Special Considerations for Financial Instruments	370
587	5.7.5.1.. Valuation Inputs	371
588	5.7.5.2.. Credit Risk Adjustments	372
589	5.7.5.3.. Liquidity and Market Activity	374
590	5.7.5.4.. Valuation Control and Objectivity	374

591 Список таблиц

592	0.1.. История версий перевода	5
593	0.2.. Перечень авторов, принявших участие в создании данного материала	6
594	0.3.. Описание стадий готовности	7

Рабочая версия

Список литературы

- [1] URL: <https://www.facebook.com/murashev.kirill/> (дата обр. 28.07.2021).
- [2] International Ethics Standards Coalition (IESC). *International Ethics Standards*. дек. 2016. URL: <https://www.rics.org/globalassets/rics-website/media/upholding-professional-standards/standards-of-conduct/international-ethics-standards-ies-rics.pdf>.
- [3] The International Property Measurement Standards Coalition (IPMSC). *The International Property Measurement Standards Coalition (IPMSC) official site*. English. The International Property Measurement Standards Coalition (IPMSC). 21 июня 2020. URL: <https://ipmsc.org/> (дата обр. 21.06.2020).
- [4] International Valuation Standards Council (IVSC). *International Professional Standards. Exposure Draft*. English. UK, London: International Valuation Standards Council (IVSC), 31 марта 2016. URL: <https://www.ivsc.org/standards/international-professional-standards/consultation/international-professional-standards#tab-documents> (дата обр. 30.06.2020).
- [5] International Valuation Standards Council (IVSC). *IVSC official site*. English. RICS. URL: <https://www.ivsc.org/> (дата обр. 30.06.2020).
- [6] Royal Institution Surveyors of Chartered (RICS). URL: <https://www.rics.org/eu/upholding-professional-standards/sector-standards/valuation/red-book/red-book-global/> (дата обр. 10.02.2021).
- [7] Royal Institution Surveyors of Chartered (RICS). *Application of RICS Valuation Professional Standards in Russian Federation*. URL: https://www.isurv.com/site/scripts/download_info.php?downloadID=2009.
- [8] Royal Institution Surveyors of Chartered (RICS). *Bye-Laws of The Royal Institution of Chartered Surveyors*. updated at Feb 2020. English. UK, London: RICS, 13 марта 2019. URL: <https://www.rics.org/globalassets/rics-website/media/governance/bye-laws/> (дата обр. 18.06.2020).

- [9] Royal Institution Surveyors of Chartered (RICS). *Conflicts of interest. 1st edition*. English. вер. 1. UK, London: Royal Institute of Chartered Surveyors (RICS), 20 дек. 2017. URL: https://www.rics.org/globalassets/rics-website/media/upholding-professional-standards/standards-of-conduct/conflicts-of-interest/conflicts_of_interest_global_1st-edition_dec_2017_revisions_pgguidance_2017_rw.pdf (дата обр. 02.07.2020).
- [10] Royal Institution Surveyors of Chartered (RICS). *Contamination, the environment and sustainability. 3rd edition, 2010*. English. вер. 3rd. UK, London: RICS, 2010. URL: <https://www.rics.org/globalassets/rics-website/media/upholding-professional-standards/sector-standards/real-estate/rics-property-measurement/rics-property-measurement-2nd-edition-rics.pdf> (дата обр. 20.07.2021).
- [11] Royal Institution Surveyors of Chartered (RICS). *Red Book: RICS Valuation — Professional Standards global 2014*. дек. 2013. URL: https://www.isurv.com/downloads/download/1830/red_book_rics_valuation_-_professional_standards_global_2014_archived.
- [12] Royal Institution Surveyors of Chartered (RICS). *RICS CPD-compliance Guide*. URL: <https://www.rics.org/ssa/upholding-professional-standards/regulation/cpd-compliance-guide/> (дата обр. 10.02.2021).
- [13] Royal Institution Surveyors of Chartered (RICS). *RICS membership*. URL: <https://www.rics.org/uk/surveying-profession/join-rics/> (дата обр. 21.02.2021).
- [14] Royal Institution Surveyors of Chartered (RICS). *RICS national or jurisdictional valuation standards*. URL: <https://www.isurv.com/info/1342/rics-national-or-jurisdictional-valuation-standards>.
- [15] Royal Institution Surveyors of Chartered (RICS). *RICS official site*. English. RICS. URL: <https://www.rics.org/eu/> (дата обр. 30.06.2020).
- [16] Royal Institution Surveyors of Chartered (RICS). *RICS professional indemnity*. English. RICS. URL: <https://www.rics.org/uk/upholding-professional-standards/regulation/regulatory-support/professional-indemnity/pii-and-valuation-guidance/> (дата обр. 28.04.2020).
- [17] Royal Institution Surveyors of Chartered (RICS). *RICS property measurement. 2nd edition, January 2018*. English. вер. 2nd. UK, London: RICS, 28 янв. 2018. URL: <https://www.rics.org/eu/upholding-professional-standards/sector-standards/real-estate/rics-property-measurement-2nd-edition/> (дата обр. 20.07.2021).

- [18] Royal Institution Surveyors of Chartered (RICS). *RICS Registration*. English. RICS. URL: <https://www.rics.org/eu/upholding-professional-standards/regulation/valuer-registration/> (дата обр. 30.06.2020).
- [19] Royal Institution Surveyors of Chartered (RICS). *RICS Regulation*. English. RICS. URL: <https://www.rics.org/eu/upholding-professional-standards/regulation/> (дата обр. 30.06.2020).
- [20] Royal Institution Surveyors of Chartered (RICS). *RICS Valuation — Global Standards*. English. UK, London: RICS, 28 нояб. 2019. URL: <https://www.rics.org/globalassets/rics-website/media/upholding-professional-standards/sector-standards/valuation/rics-valuation--global-standards-jan.pdf> (дата обр. 10.06.2020).
- [21] Royal Institution Surveyors of Chartered (RICS). *RICS Valuation — Global Standards 2017: UK national supplement*. English. UK, London: RICS, 14 янв. 2019. URL: <https://www.rics.org/globalassets/rics-website/media/upholding-professional-standards/sector-standards/valuation/red-book-uk-supplement-rics.pdf> (дата обр. 10.06.2020).
- [22] Royal Institution Surveyors of Chartered (RICS). *RICS Valuer Registration Assessment*. English. RICS. 23 мая 2018. URL: <https://www.rics.org/eu/surveying-profession/career-progression/accreditations/valuer-registration-assessment/> (дата обр. 30.06.2020).
- [23] Royal Institution Surveyors of Chartered (RICS). *Rules of Conduct for Firms*. март 2020. URL: https://www.rics.org/globalassets/rics-website/media/upholding-professional-standards/regulation/rules-of-conduct-for-firms_2020.pdf.
- [24] Royal Institution Surveyors of Chartered (RICS). *Rules of Conduct for Members*. март 2020. URL: https://www.rics.org/globalassets/rics-website/media/upholding-professional-standards/regulation/rules-of-conduct-for-members_2020.pdf.
- [25] Royal Institution Surveyors of Chartered (RICS). *RVGS Board*. URL: <https://www.rics.org/uk/about-rics/corporate-governance/standards-regulation-board/> (дата обр. 10.02.2021).
- [26] Royal Institution Surveyors of Chartered (RICS). *RVGS/RBG Current*. URL: <https://www.rics.org/eu/upholding-professional-standards/sector-standards/valuation/red-book/red-book-global/> (дата обр. 10.02.2021).

- [27] Royal Institution Surveyors of Chartered (RICS). *Surveyors acting as expert witnesses. 4th edition*. English. вер. 4. UK, London: RICS, 2 апр. 2014. URL: <https://www.rics.org/globalassets/rics-website/media/upholding-professional-standards/sector-standards/dispute-resolution/surveyors-acting-as-expert-witnesses-4th-edition-rics.pdf> (дата обр. 19.06.2020).
- [28] JSC <Bank <"Viking">< <%l>< <%l>< %s>. JSC «Bank „Viking”» official site. URL: https://www.vikingbank.ru/Viking_new2.nsf/main/en (дата обр. 07.03.2021).
- [29] PJSC <Bank <"Saint-Petersburg">< <%l>< <%l>< %s>. PJSC «Bank „Saint-Petersburg”», official site. URL: <https://www.bspb.ru/en/about/> (дата обр. 07.03.2021).
- [30] ОАО <КТБ <ЖБ>< %s>. Правила обследования несущих строительных конструкций зданий и сооружений. Moscow: ОАО «КТБ ЖБ», 2014. URL: <https://meganorm.ru/Data2/1/4293740/4293740894.pdf>.
- [31] adamsandco.com. *Fair maintainable operating profit (FMOP)*. URL: <https://www.adamsandco.com/accounts-appraisal-methodology/> (дата обр. 11.06.2021).
- [32] allfi.biz. Модель оценки капитальных активов, CAPM, формула, пример расчёта. Russian. URL: <https://allfi.biz/financialmanagement/RiskAndReturns/model-ocenki-kapitalnyh-aktivov-capm.php> (дата обр. 12.07.2021).
- [33] allfi.biz. Стоимость заёмного капитала, формула, пример расчёта, Cost of Debt. Russian. URL: <https://allfi.biz/financialmanagement/CostOfCapital/stoimost-zaemnogo-kapitala.php> (дата обр. 12.07.2021).
- [34] Audit-it.ru. EBIT. URL: <https://www.audit-it.ru/finanaliz/terms/performance/ebit.html> (дата обр. 09.06.2021).
- [35] Audit-it.ru. EBIT & EBITDA. URL: <https://www.audit-it.ru/articles/msfo/a24744/856843.html> (дата обр. 09.06.2021).
- [36] Audit-it.ru. EBITDA. URL: <https://www.audit-it.ru/finanaliz/terms/performance/ebitda.html> (дата обр. 09.06.2021).
- [37] Audit-it.ru. О расчёте WACC в рамках стейкхолдерской модели управления бизнесом. URL: <https://www.audit-it.ru/articles/finance/a106/648167.html> (дата обр. 10.06.2021).
- [38] BBK:65.25. URL: https://www.triumph.ru/html/serv/bbk-tablicy-onlayn.html?category_id=20789&parent_id=20717 (дата обр. 27.01.2021).

- [39] International Accounting Standards Board. *International Financial Reporting Standard*. English. UK, London: The IFRS Foundation. URL: <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/> (дата обр. 14.06.2020).
- [40] cfin.ru. *Стоимость собственного капитала для непубличных компаний*. Russian. URL: https://www.cfin.ru/appraisal/business/special/Emerging_Markets.shtml (дата обр. 12.07.2021).
- [41] cfin.ru. *Теория арбитражного ценообразования*. URL: <https://allfi.biz/financialmanagement/RiskAndReturns/teorija-arbitrazhnogo-cenoobrazovaniya.php> (дата обр. 12.07.2021).
- [42] The International Property Measurement Standards Coalition. *International Property Measurement Standards*. 2013 – 2018. URL: <https://ipmsc.org/standards/>.
- [43] Creative Commons. *cc-by-sa-4.0*. URL: <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/> (дата обр. 27.01.2021).
- [44] Creative Commons. *Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International*. нояб. 2013. URL: <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/legalcode>.
- [45] Creative Commons. *Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International*. нояб. 2013. URL: <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/legalcode.ru>.
- [46] International Valuation Standards Council. *International Valuation Standards*. авг. 2019. URL: <https://www.rics.org/globalassets/rics-website/media/upholding-professional-standards/sector-standards/valuation/international-valuation-standards-rics2.pdf>.
- [47] *Equity value vs enterprise value*. (дата обр. 10.06.2021).
- [48] Institute Greater for a Europe. *Institute for a Greater Europe official site*. URL: <https://www.institutegreatereurope.com/> (дата обр. 15.04.2021).
- [49] The IFRS Foundation. *IFRS 13 Fair Value Measurement*. UK, London: The IFRS Foundation, 31 янв. 2016. URL: <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/IFRS13.pdf> (дата обр. 10.06.2020).
- [50] Kasper B. Graversen. *Progress. LaTeX package*. 29 июня 2003. URL: <https://ctan.asis.ai/macros/latex/contrib/progress/progress.pdf>.
- [51] Lisbon-Vladivostok Work group. *Initiative Lisbon-Vladivostok*. URL: <https://lisbon-vladivostok.pro/> (дата обр. 15.04.2021).
- [52] IESC. *IES Coalition site*. English. 20 июня 2020. URL: <https://ies-coalition.org/> (дата обр. 20.06.2020).

- [53] IFRS. *IRRS registration*. URL: <https://www.ifrs.org/register/> (дата обр. 20.02.2021).
- [54] *International Accounting Standards Board*. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/International_Accounting_Standards_Board (дата обр. 20.02.2021).
- [55] Investopedia. *Sustainability*. URL: <https://www.investopedia.com/terms/s/sustainability.asp> (дата обр. 15.04.2021).
- [56] Investopedia. *Takeover*. English. URL: <https://www.investopedia.com/terms/t/takeover.asp> (дата обр. 10.03.2021).
- [57] ISO/IEC. *ISO/IEC 10746-2:2009. Information technology "— Open distributed processing "— Reference model: Foundations — Part 2*. English. под ред. ISO/IEC. Standard. ISO/IEC, 15 дек. 2009. URL: <http://docs.cntd.ru/document/431871894> (дата обр. 01.03.2021).
- [58] ISO/IEC. *ISO/IEC 2382:2015. Information technology — Vocabulary*. English. под ред. ISO/IEC. ISO/IEC, 2015. URL: <https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso-iec:2382:ed-1:v1:en> (дата обр. 01.03.2021).
- [59] Markus Kohm. *koma-script — A bundle of versatile classes and packages*. 1994–2020. URL: <https://ctan.org/pkg/koma-script> (дата обр. 28.01.2021).
- [60] kvalexam.ru. *Расчёт стоимости инвестированного и собственного капитала*. URL: http://kvalexam.ru/wiki/3.8._%D0%A0%D0%B0%D1%81%D1%87%D0%B5%D1%82_%D1%81%D1%82%D0%BE%D0%B8%D0%BC%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8_%D0%B8%D0%BD%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D0%BE_%D0%B8_%D1%81%D0%BE%D0%B1%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D0%BE_%D0%BA%D0%B0%D0%BF%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%BE%D0%B0 (дата обр. 10.06.2021).
- [61] *LyX official site*. URL: <https://www.lyx.org/> (дата обр. 28.01.2021).
- [62] *M91*. URL: <https://www.triumph.ru/html/serv/avtorskij-znak.html> (дата обр. 27.01.2021).
- [63] Machinelearning.ru. *Нормальное распределение*. URL: http://www.machinelearning.ru/wiki/index.php?title=%D0%9D%D0%BE%D1%80%D0%BC%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D0%B5_%D1%80%D0%B0%D1%81%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5 (дата обр. 02.03.2021).
- [64] Machinelearning.ru. *Параметрические статистические тесты*. URL: http://www.machinelearning.ru/wiki/index.php?title=%D0%9A%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B3%D0%BE%D1%80%D0%B8%D1%8F:%D0%9F%D0%B0%D1%80%D0%B0%D0%BC%D0%B5%D1%82%D1%80%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B5_%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%87%D0%B5

- 799 D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B5_%D1%82%D0%B5%D1%81%D1%82%D1%8B (дата обр.
800 02.03.2021).
- 801 [65] Kirill A. Murashev. *RICS Valuation — Global Standards 2020. Russian*
802 *translation*. TeX. 28 июля 2021. URL: [https://web.tresorit.com/1/oFpJF#](https://web.tresorit.com/1/oFpJF#xr3UGoxLvzs4vAaHtjqw)
803 [xr3UGoxLvzs4vAaHtjqw](https://web.tresorit.com/1/oFpJF#xr3UGoxLvzs4vAaHtjqw).
- 804 [66] Kirill A. Murashev. *RICS Valuation — Global Standards 2020. Russian*
805 *translation*. TeX. 28 июля 2021. URL: [https://github.com/Kirill-Murashev/](https://github.com/Kirill-Murashev/RICS-valuation-2020-Global-Rus.git)
806 [RICS-valuation-2020-Global-Rus.git](https://github.com/Kirill-Murashev/RICS-valuation-2020-Global-Rus.git).
- 807 [67] Food Organization and Agriculture of the United Nations. *Responsible Governance*
808 *of Tenure of land, fisheries, and forests in the context of national food*
809 *security*. 2012. URL: <http://www.fao.org/3/a-i2801e.pdf>.
- 810 [68] International Federation of Accountants. *International Public Sector Accounting*
811 *Standards (IPSAS)*. Toronto: International Federation of Accountants, янв.
812 2021. URL: <https://www.ifac.org/ipsasb/standards-pronouncements>.
- 813 [69] European Parliament. *The European Green Deal*. 15 янв. 2020. URL: [https:](https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/TA-9-2020-0005_EN.html)
814 [//www.europarl.europa.eu/doceo/document/TA-9-2020-0005_EN.html](https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/TA-9-2020-0005_EN.html)
815 (дата обр. 15.04.2021).
- 816 [70] Tox Project. *Tox project official site*. URL: <https://tox.chat/> (дата обр.
817 09.03.2021).
- 818 [71] *Solarized Dark theme*. URL: [https://lonewolfonline.net/uploads/downloads/](https://lonewolfonline.net/uploads/downloads/Solarized-Dark.xml)
819 [Solarized-Dark.xml](https://lonewolfonline.net/uploads/downloads/Solarized-Dark.xml) (дата обр. 28.01.2021).
- 820 [72] Royal Institute of Chartered Surveyors. *Real estate agency and brokerage*. 3rd
821 Edition. English. вер. 3. UK, London: RICS, 17 авг. 2016. URL: [https://www.](https://www.rics.org/globalassets/rics-website/media/upholding-professional-standards/sector-standards/real-estate/real-estate-and-agency-brokerage-3rd-edition-rics.pdf)
822 [rics.org/globalassets/rics-website/media/upholding-professional-](https://www.rics.org/globalassets/rics-website/media/upholding-professional-standards/sector-standards/real-estate/real-estate-and-agency-brokerage-3rd-edition-rics.pdf)
823 [standards/sector-standards/real-estate/real-estate-and-agency-](https://www.rics.org/globalassets/rics-website/media/upholding-professional-standards/sector-standards/real-estate/real-estate-and-agency-brokerage-3rd-edition-rics.pdf)
824 [brokerage-3rd-edition-rics.pdf](https://www.rics.org/globalassets/rics-website/media/upholding-professional-standards/sector-standards/real-estate/real-estate-and-agency-brokerage-3rd-edition-rics.pdf) (дата обр. 23.06.2020).
- 825 [73] Royal Institution of Chartered Surveyors. *RICS. Ethics*. English. RICS. 2 июля
826 2020. URL: [https://www.rics.org/eu/upholding-professional-standards/](https://www.rics.org/eu/upholding-professional-standards/standards-of-conduct/ethics/)
827 [standards-of-conduct/ethics/](https://www.rics.org/eu/upholding-professional-standards/standards-of-conduct/ethics/) (дата обр. 02.07.2020).
- 828 [74] Royal Institution of Chartered Surveyors. *Rules of Conduct*. 2020. URL: [https:](https://www.rics.org/ssa/upholding-professional-standards/standards-of-conduct/rules-of-conduct/)
829 [//www.rics.org/ssa/upholding-professional-standards/standards-of-](https://www.rics.org/ssa/upholding-professional-standards/standards-of-conduct/rules-of-conduct/)
830 [conduct/rules-of-conduct/](https://www.rics.org/ssa/upholding-professional-standards/standards-of-conduct/rules-of-conduct/) (дата обр. 08.02.2021).
- 831 [75] CTAN team. *TeX official site*. English. CTAN Team. URL: [https://www.](https://www.ctan.org/)
832 [ctan.org/](https://www.ctan.org/) (дата обр. 15.11.2020).
- 833 [76] LaTeX team. *LaTeX official site*. English. URL: [https://www.latex-project.](https://www.latex-project.org/)
834 [org/](https://www.latex-project.org/) (дата обр. 15.11.2020).

- [77] *TeXLive official site*. URL: <https://www.tug.org/texlive/> (дата обр. 15.11.2020).
- [78] *UDK:338.5*. URL: <https://teacode.com/online/udc/33/338.5.html> (дата обр. 27.01.2021).
- [79] Wikipedia. *Carbon neutrality*. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Carbon_neutrality (дата обр. 15.04.2021).
- [80] Wikipedia. *Climate change*. English. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Climate_change (дата обр. 20.07.2021).
- [81] Wikipedia. *Computer Modern font*. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Computer_Modern (дата обр. 28.01.2021).
- [82] Wikipedia. *Concrete font*. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Concrete_Roman (дата обр. 28.01.2021).
- [83] Wikipedia. *Conflict of interest*. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Conflict_of_interest (дата обр. 08.02.2021).
- [84] Wikipedia. *Due diligence (eng)*. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Due_diligence (дата обр. 09.06.2021).
- [85] Wikipedia. *Due diligence (pyc.)* URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Due_diligence (дата обр. 09.06.2021).
- [86] Wikipedia. *Food and Agriculture Organization*. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Food_and_Agriculture_Organization (дата обр. 10.02.2021).
- [87] Wikipedia. *Greater Europe*. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Greater_Europe (дата обр. 15.04.2021).
- [88] Wikipedia. *IASB-Rus*. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BE%D0%B2%D0%B5%D1%82_%D0%BF%D0%BE_%D0%9C%D0%B5%D0%B6%D0%B4%D1%83%D0%BD%D0%B0%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D1%8B%D0%BC_%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B0%D0%BC_%D1%84%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B9_%D0%BE%D1%82%D1%87%D1%91%D1%82%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8.
- [89] Wikipedia. *International Valuation Standards Council*. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/International_Valuation_Standards_Council (дата обр. 08.02.2021).
- [90] Wikipedia. *IPO-rus*. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%B5%D1%80%D0%B2%D0%B8%D1%87%D0%BD%D0%BE%D0%B5_%D0%BF%D1%83%D0%B1%D0%BB%D0%B8%D1%87%D0%BD%D0%BE%D0%B5_%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BB%D0%BE%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5 (дата обр. 09.06.2021).

- [91] Wikipedia. *M&A-rus*. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BB%D0%B8%D1%8F%D0%BD%D0%B8%D1%8F_%D0%B8_%D0%BF%D0%BE%D0%B3%D0%BE%D0%BE%D1%89%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F (дата обр. 09.06.2021).
- [92] Wikipedia. *Mutterunternehmen*. Deutsch. URL: <https://de.wikipedia.org/wiki/Mutterunternehmen> (дата обр. 09.03.2021).
- [93] Wikipedia. *NDA-rus*. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BE%D0%B3%D0%BB%D0%B0%D1%88%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5_%D0%BE_%D0%BD%D0%B5%D1%80%D0%B0%D0%B7%D0%B3%D0%BB%D0%B0%D1%88%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B8 (дата обр. 09.06.2021).
- [94] Wikipedia. *P/E ratio*. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Price%E2%80%93earnings_ratio (дата обр. 09.06.2021).
- [95] Wikipedia. *Risk assesment*. English. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Risk_assessment (дата обр. 10.03.2021).
- [96] Wikipedia. *Rolling Release*. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Rolling_release (дата обр. 28.01.2021).
- [97] Wikipedia. *Sustainability*. URL: <https://en.wikipedia.org/wiki/Sustainability> (дата обр. 15.04.2021).
- [98] Wikipedia. *SWOT-анализ (рус.)* URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/SWOT-%D0%B0%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B7> (дата обр. 09.06.2021).
- [99] Wikipedia. *Trademark*. English. URL: <https://en.wikipedia.org/wiki/Trademark> (дата обр. 09.03.2021).
- [100] Wikipedia. *Unternehmensverbindung*. Deutsch. URL: <https://de.wikipedia.org/wiki/Unternehmensverbindung> (дата обр. 09.03.2021).
- [101] Wikipedia. *Wikipedia: Tox protocol*. URL: [https://en.wikipedia.org/wiki/Tox_\(protocol\)](https://en.wikipedia.org/wiki/Tox_(protocol)) (дата обр. 09.03.2021).
- [102] Wikipedia. *Англо-американское право*. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BD%D0%B3%D0%BB%D0%BE%D1%81%D0%B0%D0%BA%D1%81%D0%BE%D0%BD%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%8F_%D1%81%D0%B5%D0%BC%D1%8C%D1%8F (дата обр. 08.06.2021).
- [103] Wikipedia. *Архитектура компьютера*. Russian. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D1%80%D1%85%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%83%D1%80%D0%B0_%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BF%D1%8C%D1%8E%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%B0 (дата обр. 06.08.2021).

- 903 [104] Wikipedia. *Аффилированное лицо*. Русский. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D1%84%D1%84%D0%B8%D0%BB%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B5_%D0%BB%D0%B8%D1%86%D0%BE (дата обр.
906 10.03.2021).
- 907 [105] Wikipedia. *Копия (искусство)*. Russian. URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BE%D0%BF%D0%B8%D1%8F_\(%D0%B8%D1%81%D0%BA%D1%83%D1%81%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BE%D0%BF%D0%B8%D1%8F_(%D0%B8%D1%81%D0%BA%D1%83%D1%81%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE)) (дата обр. 13.07.2021).
- 910 [106] Wikipedia. *Общее право*. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D0%B1%D1%89%D0%B5%D0%B5_%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BE (дата обр.
912 08.06.2021).
- 913 [107] Wikipedia. *Романо-германское право*. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%BE%D0%BC%D0%B0%D0%BD%D0%BE-%D0%B3%D0%B5%D1%80%D0%BC%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%8F_%D1%81%D0%B5%D0%BC%D1%8C%D1%8F (дата обр.
917 08.06.2021).
- 918 [108] Wikipedia. *Скандинавское право*. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BD%D0%B3%D0%BB%D0%BE%D1%81%D0%B0%D0%BA%D1%81%D0%BE%D0%BD%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%8F_%D1%81%D0%B5%D0%BC%D1%8C%D1%8F (дата обр. 08.06.2021).
- 922 [109] Wikipedia. *Средневзвешенная стоимость капитала*. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BD%D0%B5%D0%B2%D0%B7%D0%B2%D0%B5%D1%88%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D1%81%D1%82%D0%BE%D0%B8%D0%BC%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C_%D0%BA%D0%B0%D0%BF%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%BB%D0%B0 (дата обр. 10.06.2021).
- 927 [110] Wikipedia. *Статутное право*. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%83%D1%82%D0%BD%D0%BE%D0%B5_%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BE (дата обр. 08.06.2021).
- 930 [111] Wikipedia. *Факсимиле (искусство)*. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D0%B0%D0%BA%D1%81%D0%B8%D0%BC%D0%B8%D0%BB%D0%B5> (дата обр. 13.07.2021).
- 933 [112] О. Бандык. *Обычай делового оборота*. Русский. 2018. URL: <https://neg.by/novosti/otkrytj/obychaj-delovogo-oborota> (дата обр. 10.03.2021).
- 935 [113] экспериментального проектирования» ГУП «Московский научно-исследовательский
936 и проектный институт типологии. *Межгосударственный стандарт. Здания и сооружения: правила обследования и мониторинга технического
937 состояния. Buildings and constructions. Rules of inspection and monitoring*
938

of the technical condition. Russian. Moscow, 1 янв. 2014. URL: <https://docs.cntd.ru/document/1200100941> (дата обр. 05.08.2021).

[114] *Классы акций*. URL: <https://investor100.ru/chto-takoe-klassyi-aktsiy-a-b-s/> (дата обр. 08.06.2021).

[115] *Международные стандарты учёта в государственном секторе*. Министерство финансов Российской Федерации. URL: https://minfin.gov.ru/ru/performance/budget/bu_gs/sfo/.

[116] *Право пользования*. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B5> (дата обр. 04.06.2021).

[117] *Право распоряжения*. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%BO%D1%81%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%8F%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5_%D0%B8%D0%BC%D1%83%D1%89%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE%D0%BC (дата обр. 04.06.2021).

[118] *Право собственности*. URL: https://studme.org/52885/ekonomika/pravo_sobstvennosti_sisteme_imuschestvennyh_prav (дата обр. 04.06.2021).

[119] Министерство финансов России. *Международный стандарт финансовой отчётности (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости»*. с изменениями на 11 июля 2016 г. Russian. Russia, Moscow: Минфин России, 28 дек. 2015. URL: <http://docs.cntd.ru/document/420334241> (дата обр. 10.06.2020).

[120] Министерство Российской финансов Федерации. *О введении Международных стандартов финансовой отчётности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчётности в действие на территории Российской Федерации и о признании утратившими силу некоторых приказов (отдельных положений приказов) Министерства финансов Российской Федерации. С изменениями на 11 июля 2016 г.* Приказ от 28 декабря 2015 г. № 217н. Russian. вер. 2016-07-11. Russia, Moscow: Министерство финансов Российской Федерации, 28 дек. 2015. URL: <http://docs.cntd.ru/document/420332842/> (дата обр. 14.06.2020).

[121] Российская Федерация. *Федеральный Закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации»*. 149-ФЗ. Russian. Russia, Moscow, 14 июля 2006. URL: <https://normativ.kontur.ru/document?moduleId=1&documentId=376603&cwi=22898> (дата обр. 07.07.2020).

Предисловие

Данное обновлённое издание Всемирных стандартов оценки RICS (RICS Valuation — Global Standards), также широко известных как «Красная Книга RICS» (RICS „Red Book Global”) (далее — RVGS/RBG), отражает, среди прочего, недавние изменения, принятые и внесённые в **Международные стандарты оценки** (далее — МСО) [46], равно как и текущий прогресс в разработке Международных стандартов **этики** [2] и **самой оценки** [42]. К числу иных усовершенствований относятся:

- а) акцент на применимости стандартов при проведении оценки для целей *финансовой отчётности*, потенциально являющейся обязательной частью системы оценки результатов деятельности в ряде юрисдикций;
- б) включение практического руководства по оценке: **ПР 7. Оценка личной собственности, в т. ч. предметов искусства и антиквариата** (см. 5.7 на с. 216–224) с целью лучшего освещения вопросов оценки предметов искусства и антиквариата;
- с) совершенствование и (или) уточнение некоторых существующих положений RVGS/RBG в свете накопленного опыта и меняющихся потребностей.

RVGS/RBG отражает растущее значение успешного сочетания профессиональных стандартов, стандартов проведения оценки и стандартов подготовки *отчёта об оценке* для целей предоставления оценочных консультаций высокого качества, отвечающих ожиданиям и требованиям клиентов, государства как института, регуляторов отрасли, иных органов, устанавливающих требования в сфере оценочной деятельности и разрабатывающих стандарты оценки, а также общества в целом.

Прозрачность, последовательность и недопущение **конфликта интересов** [83] ещё никогда не были столь важны. Равно как и технические знания и практические навыки, включающие в себя опыт и понимание рынков, необходимые для интерпретации исходной информации, анализа их динамики и тенденций, а — в случае активов, относящихся к недвижимости, — признание растущего влияния вопросов **устойчивого развития** [97, 55] в качестве факторов рыночного окружения.

Оценщики, сертифицированные RICS, находятся на переднем крае профессии, а RVGS/RBG является их определяющим руководством по внедрению лучших практик оценки.

Изменения в данном обновлённом издании RVGS/RBG по-прежнему направлены на повышение его ясности и простоты использования, в т. ч. доработаны **перекрёстные ссылки** на другие исходные документы. Как и раньше, присутствуют перекрёстные ссылки на **Международные стандарты оценки** [46], полный текст которых приводится в Части II на с. 241–375 данного перевода.

Все члены RICS в процессе проведения оценки, результатом которой является *отчёт об оценке*, обязаны соблюдать стандарты, приведённые в данном обновлённом издании, — иными словами, если не указано иное, они являются обязательными к применению. Практические руководства по оценке (The Valuation Practice Guidances) (ПР/ВРГА), приведённые в Главе 5 **Практические руководства по оценке** на с. 145–240, также включённые в данное издание, предназначены для углублённой проработки вопросов применения стандартов в конкретных ситуациях: для определённых целей оценки либо для оценки определённых типов активов. ПР/ВРГА носят *рекомендательный* характер. Статус отдельных элементов RVGS/RBG подробнее описан в Главе 1. **Введение** на с. 38–46, а также в разделе 2.2. **Пояснение наименований стандартов и практических руководств** на с. 53–54.

1023 Часть I.

1024 Всемирные стандарты оценки
1025 RICS

Рабочая версия

Глава 1.

Введение

1.1. Основные цели

1.1.1. Принципы последовательности, объективности и прозрачности являются основополагающими для создания и поддержания доверия общества к институту оценки. В свою очередь, возможность их соблюдения в решающей степени зависит от того, обладают ли субъекты оценочной деятельности достаточным профессионализмом, знаниями, опытом и этическими качествами, применяют ли их должным образом в своей деятельности как при формировании *суждения о стоимости*, так и для ясного не вводящего в заблуждение изложения такого суждения заказчику оценки либо иным пользователям результатов оказания услуг по оценке в соответствии с общепризнанными нормами.

1.1.2. По мере того как усиливаются регулирование и надзор со стороны государства, а ожидания пользователей оценочных услуг непрерывно растут, Всемирные стандарты оценки продолжают развиваться и в настоящее время реализованы в трёх различных, но вместе с тем тесно взаимосвязанных формах:

- а) Стандарты профессиональной деятельности — в центре внимания которых находятся этика и поведение Оценщика, базирующиеся на его знаниях и компетенции;
- б) Технические стандарты — в центре внимания которых находятся общие определения и договорённости, основанные на последовательном применении общепризнанных подходов к оценке;
- с) Стандарты исполнения и изложения — в центре внимания которых находятся строгость анализа и объективность суждения, основанные на соответствующих документах и чёткости повествования.

1.1.3. Данное обновлённое издание Всемирных стандартов оценки RICS, обычно именуемых «Красная книга RICS», акцентировано на их практическом приме-

1053 нении, использует новейшие международные стандарты и расширяет их допол-
1054 нительными требованиями и практическими руководствами которые в сочетании
1055 между собой гарантируют высочайший уровень гарантии профессионализма и ка-
1056 чества.

1057 1.1.4. В основе данного издания лежат *Международные стандарты оценки*
1058 *(МСО)* [46], издаваемые *Международным Советом по стандартам оценки* [5, 89].
1059 На протяжении долгого времени RICS поддерживает их развитие и вносит свой
1060 вклад в разработку этих стандартов, являющихся универсальными для оценки
1061 всех видов активов. RICS не только признаёт данные стандарты, требуя от сво-
1062 их членов их соблюдения, но и активно поддерживает их дальнейшее развитие
1063 и распространение среди *оценщиков* по всему миру.

1064 1.1.5. Данные технические стандарты существуют в рамках широкого набора
1065 стандартов RICS, называемых по отдельности «положениями о профессиональ-
1066 ной деятельности», охватывающих также вопросы этики, навыков и профессио-
1067 нального поведения, включая чёткие требования в части обеспечения конфиден-
1068 циальности и предотвращения *конфликта интересов* [83]. Данные стандарты
1069 также учитывают положения *Международных Стандартов Этики* [2], впервые
1070 опубликованных в декабре 2016 г. Наконец, при проведении оценки, связанной
1071 с активами, относящимися к недвижимости, членам RICS следует, там где это воз-
1072 можно, также применять *Международные стандарты оценки собственности* [42],
1073 разработка которых продолжается.

1074 1.1.6. Соблюдение профессиональных и технических стандартов, равно как и стан-
1075 дартов исполнения и изложения обеспечивается отлаженной системой регулиро-
1076 вания и, при необходимости, правоприменением, а также постепенно внедряе-
1077 мой *системой зарегистрированных оценщиков RICS* [18]. Всё это в совокупности
1078 обеспечивает оказание услуг по оценке, соответствующих требованиям МСО [46],
1079 со стороны членов RICS и *оценочных компаний, деятельность которых регулиру-*
1080 *ется RICS* [19], в глобальном масштабе, а также их позиционирование в качестве
1081 лидирующих поставщиков оценочных услуг.

1082 1.1.7. Основная цель проста — обеспечить для заказчиков и пользователей ре-
1083 зультатов оказания услуг по оценке уверенность и гарантию того, что оценка,
1084 выполненная сертифицированным RICS оценщиком, в целом будет выполнена
1085 в соответствии с самыми высокими профессиональными стандартами, в какой бы
1086 точке мира она не проводилась.

1.2. Область применения

1.2.1. С точки зрения лица, оказывающего услуги по оценке

1.2.1.1. Для членов *RICS* данные Всемирные стандарты устанавливают процедурные правила и практические руководства, которые:

- а) налагают на *оценщиков* и *оценочные компании*, чья деятельность регулируется *RICS*, определённые обязательства в части компетентности, объективности, прозрачности и уровня исполнения;
- б) создают среду, обеспечивающую унификацию и применение передовых практик в сфере исполнения и предоставления результатов услуг по оценке путём применения *МСО* [46];
- с) обеспечивают чёткое соблюдение *Правил поведения RICS* [74, 23, 24].

1.2.1.2. Данные Всемирные стандарты не:

- а) дают указаний членам *RICS* как именно следует проводить оценку в конкретных случаях;
- б) предписывают конкретные форму и содержание *отчёта об оценке: отчёты* всегда должны быть адекватными и соответствующими заданию на *оценку* при соблюдении обязательного соответствия требованиям данных стандартов;
- с) заменяют собой стандарты, являющиеся обязательными в конкретных юрисдикциях, и не отменяют их.

1.2.2. С точки зрения пользователя услуг по оценке

1.2.2.1. Для заказчиков услуг по оценке и иных пользователей результатов их оказания данные всемирные стандарты обеспечивают оказание услуг по оценке, соответствующих требованиям *МСО* [46] и, более того, обеспечивают:

- а) последовательность действий *оценщика*, способствующую пониманию процесса *оценки*, и, следовательно, пониманию природы стоимости, определённой в *отчёте об оценке*;
- б) заслуживающие доверие и последовательные суждения *субъектов оценочной деятельности*, имеющих соответствующую подготовку, обладающих соответствующей квалификацией и достаточным опытом для выполнения поставленной задачи, в том числе пониманием текущей конъюнктуры рынка, к которому относится *объект оценки*;

- с) независимость, объективность и прозрачность деятельности *оценщика*;
- d) ясность в части условий договора на проведение оценки (*задания на оценку*), включая перечень вопросов, подлежащих рассмотрению, и перечень сведений, которые должны быть предоставлена;
- e) ясность касательно вида определяемой стоимости, в т. ч. изложение необходимых допущений и соображений, которые необходимо принимать во внимание;
- f) ясное повествование в *отчёте об оценке*, включающее надлежащее раскрытие информации о том, в каких случаях третья сторона может полагаться на результаты оценки.

1.2.3. Внутренняя организация и статус настоящих стандартов

1.2.3.1. Основной содержательный материал, изложенный в данном издании, сгруппирован в три блока: в Главах 3. Стандарты профессиональной деятельности (далее — СПД), 4. Стандарты проведения оценки и подготовки отчёта об оценке (СПО), 5. Практические руководства по оценке). Детальное описание структуры материала приводится далее в пунктах 1.2.3.1–1.2.3.3 на с. 41–43. Главы 3 и 4 освещают вопросы, затрагивающие задачи оценки в целом, Глава 5 — касающиеся конкретных случаев оценки. Смысл такого структурирования заключается в том, чтобы яснее показать членам RICS, какие положения стандартов носят обязательный, а какие — рекомендательный характер, таким образом, положения, имеющие статус обязательных, приводятся в Главах 3 и 4, имеющие рекомендательный характер — в Главе 5.

1.2.3.1. Стандарты профессиональной деятельности — обязательны к применению

1.2.3.1.1. Стандарты оказания профессиональных услуг и стандарты этики, называемые в совокупности «Стандарты профессиональной деятельности», непосредственно применимы в отношении *оценщиков* и имеют префикс «СПД» перед номером (в ориг. англ. тексте — PS). Они носят характер обязательных (если не указано иное) во всех случаях оказания оценочных услуг, результатом которых является письменный *отчёт об оценке*. Они определяют критерии ответственности требованиям RVGS/RBG в том числе требованиям MCO [46], устанавливают соответствующие нормативные требования RICS, содержат разъяснения порядка применения Правил поведения RICS [74, 23, 24] в процессе осуществления оценочной деятельности членами RICS. Они состоят из:

- СПД 1. Соответствие настоящим стандартам при подготовке письменного отчёта об оценке — описывает порядок обеспечения соответствия стандартам RICS в случаях проведения оценки, результатом которой является письменный *отчёт об оценке* (подраздел 3.1 на с. 55–65);
- СПД 2. Этика, компетентность, объективность и раскрытие информации — рассматривает вопросы этики, компетентности, объективности и раскрытия информации (подраздел 3.2 на с. 66–85).

1.2.3.2. Стандарты проведения оценки и подготовки отчёта об оценке — обязательны к применению

1.2.3.2.1. Стандарты проведения оценки и подготовки отчёта об оценке обозначаются префиксом «СПО» (в ориг. англ. тексте — VPS) перед номером (глава 4 на с. 86–144). Они содержат конкретные обязательные (если не указано иное) требования и соответствующие указания по проведению оценки в соответствии с МСО [46]. СПО включают в себя следующие разделы:

- СПО 1. Требования к договору на проведение оценки и заданию на оценку (раздел 4.1 на с. 87–103);
- СПО 2. Осмотры, исследования и фиксация их результатов (4.2 на с. 104–109);
- СПО 3. Требования к отчёту об оценке (4.3 на с. 110–128);
- СПО 4. Виды стоимости, допущения и специальные допущения (4.4 на с. 129–142);
- СПО 5. Подходы к оценке и её методы (4.5 на с. 142–144).

1.2.3.2.2. В то время как СПО 1. Условия договора на проведение оценки (Задания на оценку), СПО 4. Виды стоимости, допущения и специальные допущения и Подходы к оценке и её методы в большей степени посвящены вопросам самого процесса оценки, а СПО 2. Осмотры, исследования и фиксация их результатов и СПО 3. Требования к содержанию отчёта об оценке в основном освещают вопросы изложения в отчёте об оценке и его подготовки, дальнейшее углубление их специфики является нецелесообразным. Организация СПО (VPS) повторяет организацию МСО [46], для разъяснения вопросов применения которых и были разработаны СПО (VPS).

1.2.3.3. Практические руководства по оценке приложения — имеют рекомендательный характер

1.2.3.3.1. Практические руководства по оценке обозначаются префиксом «ПРО» (в ориг. англ. тексте — *VRGA*) перед номером. Они содержат сведения о практическом применении стандартов в конкретных случаях. Таким образом, они охватывают вопросы оценки для конкретных целей (среди которых наиболее распространёнными являются цели *финансовой отчётности* и залогового кредитования), а также аспекты оценки отдельных видов активов, затрагивающие отдельные вопросы и практические соображения. ПРО являются воплощением передовой практики, т. е. совокупности процедур, которые, по мнению RICS, соответствуют высоким стандартам профессионального мастерства *оценщика*.

1.2.3.3.2. Сами по себе ПРО не являются обязательными, однако они включают в себя ссылки на материал МСО [46], а также на другие части RVGS/RBG, имеющие статус обязательных. Это сделано для помощи членам RICS в выявлении материалов, относящихся к конкретным случаям проводимой ими оценки.

1.2.3.3.3. ПРО включают в себя следующие материалы:

- ПР 1. Оценка для целей финансовой отчётности (5.1 на с. 147–152).
- ПР 2. Оценка прав в целях залогового обеспечения (5.2 на с. 153–164).
- ПР 3. Оценка бизнеса и долей в нём (5.3 на с. 165–180).
- ПР 4. Оценка специализированной недвижимости (5.4 на с. 181–192).
- ПР 5. Оценка машин и оборудования (5.5 на с. 193–201).
- ПР 6. Оценка прав на нематериальные активы (5.6 на с. 202–215).
- ПР 7. Оценка личной собственности, в т. ч. предметов искусства и антиквариата (5.7 на с. 216–224).
- ПР 8. Оценка недвижимого имущества и прав на него (5.8 на с. 225–233).
- ПР 9. Выявление портфелей, коллекций и групп активов и имущества (5.9 на с. 234–236).
- ПР 10. Причины возникновения существенной неопределённости оценки (5.10 на с. 237–240).

1.2.3.4. Национальные либо территориальные стандарты оценки

1.2.3.4.1. RICS публикует — отдельно, но в тесной связи с данными стандартами — [дополнения для отдельных национальных юрисдикций \[14\]](#), обычно называемые «Стандартами применения RVGS/RBG в отдельных юрисдикциях» либо «Стандартами оценки национальных ассоциаций RICS»,¹ способствующих применению данных стандартов в условиях работы в конкретных странах и их соотношению с местными особенностями. Они созданы для того, чтобы, сохраняя в целом, единство и преемственность с соответствующими международными стандартами, охватывать и соблюдать также законодательные и регуляторные требования, принятые в этих странах. Данный подход полностью соответствует добровольно применяемому [Принципам ответственного землепользования \[67\]](#) [Продовольственной и сельскохозяйственной Организации Объединённых Наций \[86\]](#), поощряющей своих членов повышать прозрачность и общую последовательность при проведении оценки. Вопросы соответствия требованиям национальных стандартов рассмотрены подробнее в разделе [3.1 СПД 1. Соответствие настоящим стандартам при подготовке письменного отчёта об оценке](#) на с. 55–65.

1.2.3.4.2. [Национальные стандарты \[14\]](#) и сопроводительная документация к ним доступны в соответствующем [разделе \[14\]](#) на [сайте RICS \[15\]](#).

1.2.4. Дата вступление в силу настоящих стандартов, срок их действия и порядок внесения поправок к ним

1.2.4.1. Дата вступления в силу настоящих стандартов

1.2.4.1.1. Данные стандарты вступают в силу с 31 января 2020 г. и должны применяться во всех случаях, когда дата оценки приходится на эту либо более позднюю дату.

1.2.4.2. Актуальность текста настоящих стандартов

1.2.4.2.1. Действующая редакция Всемирных стандартов RICS всегда размещается в [соответствующем разделе \[26\]](#) [сайта RICS \[15\]](#). Всем пользователям данного материала следует самостоятельно отслеживать внесение последующих изменений.

¹Прим. пер.: [соответствующий Стандарт применения RVGS/RBG в России \[7\]](#) был основан на устаревшей сейчас [версии RVGS/RBG 2014 г. \[11\]](#) и имеет статус «утратил действие».

1.2.4.3. Внесение изменений и размещение предварительных версий

1.2.4.3.1. Содержание данных стандартов подлежит регулярному пересмотру — изменения и дополнения будут публиковаться по мере необходимости. В этом случае члены *RICS* будут уведомлены посредством электронных каналов связи. Подобные изменения будут незамедлительно внесены в **электронное издание Стандартов [20]**, однако в печатную версию они будут внесены только при её последующих изданиях.

1.2.4.3.2. В тех ситуациях, когда изменения способны привести к возникновению существенных последствий, например в случае внесения поправок в Стандарты проведения оценки и подготовки отчёта об оценке (СПО/VPS) либо в Практические руководства по оценке (ПРО), они могут быть опубликованы в формате предварительных версий. Предварительные версии будут размещаться в **соответствующем разделе [6] официального сайта RICS [15]** и содержать текст, согласованный к выпуску **Советом RICS по всемирным стандартам оценки [25]** для их общественного обсуждения.

1.2.4.3.3. Целью размещения предварительных версий является предоставление возможности членам *RICS* и иным заинтересованным лицам высказать своё мнение по предлагаемому тексту и, возможно, выявить в нём недостатки до его официального включения в текст RVGS/RBG. После рассмотрения **Советом RICS по всемирным стандартам оценки [25]** всех замечаний и итогового утверждения с его стороны, поправки, изложенные в предварительной версии, получают статус вступивших в действие с даты следующего обновления RVGS/RBG, выходящего после их публикации. Как уже было сказано выше, в случае внесения изменений, члены *RICS* будут уведомлены об этом посредством электронных каналов связи в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (далее ИТС «Интернет»)².

1.2.4.3.4. **Совет RICS по всемирным стандартам оценки [25]** приветствует предложения по включению дополнительных материалов и будет рад ответить на запросы о разъяснении положений RVGS/RBG.

1.2.5. Статус МСО в разрезе настоящих стандартов

1.2.5.1. Дата вступления в силу, срок действия и внесение поправок в МСО

1.2.5.1.1. **Международные стандарты оценки [46]**, полный текст которых приводится в Части II на с. 241–375 данного материала, утверждены **Советом по международным стандартам оценки [5]** и вступили в силу 31 Января 2020 г.

²Определение приведено согласно Федеральному закону «Об информации, информационных технологиях и о защите информации (с изменениями на 30 декабря 2020 г.) [121].

1.2.5.1.2. Членам *RICS* следует иметь ввиду, что Совет по международным стандартам оценки [5] оставляет за собой право в любое время вносить поправки в МСО [46]. В этом случае поправки к данному изданию RVGS/RBG будут внесены в кратчайшие сроки и опубликованы в соответствующем разделе [26] официального сайта *RICS* [15] (см. на с. 44–44 и 1.2.4.3 на предшествующей странице–45).

1.2.5.1.3. МСО [46] принимаются и применяются членами *RICS* через призму данных всемирных стандартов *RICS*. Главы 3, 4, 5 содержат для удобства ссылки на соответствующие разделы МСО [46].

Важное замечание. Члены *RICS* обязаны самостоятельно отслеживать изменения в законодательстве и правоприменительной практике, произошедшие после даты выхода настоящего издания Всеми́рных стандартов *RICS*, а также быть в курсе изменений МСО [46] и иных стандартов оценки, имеющих отношение к конкретной работе по определению стоимости. За любыми обновлениями материалов *RICS*, включая изменения, следующие из поправок к МСО [46], Оценщикам следует обращаться к официальному сайту *RICS* в ИТС «Интернет». В более широком смысле, оценщикам даётся напоминание об их ответственности в части соответствия принципам непрерывного профессионального развития (далее — НПП/CPD) [12], соблюдение которых гарантирует соответствие широким требованиям к знаниям, опыту и квалификации, ожидаемым от членов *RICS*, и отражённым в данных стандартах.

Глава 2.

Глоссарий

2.1. Глоссарий терминов RICS

Данный глоссарий¹ содержит определения терминов, используемых в настоящих стандартах и имеющих специальное либо ограниченное значение. Слова и словосочетания, не встречающиеся в Глоссарии, следует трактовать согласно их общепринятому лексическому смыслу. Если термин, приведённый в данном Глоссарии, используется дальше в тексте стандартов, он выделяется *наклонным шрифтом*, который не следует путать с *курсивом*, которым выделяются важные понятия либо иные слова или словосочетания, требующие акцента внимания.

Членам RICS следует обратить внимание на тот факт, что МСО [46], приведённые в Части II, включают в себя краткий специальный глоссарий, содержащий некоторые дополнительные определения, специально предназначенные для их правильного понимания и применения, в т. ч. содержащие сведения о статусе того или иного положения МСО [46] в части того, имеет ли оно статус обязательного, рекомендательного и т. д. Данный глоссарий не воспроизводится здесь. Стандарты, издаваемые Советом по международным стандартам оценки [89] отдельно, также содержат определения специфичные для конкретных разделов МСО [46], к которым оценщикам следует обращаться по мере необходимости.

Стандартами применения RVGS/RBG в отдельных юрисдикциях [14] могут быть установлены дополнительные термины, определяемые и утверждаемые в контексте конкретного национального стандарта.

Допущение — предположение, принимаемое в качестве истины. Оно содержит факты, условия или обстоятельства, затрагивающие свойства объекта оценки либо вопросы *подходов к оценке*, которые, по соглашению сторон дого-

¹Прим. пер.: в данном глоссарии термины приводятся в том порядке, в котором они приводятся в оригинальном английском тексте, т. е. имеет место нарушение принятого для глоссария принципа сортировки по алфавиту. Это решение обусловлено необходимостью приближения текста к оригинальному для упрощения сопоставления с ним.

вора на проведение оценки, не нуждаются в проверке со стороны оценщика в рамках осуществляемого им процесса проведения оценки. Как правило, допущение вводится тогда, когда отсутствует необходимость проведения оценщиком специального исследования по доказыванию истинности того или иного факта.

Вид стоимости — утверждение об основных допущениях, применяемых в процессе измерения стоимости в рамках проводимой оценки.

Затратный подход — подход, реализующий представление о стоимости, основанное на экономическом принципе, согласно которому, покупатель не заплатит за актив такую цену, которая превышала бы стоимость приобретения актива аналогичного по полезности путём его покупки либо создания.

Дата отчёта — дата подписания оценщиком отчёта об оценке.

Дата проведения оценки — см. textslдата оценки.

Отступление от стандартов — особые обстоятельства, при которых обязательное применение положений данных Всемирных стандартов может быть неуместным либо нецелесообразным (см. 3.1.6 на с. 63–64).

Остаточная стоимость замещения (ОСЗ) — текущая стоимость замещения актива его современным аналогом, уменьшенная на величину его физического износа и всех присущих ему устареваний и оптимизаций.

Равновесная стоимость (справедливая стоимость в терминологии МСО [46]) — расчётная цена передачи актива или обязательства между идентифицированными, осведомлёнными и заинтересованными в такой передаче сторонами, отражающая их соответствующие интересы (см. 4.4.2.1.3 на с. 265–266).

Внешний оценщик — оценщик, который, равно как и его партнёры и сотрудники, не является аффилированным лицом по отношению к заказчику либо его представителю и не имеет какого-либо интереса касательно предмета оценки.

Справделивая стоимость в терминологии МСФО 13 [119] (IFRS 13 [49])² — цена, которая была бы получена на дату оценки при продаже актива или уплачена при передаче обязательства в рамках сделки, заключённой согласно обычаям делового оборота, между участниками рынка.

Финансовая отчётность — письменные отчёты о финансовом положении физического или юридического лица, а также официальные финансовые отчёты установленной формы и содержания. Публикуются с целью предоставления сведений широкому и неограниченному кругу третьих лиц. Финансовая отчётность является элементом системы общественного контроля и ведётся

в соответствии с правилами и стандартами бухгалтерской отчётности и иными требованиями законодательства.

Оценочная компания — хозяйственное общество либо иная организация, с которой *оценщик RICS* заключил трудовой договор либо через которую он ведёт свою деятельность.

Гудвилл — любая будущая экономическая выгода, возникающая вследствие владения бизнесом или долей в нём либо вследствие использования группы неделимых активов.

Доходный подход — подход, реализующий представление о стоимости как сумме будущих денежных потоков, приведённых к мгновенной текущей стоимости капитала.

Осмотр объекта оценки — посещение объекта и его физический осмотр для изучения и получения соответствующих сведений с целью выражения *суждения о его стоимости*. Следует отметить, что физический осмотр *объекта оценки*, не являющегося объектом недвижимости, например предмета искусства или антиквариата, не следует трактовать как *осмотр объекта оценки*.

Нематериальный актив — нефинансовый актив, проявляющий свою ценность через свои экономические свойства. Не имеет физической формы, но предоставляет своему владельцу права и (или) создаёт экономическую выгоду.

Внутренний оценщик — *оценщик*, являющийся сотрудником организации, владеющей оцениваемыми активами, либо компании, ответственной за ведение финансового, бухгалтерского и (или) налогового учёта и (или) подготовку финансовых, бухгалтерских и (или) налоговых отчётов данной организации. Как правило, внутренний оценщик может отвечать требованиям независимости и профессиональной объективности, описанным в 3.2.3 на с. 70–74, но не всегда может отвечать дополнительным критериям независимости, присущим отдельным видам оценочных заданий, например таким, которые описаны в 3.2.3 на с. 71–71.

Международные стандарты финансовой отчётности (МСФО [120] IFRS [39])) — стандарты, установленные Советом по международным стандартам финансовой отчётности [88][88] (International Accounting Standards Board — IASB [54]) с целью достижения единообразия принципов бухгалтерского учёта. Стандарты разрабатываются в рамках единой концепции для того, чтобы элементы *финансовой отчётности* воспринимались и обрабатывались единым образом.

Инвестиционная собственность — имущество, представляющее собой земельный участок либо здание или часть здания, либо то и другое вместе взятое, содержащееся собственником в целях получения арендной платы либо прироста стоимости, либо в обеих этих целях, а не для:

- производства и поставки товаров и услуг либо административных целей;
- продаж в рамках обычной хозяйственной деятельности.

Инвестиционная стоимость или ценность — стоимость актива для владельца или потенциального владельца, отражающая экономический эффект его индивидуальных инвестиционных или операционных целей (см. 4.4.2.1.4 на с. 266–266). Также может обозначаться термином «ценность».

Сравнительный подход — подход, реализующий представление о стоимости на основе сравнения оцениваемого актива с идентичными либо схожими активами, в отношении которых имеются ценовая информация и данные.

Рыночная арендная плата (РАП) — ожидаемая денежная сумма, за которую на дату оценки недвижимое имущество может быть сдано в аренду в рамках сделки между заинтересованными арендодателем и арендатором, заключённой после надлежащего изучения рынка на взаимоприемлемых условиях в случае, когда обе стороны являются независимыми, проявляют должную осмотрительность и осведомлённость, действуют разумно, в своих интересах и без принуждения (см. 4.4.2.1.2 на с. 264–265).

Рыночная стоимость — ожидаемая величина денежной суммы, за которую актив или обязательство могут быть переданы на дату оценки в рамках сделки, заключённой на рыночных условиях между заинтересованными продавцом и покупателем после надлежащего изучения рынка на взаимоприемлемых условиях в случае, когда обе стороны являются независимыми, проявляют должную осмотрительность и осведомлённость, действуют разумно, в своих интересах и без принуждения (см. 4.4.2.1.1 на с. 262–264).

Синергетическая стоимость — дополнительная составляющая стоимости, создаваемая за счёт комбинации двух или более активов либо имущественных прав, при которой стоимость объединённых активов (прав) больше суммы стоимостей каждого из них по отдельности.

Член RICS — ассоциированный (AssocRICS/TechRICS), профессиональный (MRICS), заслуженный (FRICS) либо почётный (HonRICS) член RICS [13].

Личная собственность — подразумевает активы (обязательства), не имеющие постоянной связи с землёй или зданиями.

- Включает: предметы изобразительного и декоративного искусства, антиквариат, картины, драгоценные камни и ювелирные изделия, предметы коллекционирования, предметы интерьера и домашнего обихода и иные подобные предметы. Данный перечень не является исчерпывающим.
- Не включает: торговое оборудование и инвентарь, *машины и оборудование*, права на хозяйственные общества и доли в них, *нематериальные активы*.

Машины и оборудование — подразделяются на следующие обобщённые категории:

- **производственный комплекс** — совокупность активов, включающая в себя в т.ч. такие элементы как объекты инфраструктуры, коммунального хозяйства, установки для обслуживания зданий, специализированные здания и сооружения, а также машины и оборудование, образующие единую производственную линию;
- **машины** — обособленная единица, группа, парк или массовая система настроенных машин (технологий) (включая движимое имущество такое как транспортные средства, подвижной железнодорожный состав, морские и воздушные суда), используемые в связи с производственными или коммерческими процессами, в торговле и бизнесе непосредственно на месте либо удалённо управляемые (машина — устройство, используемое для определённого процесса);
- **оборудование** — всеобъемлющий термин для других активов таких как прочее оборудование, инструменты, приспособления и оснастка, мебель и предметы интерьера, торговые принадлежности и инвентарь, ручной инструмент и расходные материалы, имеющие вспомогательный характер для деятельности предприятия либо имущественного комплекса.

Недвижимое имущество — земельные участки и все объекты, являющиеся их естественной частью (например деревья и полезные ископаемые) либо неразрывно связанные с землёй объекты (например здания и элементы благоустройства), а также все капитальные сооружения (например механическая установка или электрическая подстанция, предназначенные для обслуживания здания). Следует обратить внимание на то, что права собственности, распоряжения, пользования и владения на земельные участки и их улучшения определяются как права на недвижимое имущество (см. [5.5 на с. 346–353](#)).

Зарегистрированный для регулирования со стороны RICS —

а) *оценочная компания*, зарегистрированная в качестве регулируемой со стороны RICS в соответствии с его нормативными актами;

б) *член RICS*, зарегистрированный в качестве оценщика согласно *Программе регистрации оценщиков RICS* [18].

Специальное допущение — *допущение*, основанное либо на фактах, отличающихся от реально существовавших на *дату оценки*, либо на фактах, которые не были бы приняты во внимание типичным участником рынка при совершении сделки с *объектом оценки*.

Специальный покупатель — конкретный покупатель, для которого конкретный актив имеет особую ценность, вытекающую из преимуществ, возникающих вследствие его права собственности, которые не были бы доступны другим покупателям на рынке.

Специальная стоимость — значение стоимости, отражающее отдельные свойства актива, имеющие ценность только для *специального покупателя*.

Специализированное имущество — имущество, которое редко либо никогда не продаётся на рынке иначе как в составе действующего бизнеса либо имущественного комплекса, частью которых оно является, вследствие своей уникальности, обусловленной своей родовой принадлежностью, конструкцией, конфигурацией, размером, местоположением и (или) иными свойствами.

Устойчивое развитие — для целей настоящих стандартов под *устойчивым развитием* понимается принятие во внимание таких вопросов как окружающая среда и изменение климата, здоровье и благополучие человека, социальная ответственность бизнеса (данный перечень не является исчерпывающим), которые могут оказать влияние в будущем либо уже влияют на процедуру оценки актива. В широком смысле, это желание осуществлять деятельность без истощения ресурсов и без оказания вредного воздействия на окружающую среду. **Примечание:** в настоящее время ещё не существует общепризнанного и принятого на всемирном уровне определения термина «устойчивое развитие», вследствие и по причине чего члены RICS должны проявлять осторожность в отношении использования этого термина без дополнительных разъяснений.

Условия договора на проведение оценки — письменное подтверждение условий договора на *проведение оценки*, предложенных членом RICS либо согласованных между ним и заказчиком, которые должны соблюдаться при проведении оценки и подготовке *отчёта*. В МСО [46] упоминается как *задание на оценку* (см. 4.1 на с. 253–256).

Третья сторона — любые лица, кроме заказчика, потенциально имеющие интерес касательно оценки либо её результатов.

Специализированная недвижимость — недвижимость, предназначенная для использования в определённых предпринимательских целях, стоимость которой отражает её коммерческую ценность в рамках данного вида деятельности.

Имущество, предназначенное для реализации — имущество, предполагаемое к продаже в рамках обычной хозяйственной деятельности, например, применительно к недвижимости, это могут быть земельные участки и здания, выставленные на продажу строительными или девелоперскими компаниями.

Результаты оценки — суждение о значении конкретного вида стоимости (базы оценки) актива или обязательства на определённую дату. Если условиями договора на проведение оценки не установлено иное, суждение будет вынесено после осмотра объекта оценки, проведения различных исследований и запросов информации, которые будут уместны с учётом характера актива (обязательства) и целей оценки.

Дата оценки — дата, по состоянию на которую оценщик выносит своё суждение о стоимости. Дата оценки также может содержать сведения о конкретном времени, если стоимость данного вида активов может существенно измениться в течение одних суток.

Ценность — см. ~инвестиционная стоимость на с. 50.

2.2. Пояснение наименований стандартов и практических руководств

Стандарты.

- Статус: носят обязательный характер.
- Состав: Международные стандарты оценки [46], издаваемые Советом по международным стандартам оценки [89]
 - Международные стандарты оценки [46], издаваемые Советом по международным стандартам оценки [89].

²Прим. пер.: для корректного доступа к материалу [49] по ссылке требуется регистрация на сайте IFRS [53].

— Стандарты проведения оценки и подготовки *отчёта об оценке* — обозначены префиксом СПО.

— Стандарты профессиональной деятельности RICS — обозначены префиксом СПД.

- Комментарий: МСО [46] приняты и имплементированы в RVGS/RBG со стороны RICS. Данное издание содержит ссылки на МСО [46] там, где это необходимо.

Практические руководства.

- Статус: носят рекомендательный характер.

- Состав:

— Практические руководства RICS по оценке — обозначены префиксом ПРО.

- Комментарий: ПРО имеют рекомендательный характер и не требуют строгого соблюдения изложенных в них рекомендаций. Однако, там, где это уместно, они содержат предупреждения, о наличии релевантных материалов, имеющих статус обязательных, содержащихся в RVGS/RBG, в т. ч. соответствующих разделах МСО [46]. В этих случаях всегда приводятся перекрёстные ссылки.

Помимо изложенного выше RICS также время от времени публикует руководства по иным вопросам оценки в форме инструкций.

Глава 3.

Стандарты профессиональной деятельности (далее — СПД)

3.1. СПД 1. Соответствие настоящим стандартам при подготовке письменного отчёта об оценке

Данный обязательный стандарт:

- имплементирует подразделы 4.2.1 General Principle на с. 256–258, 4.2.4 Compliance with Other Standards на с. 257–258 МСО [46];
- устанавливает признание Международных Стандартов Этики [2] и Международных Стандартов Оценки Собственности [42];
- устанавливает дополнительные обязательные требования для членов RICS.

Все члены RICS, независимо от формы осуществления оценочной деятельности будь то как частная практика, так и работа по трудовому договору в оценочной компании, регулируемой со стороны RICS [19], равно как и не регулируемой со стороны RICS, при составлении письменных отчётов об оценке обязаны придерживаться требований МСО [46] и требований данных стандартов, изложенных далее по тексту.

Члены RICS также обязаны соблюдать условия Программы регистрации оценщиков RICS [18].

3.1.1. Обязательное применение

3.1.1.1. Все члены RICS и регулируемые RICS оценочные компании [19] при осуществлении ими оценочной деятельности обязаны выполнять требования Стандартов профессиональной деятельности (с. 55–85), а также Стандар-

тов проведения оценки и подготовки отчёта об оценке, обозначаемых префиксами СПД и СПО соответственно, приведённых в главах 3 и 4 данного материала.

3.1.1.2. Согласно пп. «b» п. B5.2.1. «Ответственность членов RICS» и п. B5.3.1. «Ответственность оценочных компаний» *Свода внутренних правил RICS* [8], данные *Всемирные стандарты* являются обязательными к применению со стороны любого члена RICS либо оценочной компании, чья деятельность регулируется RICS [19], вовлечённых в оказание услуг по оценке либо управлением их оказанием в тех случаях, когда результат оказания такой услуги выражен в письменной форме. Совместно с руководствами по конкретным случаям оценки — ПР, приведёнными в главе 5 на с. 145–240 данного издания, их обычно называют «Красная книга RICS».¹

3.1.1.3. Во фразе «вовлечёнными в оказание услуг по оценке либо управлением их оказанием» подразумеваются любые лица, ответственные по статусу либо добровольно принимающие на себя ответственность в части оценочного анализа и публикации суждения о стоимости в письменном виде. Сюда относятся в т. ч. лица, принимающие участие в проведении оценки и подготовке отчёта об оценке, но не подписывающие его, так и напротив — лица, не готовящие отчёт об оценке, но подписывающие его в рамках своих должностных обязанностей по управлению и надзору. Для целей настоящих стандартов, под «письменной» формой отчёта об оценке понимается передача отчёта на бумажном, любом электронном или цифровом носителе либо в форме аудио или видеозаписи. Вопрос полностью устной формы изложения суждения о стоимости рассмотрен в п. 3.1.1–3.1.1 на следующей странице.

3.1.1.4. Для целей настоящих стандартов, во избежание сомнений и двоякого толкования, использование и публикация значений стоимости, возвращённых Автоматизированной моделью оценки (АМО) либо значений стоимости, основанных на иных результатах работы автоматизированных систем оценки (см. 4.5 на с. 143–143), следует считать изложением письменного суждения о стоимости.

3.1.1.5. Расчётное значение стоимости замещения активов за исключением личного имущества, изложенное в рамках письменного отчёта об оценке либо отдельно, определённое для целей страхования, не является изложением письменного суждения о стоимости в рамках оказания услуг по оценке, в том смысле, в котором оно описано выше в п. 3.1.1–56.

3.1.1.6. Во избежание сомнений тогда, когда — в порядке исключения — оценочная консультация предоставляется в полностью устной форме, принципы, изложенные в данном издании, должны, тем не менее, соблюдаться в максимально

¹Прим. пер.: как уже было сказано ранее, в данном переводном материале вместо обозначения «Красная книга»/«Красная книга RICS» используется аббревиатура RVGS/RBG.

возможной степени. Членам *RICS* следует помнить о том, что сам факт того, что оценочная консультация предоставляется в устной форме, не означает того, что её оказание не налагает ответственности: обязанности и обязательства *оценщика* всегда будут существовать в зависимости от конкретных фактов и обстоятельств случая оказания такой консультации. В некоторых национальных юрисдикциях предоставление устных оценочных консультаций в любом случае регулируется стандартами данных юрисдикций. Кроме того, во всех юрисдикциях *оценщикам*, выступающим в качестве судебных экспертов, следует принимать во внимание тот факт, что письменные и устные заключения имеют одинаковое значение и рассматриваются по одним и тем же критериям — см., например, *Свод правил и практических рекомендаций RICS 799 для сюрвейеров, выступающих в качестве судебных экспертов, 4-е издание (2014)* [27].

3.1.1.7. Данные *Всемирные стандарты* написаны в том виде, в котором они применимы к *оценщику-физическому лицу*, являющемуся членом *RICS*. Там, где необходимо и уместно рассмотреть их применение в отношении компании, *зарегистрированной для регулирования её деятельности со стороны RICS* [19], они должны толковаться соответствующим образом.

3.1.2. Соблюдение стандартов оценщиками, работающими по найму

3.1.2.1. Все члены *RICS* несут персональную ответственность за соблюдение требований данных стандартов, независимо от того, осуществляют ли они частную практику или работают по найму в оценочной компании. В последнем случае, то, как эта ответственность реализуется на практике в определённой степени зависит от характера оценочной компании, в которой работает член *RICS*.

- *Оценочная компания, регулируемая RICS* [19]: оценочная компания и все работающие в ней *оценщики*, являющиеся членами *RICS*, обязаны обеспечить полное соответствие всех процессов и оценочных процедур обязательным требованиям данных стандартов. Данное требование также распространяется на проведение оценок, которые осуществляют работающие в оценочной компании *оценщики*, не являющиеся членами *RICS*.
- *Оценочная компания, не регулируемая RICS*: в то время как такие оценочные компании могут осуществлять процессы по собственным стандартам, на которые не распространяется регулирование со стороны *RICS*, конкретные *оценщики* — члены *RICS*, работающие в них, обязаны соблюдать обязательные требования настоящих стандартов.

3.1.2.2. Возможны ситуации, когда корпоративные стандарты оценочной компании прямо препятствуют соблюдению того или иного аспекта настоящих стан-

дартов. В таких случаях член *RICS* вправе отступить от требований конкретного стандарта, при этом он обязан:

- убедиться в том, что отступление от требований стандартов не приводит к введению заказчика в заблуждение либо неэтичному поведению;
- описать в условиях договора на проведение оценки (см. 4.1 на с. 87–103) и тексте *отчёта об оценке* (см. 4.3 на с. 110–128) конкретные области, в которых имел место отказ от применения настоящих стандартов, а также причину этого;
- соблюдать остальные требования данных стандартов.

3.1.2.3. Если член *RICS* вносит свой вклад в оценку, следует также сделать ссылку на подраздел 3.2.2 **Квалификация членов RICS** на с. 68–69.

3.1.3. Соответствие международным стандартам

3.1.3.1. Международные стандарты оценки

3.1.3.1.1. *RICS* признаёт **Международный Совет по Стандартам Оценки (IVSC/MCCO)** [89] в качестве разработчика **Международных стандартов оценки** [46], содержащих международно признанные принципы и термины оценки. Данные *Всемирные стандарты* признают и имплементируют их, устанавливая дополнительные конкретные требования и практические руководства по их применению. Актуальная версия **Международных стандартов оценки** [46], вступившая в силу 31 января 2020 г, приводится в полном объёме в Части II данного материала на с. 241–375.

3.1.3.1.2. В тех случаях, когда при проведении оценки предъявляется требование её соответствия положениям **МСО** [46], необходимо заверить это в условиях договора на проведение оценки и в тексте *отчёта об оценке*, примерное содержание такого заверения приведено в 4.1.3.14 на с. 101–102 и 4.3.2.11 на с. 123–124. В противном случае может быть использована более общая декларация, приведённая в разделах 4.1, 4.3, содержащая сведения о том, что оценка будет (была) проведена в соответствии с «*Красной книгой RICS*» (официальное название «*RICS оценка — Всемирные стандарты*»).²

3.1.3.1.3. Членам *RICS* следует помнить о том, что в тех случаях, когда они декларируют соответствие проводимой оценки требованиям **МСО** [46], подразумевается соблюдение отдельных соответствующих ситуации стандартов. Там, где требуется отклонение от требований **МСО** [46], в этой части необходимо приводить чёткое разъяснение.

²Прим. пер.: Как уже было сказано ранее, в данном переводном материале используется аббревиатура «*RVGS/RBG*»

3.1.3.2. Международные стандарты этики

3.1.3.2.1. RICS является членом **Международной Коалиции Профессиональных Организаций** [52], созданной с целью разработки и внедрения первого набора всемирно признанных стандартов этики в сфере собственности и связанных с ней профессиональных услуг. Данные всемирные стандарты соответствуют принципам, изложенным в текущей версии **Международных стандартов этики** [2], опубликованных **Коалицией** [52], а также включают дополнительные более подробные требования, которые должны соблюдаться всеми членами *RICS*.

3.1.3.3. Международные стандарты оценки собственности

3.1.3.3.1. RICS также является членом **Международной Коалиции Профессиональных Организаций** [3], основанной для разработки и внедрения целостных и прозрачных стандартов оценки собственности, являющейся недвижимостью. В случае проведения оценки активов или обязательств в сфере недвижимости, члены *RICS* обязаны соблюдать требования **Международных Стандартов Сценки Собственности** (IPMS/MCOC) [42] там, где и когда это применимо. **Положение RICS об оценке стоимости недвижимого имущества** [17] развивает **MCOC** [42] и содержит детали такой оценки.

3.1.4. Соответствие национальным и иным стандартам оценки

3.1.4.1. RICS признаёт, что от члена *RICS* могут потребовать подготовить *отчёт об оценке*, соответствующим иным стандартам, отличным от тех, что изложены в RVGS/RBG. Как правило, такое происходит по причине наличия требований, существующих в конкретных национальных юрисдикциях. Членам *RICS* следует смело соглашаться выполнять данные требования, которые, в частности могут касаться определения вида стоимости, не указанного в разделе 4.4 (см. с. 129–142), при условии, что есть ясность, требования каких именно стандартов следует выполнять.

3.1.4.2. В таких случаях в договоре на проведение оценки и в тексте *отчёта об оценке* должно приводиться заявление о том, что вышеуказанные стандарты должны быть соблюдены. Если соблюдение таких стандартов является обязательным в данной национальной юрисдикции в силу требований закона, подзаконных актов либо распоряжений органов государственной власти, это не исключает возможности выполнения оценки также и в соответствии с требованиями RVGS/RBG и, в случае применимости, — **МСО** [46].

3.1.4.3. Для некоторых национальных юрисдикций RICS публикует **дополнения для отдельных национальных юрисдикций** [14], обычно называемые «Стан-

дартами применения RVGS/RBG в отдельных юрисдикциях» либо «Стандартами оценки национальных ассоциаций RICS»,³ способствующих применению RVGS/RBG членами RICS в местном контексте. В соответствующих случаях данные дополнения могут выпускаться совместно с местными организациями оценщиков, в противном случае — отдельно от них, но с учётом их требований к проведению оценки, в той степени, в которой они не противоречат требованиям RICS.

3.1.4.4. Если соблюдение других стандартов является добровольным, т. е. не подпадает под действие п. 3.1.4, это влечёт за собой отступление, см. подраздел 3.1.6 на с. 63–3.1.6 на с. 64. Следует обратить внимание на то, что выполнение требований таких стандартов не может отменять соблюдение обязательных требований разделов 3.1, 3.2, которые члены RICS должны соблюдать во всех случаях.

3.1.4.5. В случае проведения оценки в отношении активов, находящихся в двух или более странах или иных территорий, имеющих разные стандарты оценки, член RICS должен согласовать с заказчиком какие именно стандарты следует использовать.

3.1.5. Исключения из СПО 1–5

3.1.5.1. Если член RICS оказывает оценочные консультации в письменном виде, то все они должны соответствовать хотя бы некоторым требованиям RVGS/RBG — исключений нет (см. п. 3.1.1 на с. 56–56). Аналогичным образом, в тех случаях, когда оценочная консультация даётся полностью в устной форме, принципы, установленные RVGS/RBG, тем не менее должны соблюдаться в максимальной степени (см. п. 3.1.1 на с. 56–57). Таким образом, СПД 1. СПД 1. Соответствие настоящим стандартам при подготовке письменного отчёта об оценке и СПД 2. СПД 2. Этика, компетентность, объективность и раскрытие информации являются обязательными во всех случаях (см. п. 1.2.3.1 на с. 41–42 и п. 3.1.7 на с. 64–64). Иными словами, все члены RICS обязаны применять их при осуществлении любого вида оценочной деятельности.

3.1.5.2. Однако, принимая во внимание исключительное разнообразие деятельности членов RICS, а также множественность юрисдикций и национальных особенностей, в условиях которых они осуществляют оказание услуг по оценке и стоимостному консалтингу, необходимо применять индивидуальный подход к конкретным задачам, при выполнении части которых применение положений СПО 1–5 может быть неуместным либо нецелесообразным. Несмотря на то, что в таких случаях применение настоящих стандартов не является обязатель-

³Прим. пер.: соответствующий Стандарт применения RVGS/RBG в Ресурсной Федерации [7] был основан на устаревшей сейчас версии RVGS/RBG 2014 г. [11] и имеет статус «утратил действие».

1755 ным, оно всячески приветствуется, если только оно не противоречит конкретным
1756 требованиям либо контексту. Данные исключения, касающиеся СПО 1–5, будут
1757 описаны подробнее далее по тексту. Однако, нет возможности описать все пред-
1758 полагаемые ситуации, вследствие и по причине чего, в общем случае, требования
1759 СПО 1–5 следует считать обязательными.

1760 3.1.5.3. *Оценщикам* следует понимать, что исключения, как правило, не яв-
1761 ляются казуистическими, а охватывают отдельные категории или аспекты *оце-*
1762 *ночной деятельности* (см. подраздел 3.1.6 **Отступления от требований настоя-**
1763 **щих стандартов** на с. 63–64). В таких случаях члены *RICS* не должны приводить
1764 в *отчёте об оценке* сведения о том, что оценка была проведена в соответствии
1765 с **МСО [46]** (см. главу 3 **IVS Framework** на с. 250–252).

1766 3.1.5.4. Далее приводится перечень исключений, при которых члены *RICS*
1767 могут допускать отступления от требований СПО 1–5.

- 1768 • Предоставление агентских либо брокерских услуг при приобретении или про-
1769 даже актива (активов): данная деятельность регулируется *Практическим*
1770 *руководством RICS: деятельность агентства недвижимости и бро-*
1771 *керидж, 3-е издание (2016) [72]*. Данное исключение распространяется
1772 на предоставление консультаций в ожидании, а также в процессе испол-
1773 нения агентством поручения о приобретении либо продаже прав на актив.
1774 Также оно распространяется на ситуации консультирования по вопросу то-
1775 го, когда стоит сделать или принять то или иное предложение по сделке.
1776 Однако, оно не распространяется на отчёты о покупке, включающие в себя
1777 оценку.
- 1778 • Подготовка к выступлению либо выступление в качестве судебного эксперта
1779 является безусловным основанием для отступления от требований. Это сле-
1780 дует из того факта, что член *RICS*, выступающий в такой роли, должен пре-
1781 дельно точно следовать требованиям и инструкциям, установленным судом,
1782 арбитражным судом либо иным органом власти, для которого он готовит
1783 заключение и перед которым возможно будет выступать. Кроме того, член
1784 *RICS* должен отвечать высоким стандартам беспристрастности и объектив-
1785 ности и соблюдать их. Полезным материалом по данной тематике является
1786 *Свод правил и практических рекомендаций RICS для сюрвейров, выступа-*
1787 *ющих в качестве судебных экспертов, 4-е издание (2014) [27]*.
- 1788 • Исполнение функций, предписанных законом, в тех случаях, когда он уста-
1789 навливает задачу, а также определяет её выполнение. В данном случае ак-
1790 цент делается на понятии функции, т. е. на исполнении предписанной роли
1791 или обязанностей, связанных с осуществлением полномочий либо обеспе-
1792 чением осуществления полномочий, установленных либо признанных зако-

ном, связанных, как правило, с официальным назначением лица на должность. Сам факт того, что *оценка* проводится в соответствии с законом либо в силу его требований, не имеет значения. Например, проведение *оценки* для целей включения её в налоговую отчётность и передачи в налоговый орган, предполагающее соблюдение требований законодательства, но не осуществление правоприменения, не подпадает под данное исключение.

- Проведение *оценки* исключительно для внутренних задач заказчика без ответственности и без доведения её результатов до *третьих лиц*. Данное исключение существует в связи с признанием того обстоятельства, что в ряде случаев, *оценщик*, оказывающий услуги по *оценке* заказчику, обращающемуся за оценочной консультацией, — на регулярной основе в целях переоценки портфеля активов — оказывает её без обычной для себя ответственности и без возможности использования результатов *оценки* *третьими лицами* (например в целях планирования управления активами либо приобретения таковых). В тех случаях, когда члены *RICS* выполняют такую работу, крайне важно, чтобы условия договора на проведение *оценки*, а также сама письменная консультация содержали чёткие положения, содержащие запрет на раскрытие содержащихся в ней информации и данных любой *третьей стороне*, использование её в иных целях, а также касающиеся вопроса исключения ответственности *оценщика*. Подобная консультация часто не предполагает отдельного денежного вознаграждения, и данный элемент может как включаться, так и не включаться в условия договора на регулярную *оценку* портфеля. Сам факт того, что исполнитель *оценки* является *внутренним оценщиком*, не означает возможность применять данное исключение, акцент которого сосредоточен на сугубо внутреннем назначении *оценки*, а не на способе её проведения и подготовки *отчёта*. Таким образом, *внешний оценщик* может проводить *оценку* «для внутренних целей», при этом возрастает необходимость закрепления в условиях договора на проведение *оценки* и тексте *отчёта об оценке* абсолютно ясных положений о неразглашении *третьим лицам* и исключении ответственности *оценщика*.
- Предоставление консультаций по вопросам *оценки* непосредственно при подготовке или в ходе переговоров либо судебных разбирательств, в том числе в случаях, когда *оценщик* выступает в качестве адвоката. Данное исключение относится к оценочным консультациям о вероятном исходе текущих или предстоящих переговоров или запросов о значениях стоимости, на которые сторона будет ссылаться в процессе переговоров. Вследствие этого:
 - хотя неразрешённый спор может ещё не существовать, консультации

предоставляются непосредственно в ходе подготовки к переговорам либо в процессе их проведения, по итогам которых возможно согласие и урегулирование на досудебной стадии либо отсутствие такого урегулирования, вызывающее, если это позволяет контекст, переход к формальному процессу урегулирования (обращение в суд, арбитражный суд и т. д.);

— консультации в рамках переговоров могут, а зачастую будут, затрагивать и такие вопросы как тактика и (или) вероятный исход, и (или) способы урегулирования без прибегания к судебному разбирательству либо иным формальным процедурам.

В связи с данным исключением признаётся следующее:

- существует формальный спор, и, независимо от того, каковы его причины, связанное с ним разбирательство будет регулироваться соответствующими законодательными актами, подзаконными актами, иными правилами и решениями судов как существующими, так и теми, которые будут изданы, и которые всегда будут обладать большей силой чем RVGS/RBG;
- консультации, предоставляемые заказчику, могут касаться различных вопросов, выходящих за рамки стоимостного консультирования, например по вопросам тактики и (или) вероятного исхода судебного разбирательства и (или) вариантам урегулирования спора и (или) снижения судебных расходов.

3.1.5.5. Для всех случаев *исключений*, кроме тех, когда вид деятельности явно описан в других стандартах и руководствах RICS, сам факт того, что СПО 1–5 не носят обязательный характер, не означает, что их следует просто игнорировать — в соответствии с принципами использования передовых практик, они должны соблюдаться в той степени, в которой это не исключается конкретным требованием либо обстоятельствами.

3.1.6. Отступления от требований настоящих стандартов

3.1.6.1. При проведении оценки с предоставлением её результатов в письменной форме не допускается отступление от требований СПД 1 **СПД 1. Ответственность настоящим стандартам при подготовке письменного отчёта об оценке** и во всех случаях не допускается отступление от требований СПД 2 **СПД 2. Этика, компетентность, объективность и раскрытие информации**, являющегося обязательным при любых обстоятельствах.

3.1.6.2. В тех случаях, когда отдельно и независимо как от конкретных случаев, описанных выше в подразделе 3.1.5 **Исключения из СПО 1–5** на с. 60–63, так и от условий, следующих из положений подраздела 3.1.4 **Соответствие**

национальным и иным стандартам оценки, существуют особые обстоятельства, влекущие нецелесообразность полного либо частичного соблюдения требований СПО 1–5, они должны быть подтверждены заказчиком и согласованы с ним в качестве отступлений, а также должно иметь место чёткое обозначение данного обстоятельства в условиях договора на проведение оценки, тексте отчёта об оценке и любой ссылке на него.

3.1.6.3. Во избежание сомнений и двоякого толкования.

- Если оценка проводится в соответствии с предписанным законом или подзаконным нормативным актом процедурами либо иными официальными требованиями, то, при условии, что эти требования являются обязательными в конкретной ситуации либо юрисдикции, соответствие им, само по себе, не является отступлением от стандартов — тем не менее требуется прямое и чёткое указание на необходимость этого.
- В большинстве случаев при проведении оценки применимым является один из видов стоимости, предусмотренный в подразделе 4.4.1 на с. 129–131. В случае использования иного вида стоимости, следует ясно отразить это в отчёте об оценке. RICS не приветствует использование видов стоимости, не предусмотренных в 4.4.1 на с. 129–131 по инициативе оценщика — такие действия всегда будут рассматриваться как отступление от стандартов.

3.1.6.4. Члену RICS, допустившему отступление от стандартов, может быть предложено обосновать причины данного действия.

3.1.7. Регулирование: контроль за соблюдением настоящих стандартов

3.1.7.1. Являясь саморегулируемой организацией, RICS несёт ответственность за контроль соответствия своих членов и зарегистрированных для регулирования оценочных компаний [19, 18] требованиям настоящих стандартов. Согласно Своду Внутренних Правил RICS [8], RICS вправе запрашивать информацию у своих членов и зарегистрированных для регулирования оценочных компаний [19, 18]. Процедуры, в рамках которых осуществляются данные полномочия, приведены в соответствующем разделе [19] официального сайта RICS [15].

3.1.7.2. Там, где это применимо, члены RICS также должны отвечать требованиям, предъявляемым к квалификации оценщиков [22].

3.1.8. Применимость настоящих стандартов для членов других профессиональных сообществ оценщиков

3.1.8.1. Данные *Всемирные Стандарты* также могут быть официально приняты другими профессиональными сообществами *оценщиков* (далее — ПСО) при условии предварительного согласования с RICS и наличии его согласия на это.

3.1.8.2. За исключением случаев, когда RICS официально дал своё согласие на использование RVGS/RBG соответствующими квалифицированными членами другого ПСО, ни один *оценщик*, не являющийся членом *RICS*, не может утверждать, что его (её) *оценка* была проведена в полном соответствии с требованиями данных *Всемирных Стандартов*.

Рабочая версия

3.2. СПД 2. Этика, компетентность, объективность и раскрытие информации

Данный обязательный стандарт:

- имплементирует МСО [46];
- признаёт Международные Стандарты Этики [2] и Международные Стандарты Оценки Собственности (МСОС) [42];
- устанавливает дополнительные обязательные требования для членов RICS

Поскольку это имеет основополагающее значение для чистоты процесса оценки, все члены RICS, практикующие в качестве оценщиков, должны обладать соответствующим поставленной задаче опытом, навыками и рассудительностью и во всех случаях действовать профессионально и этично, не поддаваясь чьему-либо чрезмерному влиянию, избегать предвзятости и не допускать возникновения конфликта интересов [83].

3.2.1. Профессиональные и этические стандарты

3.2.1.1. Члены RICS работают в соответствии с самыми высокими профессиональными и этическими стандартами. Таким образом, критерии членства в RICS, а также критерии квалификации и практики в качестве оценщика, включая, там где это применимо, требования Программы Регистрации Оценщиков RICS [18] (см. преамбулу раздела 3.1 СПД 1. Соответствие настоящим стандартам при подготовке письменного отчёта об оценке на с. 55–55), соответствуют либо превосходят Стандарты Поведения и Компетентности Профессиональных Оценщиков [4], разрабатываемые и внедряемые со стороны МССО [89, 5].

3.2.1.2. Данные Всемирные стандарты также полностью соответствуют актуальной редакции Принципов Этики [2], опубликованных Международной Коалицией Профессиональных Организаций [52], участником которой является RICS.

3.2.1.3. Помимо необходимости соответствия этим высоким принципам и требованиям на всех членов RICS распространяются дополнительные — во многих случаях более строгие — требования, изложенные ниже. Контроль соблюдения требований осуществляется посредством регуляторной функции [19] RICS.

3.2.1.4. Требования, устанавливаемые настоящими стандартами, направлены непосредственно на членов RICS, осуществляющих оценочную деятельность, т. е. формирующих суждения о стоимости, обладающих соответствующими техническими навыками, опытом и пониманием природы объекта оценки, его рыночного окружения, а также цели оценки.

3.2.1.5. Во всех случаях члены *RICS* обязаны действовать честно и избегать любых действий и ситуаций, вступающих в противоречие их профессиональным обязательствам. При работе над конкретными оценочными заданиями, они обязаны обеспечивать необходимый уровень независимости и объективности, применяя профессиональный скептицизм к информации и данным,⁴ используемым в качестве доказательств. Профессиональный скептицизм — это подход, включающий профессиональное любопытство, критическое восприятие информации и данных, используемых в ходе проведения оценки, и бдительность в отношении условий, способных повлечь за собой введение в заблуждение. Члены *RICS* не должны допускать ситуаций, при которых конфликт интересов [83] превалирует над их профессиональными и деловыми суждениями и обязательствами, а также не должны разглашать конфиденциальные сведения. На всех членов *RICS*

⁴Прим. пер.: по мнению переводчика, отличие между информацией и данными в данном контексте заключается в том, что под информацией понимаются:

- знания о предметах, фактах, идеях и т. д., которыми могут обмениваться люди в рамках конкретного контекста [57];
- знания относительно фактов, событий, вещей, идей и понятий, которые в определённом контексте имеют конкретный смысл [58],

таким образом, в контексте данного материала под информацией следует понимать совокупность сведений, образующих логическую схему: теоремы, научные законы, формулы, эмпирические принципы, алгоритмы, методы, законодательные и подзаконные акты и т. п.

Данные же представляют собой:

- формы представления информации, с которыми имеют дело информационные системы и их пользователи [57];
- поддающееся многократной интерпретации представление информации в формализованном виде, пригодном для передачи, связи или обработки [58],

таким образом, в контексте данного материала под данными следует понимать собой совокупность результатов наблюдений о свойствах тех или иных объектов и явлений, выраженных в объективной форме, предполагающей их многократные передачу и обработку.

Например: информацией является знание о том, что для обработки переменных выборки аналогов, имеющих распределение отличное от нормального [63], в общем случае, некорректно использовать параметрические методы [64] статистического анализа; данные в этом случае — это непосредственно сама выборка.

Иными словами, оперируя терминологией архитектуры ЭВМ [103], данные — набор значений, информация — набор инструкций.

Во избежании двусмысленности в тексте данного переводного материала эти термины приводятся именно в тех смыслах, которые описаны выше. В случае необходимости также используется более общий термин «сведения», обобщающий оба вышеуказанных понятия. В ряде случаев, термины используются в соответствии с принятым значением в контексте устоявшихся словосочетаний. Например, термин «раскрытие информации» в большей степени относится к данным, однако, в силу устоявшегося значения, в данном материале он приводится в своей общепринятой форме.

распространяется действие **Правил Поведения RICS** [74, 23, 24], вследствие чего они обязаны соблюдать положения Свода Профессиональных Правил RICS (далее — СПП) «**Конфликт интересов**» [9] Дополнительная информация доступна в **соответствующем разделе** [73] сайта RICS [15].

3.2.2. Квалификация членов RICS

3.2.2.1.

Определение того, является ли лицо достаточно квалифицированным для того, чтобы нести ответственность за проверку входных *данных* для *оценки* либо осуществлять контроль за этим процессом, основывается на проверке соответствия следующим критериям:

- наличие соответствующей образовательной (профессиональной) подготовки, обеспечивающей достаточную компетентность в технических вопросах;
- наличие членства в профессиональном сообществе, обеспечивающее приверженность нормам этики;
- достаточное понимание природы оцениваемого актива и его рыночного окружения на локальном, национальном либо международном уровне (в зависимости от задачи), а также наличие навыков и профессионального кругозора, необходимых для качественного проведения *оценки*;
- соответствие требованиям национального либо территориального законодательства, регулирующего вопросы права на проведение *оценки*;
- там, где это применимо, соответствие требованиям **Программы Регистрации Оценщиков RICS** [18].

3.2.2.2. Поскольку члены RICS осуществляют деятельность по широкому спектру специальностей на многих рынках, членство в RICS (включая наличие квалификации) или **регистрация в качестве оценщика** [18] сами по себе не означают, что лицо обязательно обладает практическим опытом проведения *оценки* в определённой отрасли или на определённом рынке — такие вопросы всегда требуются соответствующего подтверждения.

3.2.2.3. В ряде юрисдикций *оценщики* должны проходить процедуру сертификации или лицензирования для проведения определённых видов *оценки*. В таких случаях действуют правила, установленные подразделом **3.1.4 Соответствие национальным и иным стандартам оценки** на с. 59–60. Кроме того, заказчиком либо **Стандартами Национальных Ассоциаций** [14] могут быть предусмотрены более жёсткие требования. В таких случаях в условиях договора на проведение *оценки*

и тексте *отчёта об оценке* должны присутствовать положения о соблюдении названных стандартов, см. п. 59–3.1.4 на с. 59.

3.2.2.4. Если член *RICS* не обладает уровнем знаний и опытом, необходимыми для надлежащего решения того или иного аспекта оценочного задания, то ему (ей) следует определиться с тем, какая помощь необходима. В случае необходимости, на основании прямого соглашения с заказчиком, члену *RICS* следует заказать, собрать и интерпретировать сведения, полученные от других специалистов, таких как, например, оценщики, экологи, бухгалтеры или юристы.⁵

3.2.2.5. Требования, предъявляемые к знаниям и навыкам специалиста, могут быть выполнены путём совместной работы нескольких членов *RICS*, являющихся сотрудниками оценочной компании и отвечающих в совокупности таковым, при условии, что каждый из них соответствует остальным требованиям СПД 2.

3.2.2.6. В случае, если член *RICS* планирует привлечь другую оценочную компанию для выполнения всех либо некоторых оценок, проведение которых установлено договором на проведение оценки, он должен получить на это согласие заказчика (см. секцию 4.3.2.1 Сведения об оценщике на с. 113–114).

3.2.2.7. В случае проведения оценки либо внесения вклада в её проведение более чем одним оценщиком, перечень этих оценщиков должен храниться среди рабочих материалов вместе с подтверждением того, что все они соответствовали требованиям, изложенным в разделе 3.1 СПД 1. Соответствие настоящим стандартам при подготовке письменного отчёта об оценке на с. 55–65.

3.2.2.8. Член *RICS*, ответственный за управление (см. п. 56–3.1.1 на с. 55), должен быть способен продемонстрировать:

- надлежащий уровень контроля на всех стадиях руководства оценкой, обеспечивающий её надлежащую доказательную силу и способность пройти проверку и устоять в случае её опротестования в будущем, особенно в тех случаях, когда выполнение оценочного задания связано с удалёнными местами и (или) несколькими юрисдикциями;
- принятие ответственности и подотчётности за *отчёт об оценке* и его содержание, способность обосновывать выводы, содержащиеся в нём, а также защищать его в случае оспаривания — крайне важно, чтобы процесс руководства оценкой не воспринимался как её простое формальное автоматическое утверждение и заверение подписью без надлежащего изучения её содержания.

⁵Прим. пер.: из ориг. англ. текста не следует является ли данный перечень закрытым либо нет. По мнению переводчика, данный перечень не является закрытым.

3.2.3. Независимость, объективность, конфиденциальность, выявление и урегулирование конфликтов интересов

3.2.3.1. Вопросы независимости и объективности неразрывно связаны с надлежащим обеспечением конфиденциальности сведений, ставших известными в связи с осуществлением *оценочной деятельности*, а также с более широкой проблемой выявления и урегулирования **конфликтов интересов** [83, 9]. Члены RICS обязаны соблюдать требования, предусмотренные СПП «*Конфликт интересов*» [9], и внимательно относиться к сопровождающим его указаниям. Текст в нижеследующей части данного подраздела специально предназначен для решения вопросов, возникающих в связи с осуществлением *оценочной деятельности*, и является дополнительным по отношению к **вышеуказанному СПП** [9].

3.2.3.2. *Оценщикам* следует помнить о двух основополагающих требованиях, содержащихся в СПП «*Конфликт интересов*» [9].

а) Ни один член RICS не должен консультировать или представлять заказчика в тех случаях, когда осуществление этого вызывает **конфликт интересов** [83, 9] либо существенный риск его возникновения, за исключением тех случаев, когда все лица, чьи интересы будут либо могут быть затронуты, предварительно дали своё информированное согласие. Сторона, чьи интересы затронуты либо могут быть затронуты, может дать информированное согласие только в том случае, если лицо, разъясняющее положение дел, действует полностью прозрачно, а также, если данное лицо уверено в том, что такая сторона осознаёт значение и последствия своих действий, включая связанные с этим риски, а также возможные альтернативные варианты, и даёт такое согласие добровольно. Информированное согласие может быть запрошено только в том случае, если член RICS убеждён в том, что продолжение процесса, несмотря на наличие **конфликта интересов** [83, 9], отвечает интересам всех, кого это затрагивает либо может затронуть.

б) Члены RICS должны хранить записи о решениях, принятых относительно того соглашаться ли на выполнение (продолжение выполнения) конкретного профессионального задания, о получении информированных согласий, а также о мерах, предпринятых во избежание **конфликта интересов** [83, 9].

3.2.3.3. Придание необходимого уровня независимости и объективности при выполнении конкретных заданий, уважение и обеспечение требований конфиденциальности, а также выявление и урегулирование потенциальных либо фактически существующих **конфликтов интересов** [83, 9] имеют решающее значение. Работа *оценщика* зачастую сопряжена с особенной сложностью и чувствитель-

ностью в таких вопросах, вследствие и по причине чего от членов *RICS* требуются действия, строго соответствующие нижеописанным как общим принципам, так и критериям, являющимся специфичными для оценки.

3.2.3.4. В случае некоторых *целей оценки*, требований закона, нормативных актов, распоряжений органов власти или при наличии специальных требований заказчика (например при проведении *оценки* для целей залогового обеспечения обязательства — см. раздел 5.2 ПР 2. *Оценка прав на имущество в целях залогового кредитования* на с. 153–164) для достижения определённого уровня независимости могут быть установлены специфические критерии, которым должен отвечать член *RICS*, являющиеся дополнительными по отношению к остальным, изложенным далее по тексту. Зачастую такие дополнительные критерии содержат определение *приемлемого уровня независимости* и в них могут быть использованы такие термины как «*независимый эксперт*», «*эксперт-оценщик*», «*независимый оценщик*», «*постоянный независимый оценщик*» или «*приемлемый оценщик*». Важно, чтобы член *RICS* подтвердил своё соответствие этим критериям как при принятии оценочного задания, так и в тексте *отчёта об оценке*, таким образом, чтобы заказчик либо любая третья сторона, полагающиеся на *отчёт*, могли бы быть уверены в том, что дополнительные критерии были соблюдены.

3.2.3.5. Согласно определению, данному в СПП «*Конфликт интересов*» [9], под *конфиденциальной информацией* понимается «конфиденциальная информация, хранящаяся либо распространяемая в электронном или устном виде либо на материальном носителе». Существует общая обязанность относиться ко всей информации, касающейся заказчика, как к *конфиденциальной*, если эта информация стала известна в результате профессиональных отношений и не является общедоступной. Информация и данные, собранные в ходе проведения работы по оценке, могут быть чувствительными для рынка, вследствие чего вышеуказанная обязанность имеет особое значение.

3.2.3.6. В частности, необходимо проявлять особую осторожность в части сохранения конфиденциальности информации при обращении к заказчику согласно п. 4.3.2.16 на с. 128–128 в части, касающейся «ключевых исходных данных». Согласно СПП «*Конфликт интересов*» [9], обязанность по соблюдению конфиденциальности всегда превалирует над обязанностью по *раскрытию информации* при условии соблюдения требований закона.

3.2.3.7. Риск раскрытия *конфиденциальной информации* также является существенным фактором, который *оценщик* обязан принимать во внимание при принятии решения относительно того, имеет ли место потенциальный *конфликт интересов* или, в терминах, установленных пп. «с» п. 4.2 СПП «*Конфликт интересов*» [9], «конфликт конфиденциальной информации». Иногда бывает необходи-

мо раскрыть некоторые детали участия *оценщика* в отношении *объекта оценки*. Если адекватное *раскрытие информации* не может быть сделано без нарушения обязательств о сохранении конфиденциальности, следует отказаться от выполнения такой работы.

3.2.3.8. Обязательство по сохранению конфиденциальности действует бессрочно и непрерывно и распространяет своё действие на нынешних, бывших и даже потенциальных заказчиков.

3.2.3.9. В то время как в контексте *оценки* невозможно составить исчерпывающий список ситуаций, способных создать угрозу для независимости или объективности члена *RICS*, следующий перечень содержит условия, которые всегда следует рассматривать в качестве представляющих реальную либо потенциальную угрозу, и, следовательно, требующих принятия необходимых мер, установленных соответствующим *Сводом правил* [9]:

- действия в интересах покупателя и продавца объекта недвижимости либо иного актива в рамках одной сделки;
- действия в интересах двух или более сторон, конкурирующих в рамках конкретной ситуации;⁶
- проведение *оценки* в интересах кредитора при одновременном оказании консультаций заёмщику или брокеру;⁷
- проведение *оценки* объекта недвижимости либо иного актива, *оценка* которого ранее выполнялась для другого заказчика теми же *оценщиком* либо *оценочной компанией*;
- проведение *оценки*, результаты которой будут либо может использовать третья сторона, в то время как *оценочная компания* имеет иные коммерческие отношения с заказчиком;
- *оценка* в интересах обеих сторон сделки по аренде.

⁶Прим. пер.: в данном случае подразумевается не конкуренция между рыночными агентами как таковая, а конкуренция за конкретную возможность, т. е. обычная работа *оценщика* в интересах, например, [29] и АО «КАВ „Викинг”» [28] по *оценке* разных залогов в рамках обычного сотрудничества с ними не является потенциальной угрозой в контексте данного подраздела, тогда как проведение *оценки* для каждого из банков одного и того же земельного участка, в покупке которого они заинтересованы, и будут либо потенциально могут стать конкурентами на торгах по его купле-продаже, является таковой.

⁷Прим. пер.: здесь также имеется в виду одновременная работа на две стороны одной сделки, а не сотрудничество с ними вообще.

Членам *RICS* следует помнить о том, что интересы любой третьей стороны в проводимой оценке, а также возможность того, что она может полагаться на результаты оценки, следует принимать во внимание в качестве фактора, требующего учёта в контексте данного подраздела.

3.2.3.10. Угроза для объективности члена *RICS* может возникнуть в том случае, если результат оценки до её завершения обсуждается с заказчиком либо иной стороной, имеющей интерес касательно предмета оценки. Хотя такие обсуждения не являются неприемлемыми и могут быть полезны как для оценщика так и для заказчика, члену *RICS* следует внимательно относиться к потенциальному влиянию, которое такие обсуждения могут оказать на его основную обязанность — вынесение объективного суждения о стоимости. В случае, если такие обсуждения имеют место, член *RICS* обязан вести письменную отчётность о подобных встречах и беседах, а, в случае если член *RICS* примет решение изменить предварительные результаты оценки под их влиянием, основания для этого также должны быть тщательно зафиксированы.

3.2.3.11. У члена *RICS* может возникнуть потребность в обсуждении различных вопросов в т.ч. таких как проверка фактов и иных относящихся к оценке информации и данных (например подтверждение уровня текущих арендных платежей или уточнение границ объекта) прежде, чем он сформирует предварительное мнение о стоимости. На любой стадии процесса оценки такие обсуждения дают заказчику возможность понять точку зрения члена *RICS* и ход его рассуждений. Предполагается, что заказчик будет раскрывать факты и информацию, в т.ч. касающиеся сделок с имуществом, активами или обязательствами, имеющие отношение к задаче по оценке.

3.2.3.12. Предоставляя заказчику предварительную консультацию, проект отчёта либо оценку до её завершения, член *RICS* обязан сообщить следующее:

- предоставленное мнение носит предварительный характер и подлежит доработке при подготовке итогового отчёта;
- данная консультация предоставляется исключительно для внутренних целей заказчика;
- любая предварительная версия ни в коем случае не подлежит публикации либо иному обнародованию.

Если какие-либо вопросы, имеющие фундаментальную важность, не были отражены, следует отразить наличие данного упущения.

3.2.3.13. В тех случаях, когда обсуждения с заказчиком происходят после предоставления предварительных суждений либо материалов оценки важно, чтобы такие обсуждения не приводили и не могли бы привести к возникновению

предположения о том, что они повлияли на мнение члена *RICS*, за исключением вопросов исправления неточностей и внесения дополнительно предоставленных сведений.

3.2.3.14. Для демонстрации того, что такие обсуждения не поставили под угрозу независимость члена *RICS*, рабочие записи, содержащие сведения о предоставлении предварительных версий *отчёта об оценке либо суждения о стоимости*, должны включать в себя:

- перечень предоставленной информации и данных и (или) высказанных предположений со стороны заказчика;
- описание того, как эти информация и данные были использованы при рассмотрении вопросов о внесении существенных изменений в мнение *оценщика*;
- причины, по которым результаты оценки были либо не были изменены.

3.2.3.15. При необходимости, данные записи следует предоставить аудиторам либо любой другой стороне, имеющей законный и существенный интерес в проведённой оценке.

3.2.4. Обеспечение строгого разделения между консультантами

3.2.4.1. *RICS* имеет строгие своды правил в отношении минимальных стандартов, которые должны быть приняты организациями после получения *информированного согласия* в соответствии с СПП «*Конфликт интересов*» [9] при разделении консультантов, действующих в интересах сторон, имеющих противоположные интересы. Механизм, называемый в ряде юрисдикций «китайской стеной», созданный для такого разделения, должен быть достаточно устойчивым для того, чтобы исключить возможность передачи информации или данных от одной такой группы консультантов к другой. Это строгий критерий: простого принятия «разумных мер» для обеспечения разделения недостаточно.

3.2.4.2. Соответственно любая договорённость, созданная и согласованная с заказчиками, чьи интересы затрагиваются, подлежит надзору со стороны «специалиста по внутреннему контролю» как описано ниже и должна соответствовать всем нижеследующим критериям:

- а) лица, действующие в интересах клиентов, имеющих противоположные интересы, должны быть разными, причём данное требование распространяется также и на секретарский и иной вспомогательный персонал;

2196 b) такие специалисты либо их группы должны быть физически разделены
2197 по крайней мере на уровне отдельных помещений, если нет возможности
2198 обеспечить их нахождение в разных зданиях;

2199 c) любая информация либо данные, в какой бы форме они не хранились,
2200 не должны быть доступны «другой стороне» в любой момент времени, и,
2201 если они хранятся в письменной форме на материальном носителе, их сле-
2202 дует безопасно размещать в закрытом отдельном помещении в соответствии
2203 с требованиями специалиста по внутреннему контролю или иного руководя-
2204 щего лица организации, действующего независимо;

2205 d) специалист по внутреннему контролю или иное руководящее лицо органи-
2206 зации:

2207 а) осуществляет контроль за созданием и работой механизма разделения,
2208 принимая требуемые меры и проводя проверки его эффективности;

2209 б) не имеет отношения к выполнению самих заданий;

2210 в) обладает достаточно высоким должностным статусом в организации,
2211 позволяющим осуществлять свою деятельность беспрепятственно;

2212 e) в *оценочной компании* должна существовать соответствующая образова-
2213 тельная программа подготовки по принципам и практике управления в сфе-
2214 ре *конфликтов интересов*.

2215 3.2.4.3. Эффективные механизмы управления *конфликтами интересов* не мо-
2216 гут работать без существенного планирования, поэтому они должны становить-
2217 ся неотъемлемой частью корпоративной культуры. Вследствие этого небольшим
2218 *оценочным компаниям* и частнопрактикующим *оценщиками* сложнее, а порой
2219 и невозможно, обеспечить эффективную работу таких механизмов.

2220 3.2.5. Раскрытие информации при общественном интересе 2221 либо для информирования третьей стороны

2222 3.2.5.1. Требования к раскрытию информации

2223 3.2.5.1. Некоторые виды *оценки* могут использоваться сторонами, не являю-
2224 щимися заказчиком *отчёта* либо лицом, для которого этот *отчёт* предназна-
2225 чен. Примерами таких *оценок* являются *оценки*, выполняемые для:

- 2226 • целей публикуемой *финансовой отчётности*;
- 2227 • фондовой биржи либо аналогичных организаций;

- публикаций, коммерческих информационных или рекламных целей;
- разработки схем финансирования (называемых в Западном полушарии «*инвестиционными программами*»), которые могут принимать различные формы в зависимости от юрисдикции;
- сделок по **слиянию и поглощению** [91].

В тех случаях, когда и если оценка проводится в отношении актива, который ранее уже был оценён этими же *оценщиком* либо *оценочной компанией* для любых целей, то в договоре на проведение оценки, тексте *отчёта об оценке*, а также любой опубликованной ссылке на оценку, в зависимости от обстоятельств, должна быть раскрыта следующая информация:

- характер отношений с заказчиком и прежнее сотрудничество с ним;
- политика ротации;
- продолжительность сотрудничества;
- доля выручки, приходящаяся на одного заказчика.

3.2.5.2.

Требования к *раскрытию информации*, установленные настоящими стандартами, могут быть изменены либо расширены требованиями, применяемыми в конкретных странах или территориях, либо могут быть включены в соответствующие **национальные стандарты** [14], в случае применения положений подраздела **3.1.4 на с. 59–60**.

3.2.5.3. В части, касающейся проведения оценки для целей залогового кредитования, изменённые либо расширенные требования к оценке в части *раскрытия информации* приведены в разделе **5.2 ПР 2. Оценка прав на имущество в целях залогового кредитования** на с. **153–164**.

3.2.5.2. Использование результатов оценки третьими сторонами

3.2.5.1. В случаях, когда результаты оценки могут использоваться *третьей стороной* (в определении, данном в **Глоссарии** на с. **53**), которая изначально может быть идентифицирована, информация, подлежащая раскрытию согласно положениям данного подраздела, должна быть предоставлена такой стороне до проведения оценки. В дополнение к обычному *раскрытию информации*, также должна быть раскрыта информация о любых обстоятельствах, при которых *оценщик* либо *оценочная компания* получают дополнительную материальную выгоду от выполнения такой работы сверх обычного вознаграждения либо размера комиссионных. Это даст *третьей стороне* возможность возразить против

привлечения к выполнению этого задания данного *оценщика* либо *оценочной компании*, если она считает, что независимость и объективность члена *RICS* могут быть поставлены под угрозу.

3.2.5.2. Однако, во многих случаях, *третья сторона* представляет собой группу физических лиц, например акционеров компании, *раскрытие информации* для которых на начальном этапе явно было бы нецелесообразным. В таких случаях, самая ранняя возможность *раскрытия информации* возникает при выпуске *отчёта* либо публикации ссылки на него. Таким образом, на члене *RICS* лежит большая ответственность: прежде чем принять задание, необходимо понять: смогут ли *третьи лица*, использующие результаты оценки, согласиться с тем, что любое участие данного члена *RICS*, требующее *раскрытия информации*, не нанесёт неоправданного ущерба его объективности и независимости. Далее в подразделе **3.2.8 Ответственность за оценку** на с. 85–85 приводятся подробности применительно к отдельным категориям оценок.

3.2.5.3. *Оценки*, затрагивающие общественные интересы либо используемые *третьими лицами*, часто являются объектом законодательного либо иного нормативного регулирования. Зачастую имеются конкретные положения, которым должен соответствовать член *RICS*, для того, чтобы его считали подходящим для того, чтобы высказать действительно независимое и объективное *суждение о стоимости*. В противном случае, ответственность за обеспечение информирования о потенциальных конфликтах и угрозах независимости и объективности лежит на самом члене *RICS*.

3.2.5.3. Отношения с клиентом и прежнее сотрудничество

3.2.5.1. Несмотря на однозначность требования к членам *RICS* действовать независимо, честно и объективно, как это описано выше, нет необходимости раскрывать все детали отношений между членом *RICS* и заказчиком. Член *RICS* должен принимать во внимание и соблюдать положения СПП «Конфликт интересов» [9]. В случае наличия неустранимых сомнений рекомендуется *раскрывать информацию*.

3.2.5.2. С целью выявления какого-либо потенциального **конфликта интересов** [83, 9], в условиях, когда член *RICS* либо *оценочная компания* были вовлечены в сделку по приобретению одного или нескольких активов для данного заказчика в течение 12 (двенадцати) месяцев либо иного более длительного срока, установленного в конкретной юрисдикции, предшествующего дате задания либо согласования условий договора на проведение оценки (в зависимости от того, что произойдёт ранее), член *RICS* в отношении этих активов обязан раскрыть следующую информацию:

- получение предоплаты;

- участие в переговорах по сделке на стороне заказчика.

3.2.5.3. Для целей настоящего стандарта раскрытия информации, необходимо дать определения терминам «заказчик» и «оценочная компания».

3.2.5.4. Существует множество различных отношений, которые могут быть квалифицированы как отношения заказчика и оценочной компании. В соответствии с минимальными требованиями к содержанию договора на проведение оценки, установленными СПО 1 на с. 87–103, и требованиями к подготовке отчёта об оценке, установленными СПО 3 на с. 110–128, под «заказчиком» понимается лицо, согласовывающее условия договора на проведение оценки, и которому адресован отчёт об оценке. «Оценочной компанией» является лицо, указанное в договоре на проведение оценки и отчёте об оценке.

3.2.5.5. Тесно связанные хозяйственные общества, входящие в группу компаний [100], должны рассматриваться как один заказчик или оценочная компания. Однако, в связи с зачастую сложным характером современного бизнеса, нередки случаи, когда другие организации имеют лишь отдалённые юридические либо коммерческие связи с заказчиком, для которого оценочная компания члена RICS также оказывает услуги. На практике могут возникнуть сложности при выявлении таких отношений, например в случае их наличия между партнёрами оценочной компании члена RICS в других странах либо территориях и заказчиком. Иногда именно коммерческие отношения члена RICS со стороной, не являющейся заказчиком, могут создавать существенную угрозу независимости первого.

3.2.5.6. Ожидается, что член RICS запросит сведения, уместные в конкретных обстоятельствах: нет необходимости пытаться установить наличие всех возможных отношений, которые могут иметь место, при условии, что член RICS придерживается принципов, установленных данным стандартом.

3.2.5.7. Ниже приводятся примеры, когда требования по раскрытию информации, относятся к сторонам, отличным от лица, от которого исходит оценочное задание:

- дочерние структуры холдинговой компании [100] — заказчика оценки;
- дочерняя структура холдинга [100], формирующая оценочное задание, при условии, что существуют отношения между оценочной компанией члена RICS и другими компаниями, связанными с материнской компанией [92] данного холдинга [100];
- третья сторона, дающая оценочные задания в качестве агента, действующего от имени и в интересах различных компаний, например, менеджмент фонда, управляющего активами.

3.2.5.8. Аналогичные соображения применимы при определении степени раскрытия информации в отношении оценочной компании члена RICS в случаях, когда речь идёт об отдельных юридических лицах, действующих на различных территориях и (или) выполняющих разные виды работ. Может быть нецелесообразно включать в периметр раскрытия информации все организации, связанные с оценочной компанией, проводящей оценку, в случаях, когда их деятельность не имеет существенного значения для рассматриваемой оценки либо далека от неё, например, вообще не связана с оценкой либо оказанием сопутствующих консультаций. Однако, в случае существования группы тесно связанных юридических лиц [100], осуществляющих деятельность с использованием общих товарных знаков (знаков обслуживания) [99], необходимо раскрыть характер и степень связей заказчика со всеми такими лицами — например, в случае, если оценочная компания осуществляет свою деятельность таким образом, при котором одно её подразделение⁸ проводит оценку, а другое (другие) оказывает (оказывают) все прочие услуги по управлению имуществом и консультациями в этой области.

3.2.5.9. Стандартами оценки национальных ассоциаций RICS [14] равно как и стандартами оценки и иными нормативными актами, принятыми в конкретной национальной юрисдикции могут, устанавливаться дополнительные требования к раскрытию информации, расширяющие требования данного стандарта.

3.2.5.4. Политика ротации

3.2.5.1. Обязанность раскрывать информацию в отношении политики ротации оценочной компании возникает у неё только в том случае, если член RICS выполнил ряд оценок в течение периода времени. В случае первого либо разового поручения отсутствует необходимость раскрывать информацию о политике ротации, принятой в оценочной компании.

3.2.5.2. В случаях, когда член RICS, отвечающий за оценку, проводимую в соответствии с настоящими стандартами, осуществляет её в течение многих лет, знакомство с заказчиком либо знания об активе могут создать впечатление, что его независимость и объективность могли быть скомпрометированы. Данная проблема может быть решена путём организации системы ротации членов RICS, отвечающих за оценку для конкретных клиентов либо конкретных активов.

3.2.5.3. Метод организации ротации лиц, ответственных за проведение оценки в оценочной компании, устанавливается ей самостоятельно после обсуждения с заказчиком, если таковое необходимо. Вместе с тем, рекомендация RICS заключается в том, что лицо — член RICS, ответственное за подписание отчёта об оценке, независимо от своего положения в оценочной компании, несло такую

⁸Прим. пер.: под «подразделением» понимается как структурные подразделения одного хозяйственного общества, так и иное — формально независимое, но аффилированное [104] общество.

ответственность в течение лишь ограниченного времени. Конкретный лимит времени зависит от:

- регулярности проведения оценки;
- наличия процедур контроля и надзора, например работы «комиссии по оценке», способствующих точности и объективности процесса оценки;
- сложившихся **обычаев делового оборота** [112].

RICS полагает, что хорошей, но необязательной бизнес-практикой является ротация *оценщиков* не реже одного раза в 7 (семь) лет.

3.2.5.4. Если размер *оценочной компании* слишком мал для того, чтобы проводить ротацию подписантов *отчётов* или создать «комиссию по оценке», возможно принятие иных мер, способствующих соблюдению требований данного стандарта. Например, когда одно и то же *оценочное задание* выполняется на регулярной основе, порядок проведения *оценки* должен перепроверяться другим членом *RICS* с периодичностью не реже 1 (одного) раза в 7 (семь) лет, что демонстрирует, что член *RICS*, проводящий *оценку*, принимает меры для сохранения объективности, что, в свою очередь, позволит сохранить доверие к нему со стороны тех, кто использует результаты *оценки*.

3.2.5.5. Период пребывания в статусе подписанта отчётов об оценке

3.2.5.1. Целью требований, изложенных в данной секции, является информирование любой *третьей стороны* о продолжительности периода, в течение которого член *RICS* непрерывно выступал в роли подписанта *отчётов об оценке* для одной цели. Также *раскрытию* подлежит информация, касающаяся продолжительности периода выполнения *оценок оценочной компанией*, в которой работает член *RICS*, одного и того же актива для данного заказчика, а также о характере, степени и продолжительности их сотрудничества.

3.2.5.2. В отношении члена *RICS* *раскрытие информации* осуществляется относительно непрерывного периода ответственности за проведение *оценки*, предшествующего дате подписания *отчёта об оценке*. Возможна ситуация, при которой член *RICS* ранее подписывал *отчёты об оценке* для той же цели, но в связи с **политикой ротации**, принятой в *оценочной компании*, имел место период, в течение которого он был освобождён от данной обязанности. Нет необходимости раскрывать информацию о таких предшествующих периодах.

3.2.5.3. Член *RICS* не имеет обязанности предоставлять исчерпывающий отчёт обо всех работах, когда-либо выполненных его *оценочной компанией* для данного заказчика. Простое лаконичное изложение, раскрывающее характер ранее

проделанной работы, а также продолжительность взаимоотношений, является достаточным.

3.2.5.4. В случае отсутствия каких-либо связей между членом *RICS* и заказчиком вне рамок оценочного задания, об этом также следует сделать заявление.

3.2.5.6. Предшествующее сотрудничество

3.2.5.1. Целью требований, изложенных в данной секции, является выявление любого потенциального **конфликта интересов** [83, 9] в тех случаях, когда член *RICS* либо оценочная компания, в которой он работает, ранее проводили оценку актива для тех же целей либо принимали участие в его приобретении на стороне заказчика в течение 12 (двенадцати) месяцев, предшествующих дате оценки, либо иного срока и условий, предписанных либо принятых в национальной либо территориальной юрисдикции.

3.2.5.2. В случаях, когда оценка проводится с целью её включения в публикуемый документ, затрагивающий общественные интересы либо предназначенный для его использования третьей стороной, член *RICS* обязан раскрывать следующую информацию.

а) В случае проведения оценки актива, который ранее уже оценивался членом *RICS* либо его оценочной компанией для тех же целей:

а) в условиях договора на проведение оценки приводятся сведения о **политике ротации** в отношении оценщиков, ответственных за проведение оценки, принятой в оценочной компании;

б) в *отчёте об оценке* и публикуемых ссылках на него приводятся сведения о продолжительности периода, в течение которого оценщик непрерывно нес ответственность за подписание *отчётов об оценке*, выпускаемых для того же заказчика и в тех же целях, что и текущий *отчёт*, а также о продолжительности периода, в течение которого оценочная компания, в которой работает оценщик, непрерывно принимала оценочные задания от этого заказчика.

б) Сведения о характере, степени и продолжительности любых отношений, имевших место между оценочной компанией и заказчиком независимо от их целей.

с) В случае, если *отчёт об оценке* либо какая-либо опубликованная ссылка на него затрагивают актив (активы), приобретённые заказчиком в течение периода, установленного согласно п. 3.2.5.6–81, при условии, что член *RICS* либо его оценочная компания имеют отношение к данному активу (активам) путём:

а) получения предоплаты;

б) совершения действий от имени заказчика при совершении сделки с ним (ни-
ми),

следует сделать соответствующее заявление, включая, когда это уместно, утверждение *отчёта об оценке*, осуществляемое в порядке, установленном в секции 3.2.5.7–82.

3.2.5.3. Стандартами оценки национальных ассоциаций RICS [14] равно как и стандартами оценки и иными нормативными актами, принятыми в конкретной национальной юрисдикции, могут устанавливаться дополнительные критерии, расширяющие требования данного стандарта.

3.2.5.4. Раздел 5.2 ПР 2. Оценка прав на имущество в целях залогового кредитования на с. 153–164 содержит дополнительные либо модифицированные требования, применимые при проведении оценки для целей залогового обеспечения.

3.2.5.7. Доля выручки

3.2.5.1. Раскрытию подлежит информация о том, является ли доля общей суммы платежей заказчика за предыдущий год относительно всей выручки оценочной компании члена RICS за тот же период минимальной, существенной либо значительной.

3.2.5.2. Доля платежей со стороны одного заказчика в размере менее 5 % считается минимальной, 5 %–25 % — существенной, свыше 25 % — значительной.

3.2.5.3. Стандартами оценки национальных ассоциаций RICS [14] равно как и стандартами оценки и иными нормативными актами, принятыми в конкретной национальной юрисдикции, могут устанавливаться дополнительные критерии, расширяющие требования данного стандарта.

3.2.5.8. Иные случаи раскрытия информации

3.2.5.1. Необходимо убедиться в том, что помимо обязательного раскрытия различной информации, установленного требованиями разделов 4.1–4.3 на с. 87–128, также были сделаны и другие раскрытия информации, требуемые для конкретной оценки либо для определённой цели. Требования к раскрытию информации, которые могут потребовать предоставления более конкретных сведений, касающихся цели оценки, затрагивающих следующие аспекты:

- существенность участия;
- статус члена RICS;
- специальные требования к независимости;

- знания и навыки члена *RICS*;
- объём исследований;
- управление **конфликтами интересов** [83];
- подходы к оценке;
- раскрытие информации по требованию регулирующих органов, регламентирующих цель оценки.

3.2.6. Рецензирование отчётов об оценке, выполненных другими оценщиками

3.2.6.1. Довольно распространена практика, когда к *оценщику* обращаются для того, чтобы он провёл проверку другой *оценки* либо её части, выполненной иным *оценщиком* в следующих ситуациях, перечень которых не является исчерпывающим:

- содействие при рассмотрении **оценки рисков** [95];
- предоставление комментариев к опубликованной оценке, например в ситуациях со **сделками поглощения** [56];
- рецензирование *оценок*, подготовленных для целей использования в судопроизводстве;
- содействие при проведении аудита.

3.2.6.2. Важно проводить чёткое разграничение между критическим рецензированием *оценки* и её аудитом — с одной стороны — и отдельной новой независимой *оценкой* имущества, актива либо обязательства, оформленной в *отчёте* иного *оценщика* — с другой.

3.2.6.3. Ожидается, что член *RICS* при проведении рецензирования, ссылаясь на дату *оценки*, а также существовавшие в этот момент факты и обстоятельства, относящиеся к *объекту оценки*, выполняет следующее:

- формирует своё мнение касательно того, является ли надлежащим анализ, проведённый в исследуемой работе;
- рассматривает вопрос об убедительности суждений и выводов, приведённых в ней;
- рассматривает вопрос о том, является ли *отчёт об оценке* в целом приемлемым и не вводит ли он в заблуждение.

3.2.6.4. Рецензирование должно быть выполнено с учётом контекста требований, применявшихся при подготовке рассматриваемого *отчёта об оценке*, а член RICS обязан вырабатывать и излагать мнения и выводы, приводя при этом причины своего несогласия с *отчётом*, если таковое имеет место.

3.2.6.5. Член RICS может проводить критическое рецензирование *оценки*, выполненной другим *оценщиком*, предназначенное для публикации или иной формы *раскрытия информации*, только в том случае, если он (член RICS) располагает всеми данными и информацией, на которые опирался *оценщик*, выполнивший *отчёт*.

3.2.7. Условия договора на проведение оценки (задания на оценку)

3.2.7.1. Согласно различным требованиям, изложенным выше, для обеспечения того, чтобы все соответствующие вопросы были освещены, крайне важно, чтобы к моменту завершения работы по письменной *оценке*, но до выпуска *отчёта*, все детали, имеющие для заказчика существенное значение, были в полном объёме доведены до его сведения и надлежащим образом задокументированы. Это необходимо для того, чтобы текст *отчёта об оценке* не содержал таких отклонений от начальных условий *договора на проведение оценки*, о которых заказчик не был осведомлён.

3.2.7.2. Члены RICS обязаны заботиться о том, чтобы в полной мере понимать требования и нужды своих заказчиков, а также осознавать, что иногда от них самих потребуются направлять своих заказчиков в вопросах выбора наиболее подходящей консультации в конкретных обстоятельствах.

3.2.7.3. Минимальные требования к содержанию договора на проведение оценки приводятся в разделе 4.1 СПО 1. Условия договора на проведение оценки (Задания на оценку) на с. 87–103. В случае, когда его требования не являются обязательными (например в случаях, перечисленных в подразделе 3.1.5 Исключения из СПО 1–5 на с. 60–63, соответствующие условия договора на проведение оценки, тем не менее, должны быть подготовлены в соответствии со спецификой конкретного случая. RICS признаёт, что, с учётом существенного разнообразия оценочной деятельности и широты географии работы членов RICS в области оценки и стоимостного консалтинга, условия договора должны быть соотносимыми с потребностями заказчика, однако во всех случаях члены RICS обязаны обеспечить доведение до его сведения всех вопросов, имеющих существенное значение для подготовки *отчёта об оценке*.

3.2.7.4. Поскольку спорные ситуации могут возникнуть по прошествии многих лет после завершения проведения *оценки*, крайне важно, чтобы соглашение об условиях договора на проведение оценки содержалось в исчерпывающей доку-

ментации, хранимой в приемлемой **обычаями делового оборота** [112] и читаемой форме, либо прямо следовало из его содержания.

3.2.8. Ответственность за оценку

3.2.8.1. Во избежание сомнений, после должного рассмотрения вышеупомянутых вопросов, каждое оценочное задание, к которому применимы данные стандарты, должно быть выполнено непосредственно конкретным персонифицированным *оценщиком*, имеющим должную квалификацию, либо под его надзором, при этом в обоих случаях он обязан принимать на себя всю полноту ответственности за выполненную *оценку*.

3.2.8.2. В тех случаях, когда *оценка* была выполнена при участии других членов *RICS* или *оценщиков*, либо в итоговый *отчёт об оценке* включался отдельный *отчёт*, посвящённый какому-либо её аспекту, ответственность за итоговую *оценку* всё равно несёт конкретный *оценщик*, указанный в п. 3.2.8 выше, однако указание на других соисполнителей также необходимо, поскольку оно обеспечивает гарантию выполнения требований секции 4.3.2.1 на с. 113 120.

3.2.8.3. *RICS* не допускает проведение *оценки* оценочной компанией как таковой, а не конкретным *оценщиком* (даже, если это допускается **МСО** [46]). Однако использование формулировки «от имени и по поручению» ниже подписи ответственного *оценщика* является приемлемой заменой.

3.2.8.4. Членам *RICS* не рекомендуется называть какую-либо *оценку* «официальной» либо «неофициальной», поскольку использование таких терминов может привести к недопониманию, особенно в отношении объёма проведённых либо не проведённых исследований и (или) сделанных либо не сделанных допущений с его стороны.

3.2.8.5. Членам *RICS* также следует проявлять большую осторожность прежде чем разрешать использование результатов *оценки* для целей отличных от изначально согласованных. Существует вероятность, что пользователь или читатель *отчёта об оценке* не в полной мере воспримут пределы применимости *оценки* и изложенные в *отчёте* ограничительные условия, а также то, что его содержание может быть искажено вне изначального контекста. Кроме того, в таких случаях, может возникнуть **конфликт интересов** [83, 9], который не мог бы иметь места в случае использования *отчёта об оценке* в соответствии с его изначальным назначением. Вследствие этого крайне важно, чтобы условия договора на проведение *оценки* и текст *отчёта об оценке* учитывали данный риск надлежащим образом. В этой связи также следует учитывать положения подраздела 3.2.4 **Обеспечение строгого разделения между консультантами** на с. 74–75.

Глава 4.

Стандарты проведения оценки и подготовки отчёта об оценке (СПО)

Как было сказано ранее в п. 13 и 14 Главы 1 Введение на с. 42–42, всемирные стандарты проведения оценки и подготовки отчёта об оценке, которым обязаны следовать члены RICS, изложены в СПО 1–5, приведённых ниже. В то время как СПО 1, 4 и 5 в большей степени сосредоточены на вопросах проведения оценки, а СПО 2 и 3 преимущественно затрагивают вопросы изложения и подготовки отчётов об оценке, дальнейшая их спецификация является нецелесообразной. Их текущий структура повторяет структуру Международных стандартов оценки [46], принимаемых и внедряемых посредством СПО. Следует обращать внимание на предисловие к каждому СПО.

4.1. СПО 1. Условия договора на проведение оценки (Задания на _оценку)

Данный обязательный стандарт:

- имплементирует **Международный стандарт оценки 101 Задание на оценку**;
- устанавливает дополнительные обязательные для членов *RICS* требования, разработанные с целью:
 - улучшения понимания заказчиком сути оказываемой ему услуги, в т. ч. *вида стоимости*, определяемой в *отчёте об оценке*;
 - обеспечения уверенности в том, что работа, выполняемая членами *RICS*, соответствует высоким профессиональным стандартам, подкреплённым эффективным регулированием;
 - рассмотрения отдельных аспектов внедрения **МСО [46]**, которые могут возникнуть в конкретных случаях.

4.1.1. Основные принципы

4.1.1.1.

Как правило, условия договора на проведение оценки устанавливаются заказчиком и *оценщиком* при первичном направлении и принятии оценочного задания соответственно. Однако, нельзя не признать, что оценочное задание может включать в себя *оценку* как отдельного актива, так и крупного портфеля активов, поэтому степень того, насколько все основные условия договора на проведение оценки могут быть согласованы на начальном этапе, может варьироваться.

4.1.1.2. *Оценщикам* следует обеспечить полное понимание со своей стороны потребностей и требований заказчиков, а также осознавать, что в ряде случаев от них может потребоваться направлять заказчиков в вопросе выбора наиболее подходящей в конкретных обстоятельствах оценочной консультации.

4.1.1.3. В целом, условия договора на проведение оценки должны обеспечивать чёткое понимание требований к результатам оценки и процессу её проведения, а сами они должны быть сформулированы таким образом и с использованием таких терминов, при которых они могут быть прочитаны и поняты лицом, не обладающим предварительными знаниями ни об оцениваемом активе, ни о процессе оценки.

4.1.1.4. Формат и детали предполагаемого *отчёта об оценке* являются предметом соглашения между *оценщиком* и заказчиком, фиксируемым в письменной форме в условиях договора на проведение оценки. Они во всех случаях должны быть соразмерны задаче и, как и сама оценка в целом, соответствовать её целям

с профессиональной точки зрения. Для большей ясности, стандарты, которые должны соблюдаться при составлении *отчёта об оценке*, изложены в Разделе 4.3 СПО 3. Требования к содержанию отчёта об оценке на с. 110–128. В целом они отражают требования, изложенные в данном разделе, однако имеют дополнительные детали.

4.1.1.5. Всякий раз, когда *оценщик* либо заказчик определяют, что оценка, возможно, должна отражать существующие либо предполагаемые рыночные ограничения, детали таких ограничений подлежат согласованию и включению в условия договора на проведение оценки. Запрещается использовать термин «стоимость при вынужденной продаже» (см. подраздел 4.4.9 *Оценки, отражающие существующие или предполагаемые ограничения оборотоспособности объекта оценки либо вынужденность продажи* на с. 139–141).

4.1.1.6. К моменту завершения проведения оценки, но до выпуска *отчёта об оценке* все соответствующие вопросы должны быть доведены до сведения заказчика и надлежащим образом задокументированы. Это необходимо для того, чтобы *отчёт об оценке* не содержал никаких отступлений от первоначальных условий договора на проведение оценки, о которых не было бы известно заказчику.

4.1.2. Формат договора на проведение оценки

4.1.2.1. *Оценочные компании* могут иметь типовую форму договора на проведение оценки либо его постоянные условия, которые могут включать часть минимальных требований, предусмотренных данными всемирными стандартами. Возможно, *оценщику* потребуются внести изменения в данную форму для того, чтобы учесть вопросы, которые будут прояснены позднее.

4.1.2.2. Хотя точная форма договора на проведение оценки может варьироваться — например некоторые «внутренние оценки» могут проводиться на основании существующих в организации инструкций либо иных внутренних политик и процедур — *оценщики* обязаны иметь заготовленные письменные шаблоны договоров на проведение оценки для всех видов работ по оценке. Нельзя переоценить потенциальные риски, которые могут возникнуть в случае возникновения в дальнейшем вопросов к оценке при условии, что параметры оценочного задания были недостаточно задокументированы.

4.1.3. Условия договора на проведения оценки (Задания на оценку)

4.1.3.1. Условия договора на проведение оценки должны охватывать следующие вопросы:

- а) сведения об *оценщике* и его статусе;
- б) сведения о заказчике *оценки*;
- в) сведения о других предполагаемых пользователях *отчёта об оценке*;
- г) сведения об оцениваемом активе либо обязательстве;
- е) валюта *оценки*;
- ф) цель *оценки*;
- г) *вид(ы) определяемой стоимости*;
- д) дата *оценки*;
- и) характер и объём работы *оценщика*, в т. ч. исследований, а также любые их ограничения;
- й) характер и источники(и) информации, использованной *оценщиком*;
- к) принимаемые допущения, в т. ч. специальные;
- л) формат *отчёта об оценке*;
- м) ограничения на использование, распространение и публикацию *отчёта об оценке*;
- н) подтверждение того, что *оценка* будет проводиться в соответствии с требованиями МСО [46];
- о) обоснование размера вознаграждения за проведение *оценки*;
- р) в случае, если *оценочная компания* зарегистрирована для регулирования со стороны RICS [19], ссылка на процедуру рассмотрения жалоб, предполагающую получение копии по запросу;
- с) заявление о том, что соблюдение данных всемирных стандартов, может быть объектом контроля в соответствии с Правилами поведения и дисциплинарными нормами RICS [74], разработанными как для субъектов оценочной деятельности "— оценщиков физических лиц [24], так и для оценочных компаний [23];
- т) положение, описывающее все согласованные ограничения ответственности.

4.1.3.2. Каждый пункт далее рассмотрен более подробно. Ключевые принципы выделены полужирным начертанием. Сопутствующий текст разъясняет как именно эти принципы должны толковаться и реализовываться в отдельных случаях.

4.1.3.1. Сведения об оценщике и его статусе

Включает положения, подтверждающие что:

- a) ответственность за *оценку* несёт конкретный именованный *оценщик*: RICS не допускает проведение *оценки оценочной компанией* как таковой;
- b) *оценщик* в состоянии обеспечить проведение объективной и беспристрастной *оценки*;
- c) *оценщик* имеет либо не имеет существенной заинтересованности касательно *объекта оценки* либо иных аспектов оценочного задания, в случае наличия каких-либо иных факторов, способных ограничить возможность *оценщика* проводить беспристрастную и независимую *оценку*, такие факторы подлежат раскрытию;
- d) *оценщик* достаточно компетентен для того, чтобы выполнить *оценочное задание*, в случае, если *оценщику* в связи с отдельными аспектами оценочного задания необходимо обратиться за существенной помощью к другим специалистам, характер такого содействия, а также степень доверия к его результатам должны быть ясно описаны, согласованы и зафиксированы.

Реализация.

- a) Использование формулировки «от имени и по поручению оценочной компании» является приемлемой заменой для лица, ответственного за подписание *отчёта об оценке*. В том случае, если *оценка* проводилась членом RICS под надзором достаточно квалифицированного *оценщика*, последний должен обеспечить и проверить выполнение *оценки* на соблюдение минимальных стандартов, так, как если бы он единолично выполнял эту *оценку* и был ответственен за неё.
- b) Для некоторых целей от *оценщика* может потребоваться указание того, действует ли он (она) в качестве внутреннего или внешнего *оценщика*. В том случае, если *оценщик* обязан соблюдать дополнительные требования в отношении своей независимости, следует применять положения секции 3.2.3 Независимость, объективность, конфиденциальность, выявление и урегулирование конфликтов интересов на с. 70–74.
- c) При рассмотрении степени любой возможной существенной заинтересованности, существовавшей в прошлом, существующей в настоящем либо потенциально возможной в будущем, *оценщик* обязан указать на наличие такой

заинтересованности в *договоре на проведение оценки*. В тех случаях, когда в прошлом не было какого-либо существенного участия, заявление об этом должно быть сделано в условиях *договора на проведение оценки*, а также в *отчёте об оценке* (см. п. 4 подсекции 4.3.2.1 на с. 113–114). Расширенные указания по обеспечению независимости и объективности приведены в подразделе 3.2 СПД 2. **Этика, компетентность, объективность и раскрытие информации** на с. 66–85.

- d) В части, касающейся вопросов компетенции *оценщика*, заявление может быть ограничено подтверждением того, что *оценщик* обладает достаточными знаниями местного, национального и международного (если это необходимо) рынка, а также пониманием того, как компетентно выполнить оценку и достаточно развитыми навыками для этого. Нет необходимости приводить какие-либо детали в этой части. Там, где применяются положения секции 3.2.3, следует делать соответствующее *раскрытие информации*.

4.1.3.2. Сведения о Заказчике

Установление тех, для кого подготавливается *задание на оценку*, является важным с точки зрения определения формы и содержания *отчёта об оценке*, который должен удовлетворять их потребностям. Любые ограничения круга пользователей *отчёта*, которые могут полагаться на него, должны быть согласованы с заказчиком и зафиксированы в письменной форме.

Реализация.

- a) Запросы на проведение *оценки* часто поступают от представителей заказчика, в таких случаях *оценщик* должен убедиться в том, что сам заказчик правильно идентифицирован. Особенно актуально это в следующих ситуациях:
- a) запрос на проведение *оценки* сделан исполнительным органом юридического лица, но заказчиком является оно само, и при этом её исполнительный орган имеет отдельный юридический статус;
- b) проведение *оценки* необходимо для целей кредитования, и, хотя она проводится по поручению заёмщика или организации, действующей от имени кредитора (например управляющей компании), *отчёт* может быть составлен, например, для кредитора, его дочерних структур, участников консолидированных групп, таким образом, крайне важно определить истинного заказчика;

в) оценка требуется для целей управления имуществом либо для отчётности о доходах, связанных с ним, и, несмотря на то, что она может быть заказана финансовым консультантом или доверенным лицом, *отчёт* предназначен для собственника этого имущества, являющегося истинным заказчиком.

4.1.3.3. Сведения об иных предполагаемых пользователях результатов оценки

Важно понимать, существуют ли иные пользователи *отчёта об оценке*, установить их данные и потребности, что позволит убедиться в том, что содержание и формат *отчёта* удовлетворяют потребностям таких пользователей.

Реализация.

- а) *Оценщик* должен указать, могут ли другие стороны, помимо заказчика, полагаться на результаты *оценки*.
- б) Во многих случаях единственным лицом, полагающимся на *оценку*, будет заказчик. Согласие на использование *оценки* третьими лицами существенно повышает риски для *оценщика*.
- с) По умолчанию *оценщику* следует указывать в договоре на проведение *оценки*, что он не разрешает использовать *отчёт об оценке* какой-либо третьей стороне. Любое разрешение на использование *оценки* третьей стороной должно быть тщательно обдумано, а условия разрешения такого использования — зафиксированы в письменной форме. Особое внимание следует уделить тому, чтобы *оценщик* не подвергался случайному риску со стороны третьих лиц, для чего следует указывать на необходимость проявления должной осмотрительности с их стороны при использовании *оценки*, а также применять к ним соответствующие условия использования *отчёта об оценке*, например такие как ограничение ответственности *оценщика*. В таких ситуациях *оценщикам* следует рассмотреть вопрос получения консультации юриста.
- д) *Оценщики* должны проявлять осторожность при рассмотрении вопроса о разрешении уступки права по договору на проведение *оценки* (замены стороны договора) (не путать с правом использования *оценки* третьей стороной), поскольку это может подвергнуть *оценщиков* дополнительным рискам. *Оценщикам* следует убедиться в том, что лимит страхового покрытия их профессиональной ответственности предусматривает необходимое покрытие в случаях, когда такая замена стороны договора была разрешена.

4.1.3.4. Сведения об оцениваемом активе (активах) или обязательстве (обязательствах)

Объект оценки — актив или обязательство — должен быть чётко идентифицирован в договоре на проведение оценки, при этом следует проводить разграничение между активом (обязательством), правом на них и правом пользования ими.

В случае проведения оценки в отношении актива или обязательства, используемых в сочетании с другими активами или обязательствами, необходимо установить в их отношении принадлежность к одному из следующих статусов:

- включены в периметр оценки в рамках договора на проведение оценки;
- исключены из периметра оценки, но предполагается их доступность;
- исключены из периметра оценки, и предполагается их недоступность.

В случае проведения оценки в отношении доли в активе или обязательстве, необходимо уточнить взаимосвязь оцениваемой доли со всеми другими долями в активе (обязательстве), а также взаимные права и обязанности, существующие между всеми владельцами долей в них.

Отдельное внимание следует уделять выявлению портфелей, коллекций и иных групп имущества. Важно рассмотреть вопросы классификации и группировки, идентифицировать различные категории имущества или активов, разработать систему допущений и специальных допущений, относящихся к обстоятельствам, при которых имущество, активы, обязательства или их группы могут быть выставлены на рынке.

Реализация.

- а) В отношении каждого актива или обязательства следует описать существующие на них права. Необходимо проводить разграничение и понимать различие между *активом как таковым* и *оцениваемым правом (долей в праве) на этот актив*.
- б) При оценке прав на недвижимое имущество, сдаваемое в аренду, может возникнуть потребность в выявлении улучшений, созданных арендатором, а также в установлении того, должны ли эти улучшения приниматься во внимание при продлении или пересмотре условий договора аренды, а также в установлении возможности требования компенсации со стороны арендатора при освобождении им данного объекта.

- с) При оценке доли в праве на недвижимое имущество, оценщику также следует установить степень контроля, которую предоставляет оцениваемый размер доли, и права, которыми обладают другие владельцы долей, обременяющие оборотоспособность оцениваемой доли (в качестве примера можно привести право преимущественной покупки, возникающее при продаже такого актива).
- д) При наличии сомнений относительно того, что представляет собой отдельный актив или имущество, *оценщику* при проведении оценки следует сформировать «лот на продажу» или провести группировку имущества таким образом, чтобы он максимально близко соответствовал ситуации реальной продажи доли. Однако, *оценщику* следует всегда обсуждать подобные варианты с заказчиком, фиксировать их в договоре на проведение оценки и лишь затем применять в *отчёте об оценке*.
- е) Дополнительные руководства по оценке портфелей, коллекций и групп активов, включая рекомендации по содержанию соответствующих *отчётов об оценке*, приводятся в разделе 5.9 ПР 9. **Выявление портфелей, коллекций и групп активов и имущества** на с. 234–236.
- ф) В части, касающейся *оценки* нефинансовых обязательств, см. раздел 5.3 IVS 220. **Non-Financial Liabilities** на с. 328–338.

4.1.3.5. Валюта оценки

Следует указывать валюту, в которой должна быть номинирована стоимость актива или обязательства.

Данное требование является особенно важным в части оценочных заданий, касающихся активов (обязательств), существующих более чем в одной юрисдикции и (или) денежных потоков, номинированных в различных валютах.

Реализация.

- а) Если результаты оценки необходимо привести в валюте отличной от валюты страны, в которой расположен оцениваемый актив, порядок определения обменного курса подлежит согласованию.

4.1.3.6. Цель оценки

Цель проведения оценки должна быть чётко определена и указана, поскольку важно, чтобы результаты оценки не использовались вне контекста или для целей, для которых они не предназначены.

Цель оценки также, как правило, оказывает решающее влияние на выбор вида (видов) определяемой стоимости.

Реализация.

а) *Оценщикам* следует понимать, что в тех случаях, когда заказчик отказывается раскрывать цели оценки, могут возникнуть затруднения с выполнением всех требований настоящих всемирных стандартов. Если *оценщик* готов выполнить такую оценку, ему следует в письменной форме уведомить заказчика о том, что данный пробел будет упомянут в *отчёте об оценке*. В этом случае *отчёт об оценке* не может быть публично обнародован либо предоставлен какой-либо *третьей стороне*.

б) В случае проведения оценки для нестандартных целей, условия договора на проведение оценки должны содержать требование о том, что результаты такой оценки не могут использоваться для целей отличных от изначально согласованных с заказчиком.

4.1.3.7. Вид (виды) определяемой стоимости

Вид определяемой стоимости должен соответствовать цели оценки. Следует приводить ссылку на источник определения понятия используемого вида стоимости либо приводить его описание в тексте *отчёта об оценке*. Данное требование не применяется к рецензированию оценки, по результатам которого не требуется формирование мнения о стоимости, и перед рецензентом не стоит задача выносить суждение относительно корректности выбранного вида стоимости.

Реализация.

а) В тех случаях, когда вид определяемой стоимости прямо определён в настоящих всемирных стандартах (включая виды стоимости, установленные *Международными стандартами оценки* [46]), текст определения должен быть полностью приведён в *отчёте об оценке*. Если определение дополняется подробной концептуальной основой или другим дополнительным материалом, нет необходимости в их воспроизведении в тексте *отчёта об оценке*. Однако, если *оценщик* сочтёт, что это может помочь заказчику более полно понять принципы, лежащие в основе выбора соответствующего вида стоимости, он может привести такие дополнения по своему усмотрению.

б) В ряде случаев проведения оценки, например для целей финансовой отчётности согласно *МСФО* [120] (*IFRS* [39]) либо в условиях проведения оценки в отдельных юрисдикциях, предъявляющих специфические требования, может быть оговорено использование конкретного вида стоимости. Во всех

остальных случаях вопрос выбора подходящего вида стоимости является вопросом профессионального суждения *оценщика*.

- с) RICS признаёт, что для некоторых целей помимо определения текущей стоимости также может потребоваться определение прогнозной стоимости. Такие прогнозные значения должны соответствовать применимым требованиям страновых стандартов, а также **стандартам национальных ассоциаций RICS [14]** (см. раздел 4.4 СПО 4. Виды стоимости, допущения и специальные допущения на с. 129–142).

4.1.3.8. Дата оценки

Дата оценки (дата проведения оценки) может отличаться от даты выпуска *отчёта об оценке* или даты, когда проводились либо были завершены исследования, выполненные в рамках проводимой оценки. В таких случаях следует проводить чёткое разграничение между ними.

Реализация.

- а) Конкретная дата оценки должна быть согласована с заказчиком — допущение о том, что дата оценки соответствует дате составления *отчёта*, является неприемлемым.
- б) В тех исключительных случаях, когда оценочная консультация касается даты, имеющей место в будущем, *оценщику* следует руководствоваться положениями п. 4.3.2.6 на с. 117–118, а также подраздела 4.4.10 **Допущения и специальные допущения, связанные с прогнозной стоимостью** на с. 141–142.

4.1.3.9. Характер и объём работы оценщика, в т. ч. объём исследований и любые ограничения в этой области

Любые ограничения или запреты в части осмотра, запросов и (или) проводимого *оценщиком* анализа, выполняемых в целях выполнения *оценки*, должны быть оговорены и зафиксированы в условиях договора на проведение оценки.

В случае, если соответствующая информация недоступна вследствие и по причине того что условия задания ограничивают возможный объём исследований, то, в случае принятия такого задания, данные ограничения, а также любые необходимые *допущения и специальные допущения*, следующие из данного ограничения, должны быть идентифицированы и зафиксированы в условиях договора на проведение оценки.

Реализация.

- а) Заказчик может запросить оказание услуги в ограниченном объёме: например, короткий срок, предоставленный на выполнение *отчёта об оценке*, может сделать невозможным установление фактов, которые в обычной ситуации устанавливаются осмотром или соответствующим запросом; либо может иметь место запрос на предоставление результатов *оценки*, основанной на применении результатов *автоматизированной модели оценки (АМО)*. Следует обратить внимание на то, что в целях настоящих всемирных стандартов, предоставление результатов, полученных *автоматизированной моделью оценки*, рассматривается как предоставление письменной оценки (см. п. 4 подраздела 3.1.1 на с. 56– на с. 56). Соответственно, *оценщикам* следует осознавать последствия применения результатов *АМО* равно как и их ручной корректировки и относиться к этому внимательно. Услуга также будет считаться оказываемой в ограниченном объёме в случае ограничений на применение *допущений*, сделанных в соответствии с разделом 4.2 СПО 2. **Осмотры, исследования и фиксация их результатов** на с. 104–109.
- б) RICS допускает, что иногда у заказчика может возникнуть потребность в услугах такого характера, однако *оценщик* обязан обсудить потребности и требования заказчика до представления *отчёта*. Подобные оценочные задания, применительно к недвижимости часто называют «экспресс-оценкой», «камеральной оценкой», «оценкой на ходу».
- в) *Оценщику* следует рассмотреть вопрос обоснованности ограничения с точки зрения цели, для которой требуется проведение *оценки*. *Оценщик* может рассмотреть возможность принятия оценочного задания при соблюдении определённых условий, например, условия, согласно которому, *отчёт об оценке* не может быть публично обнародован либо раскрыт третьим лицам.
- г) Если *оценщик* считает, что проведение *оценки* невозможно даже на ограниченной основе, следует отказаться от принятия оценочного задания.
- е) В случае подтверждения принятия такого оценочного задания *оценщику* следует чётко описать в *отчёте об оценке* характер этих ограничений, вытекающие из них *допущения*, а также степень их влияния на точность *оценки* (см. раздел 4.3 СПО 3. **Требования к содержанию отчёта об оценке** на с. 110–128).
- ф) Раздел 4.2 СПО 2. **Осмотры, исследования и фиксация их результатов** на с. 104–109 содержит основные требования в части вопросов проведения *осмотра объекта оценки*.

4.1.3.10. Характер и источники информации, используемой оценщиком

Характер и источники соответствующей информации, а также степень её верификации, осуществляемой при проведении *оценки*, следует определить и описать в *договоре на проведение оценки*. В целях данного раздела под *информацией* следует понимать *исходные данные* и иные подобные вводные.¹

Реализация.

- а) В том случае, когда заказчик предоставляет *данные*, на которые следует полагаться *оценщику*, последний обязан чётко указать эти *данные* в условиях *договора на проведение оценки* и, в соответствующих случаях, их источник. В каждом конкретном случае *оценщик* должен выносить суждение о том, насколько вероятно, что предоставляемые *данные* являются достоверными, не забывая при этом о пределах своих квалификации и опыта и не выходя за их рамки.
- б) Заказчик может ожидать, что *оценщик* выразит своё мнение по социальным, экологическим и правовым вопросам, оказывающим влияние на *оценку*, а *оценщик*, в свою очередь, может иметь такое желание. Вследствие этого *оценщику* следует обозначить в *отчёте* те *информацию* и *данные*, которые должны быть проверены юристами заказчика либо иного пользователя *отчёта об оценке* прежде, чем он может быть использован по назначению либо публично обнародован.

4.1.3.11. Необходимые допущения и специальные допущения

Все необходимые для проведения *оценки* и составления *отчёта допущения* и *специальные допущения* должны быть определены и зафиксированы в письменном виде.

- **Допущения** — обстоятельства, которые следует принимать в качестве установленных фактов в контексте оценочного задания без проведения соответствующего исследования либо проверки. Будучи однажды установленными, они должны приниматься для понимания *оценки* либо иной консультации.
- **Специальные допущения** — допущения которые либо опираются на обстоятельства заведомо отличные от реально существующих на дату

¹Прим. пер.: таким образом, в контексте данного подраздела происходит смешение понятий «*информация*» и «*данные*», различие между которыми было описано в п. 5 подраздела 3.2.1 на с. 67–68. Вследствие этого в данном переводном материале данные понятия будут применять в том смысле, в котором они были описаны в вышеуказанном пункте.

оценки, либо не соответствующие поведению типичного рыночного агента в рассматриваемой гипотетической сделке в период, соотносимый с датой оценки.

Следует вводить только те допущения и специальные допущения, которые являются разумными и уместными применительно к цели и назначению оценки.

Реализация.

а) Специальные допущения зачастую используются для демонстрации влияния изменившихся обстоятельств на стоимость. Некоторые примеры подобных специальных допущений:

- предполагаемое строительство было завершено на дату оценки;
- по состоянию на дату оценки имели место некие договорные обязательства, не существовавшие в действительности;
- финансовый инструмент оценивается с использованием кривой доходности, отличной от той, которая бы использовалась участником рынка.

б) Дальнейшие указания применительно к допущениям и специальным допущениям, включая случай с прогнозной стоимостью (т.е. будущим состоянием актива или любых факторов, относящихся к его оценке) приводятся в разделе 4.4 СПО 4. Виды стоимости, допущения и специальные допущения 4.4 на с. 129–142.

4.1.3.12. Содержание отчёта об оценке

Оценщик должен установить формат отчёта об оценке, а также способ передачи данных в рамках проведения оценки.

Реализация.

а) Раздел 4.3 СПО 3. Требования к содержанию отчёта об оценке 4.3 на с. 110–128 устанавливает, как следует из его названия, обязательные требования к отчёту об оценке. В тех случаях, когда в порядке исключения согласовывается неприменение какого-либо из минимальных требований к отчёту об оценке, принимаемое в качестве отступления, при условии согласования этого в договоре на проведение оценки и описания данного факта в отчёте об оценке, оно не должно приводить к введению в заблуждение его читателя, а также быть явно неадекватным относительно цели проведения оценки.

б) Отчёт об оценке, подготовленный в соответствии с данным стандартом, а также разделом 4.3 СПО 3. Требования к содержанию отчёта об оценке 4.3 на с. 110–128, не следует обозначать как «сертификат стоимости»

либо «декларацию стоимости», поскольку использование таких формулировок подразумевает гарантию либо такой уровень уверенности, которые часто являются неприемлемыми. Однако *оценщик* может использовать термин «заверенный» или аналогичные слова в тексте *отчёта*, если известно, что *оценка* выполнена для целей, требующих официального заверения *суждения о стоимости*.

- с) *Оценщикам* следует знать о том, что термины «сертификат стоимости», «сертификат оценки» и «заключение о стоимости» имеют специфическое значение в ряде национальных юрисдикций и употребляются в ряде законодательно установленных документов. Одним из общих свойств таких документов является то, что они предполагают только простое подтверждение самой стоимости без каких-либо требований к пониманию контекста, фундаментальных допущений или аналитических процессов, стоящих за представленными цифрами. *Оценщик*, ранее выполнявший *оценку* либо консультировавший по сделке, связанной с активом, может подготовить такой документ, если заказчик обязан предоставить его в силу закона.

4.1.3.13. Ограничения на использование, распространение и публикацию отчёта об оценке

В тех случаях, когда необходимо либо желательно ограничить использование результатов *оценки* либо круг её пользователей, такие ограничения должны быть зафиксированы в *договоре на проведение оценки* в явном виде.

Реализация.

- а) *Оценщик* обязан привести сведения о разрешённом использовании и возможности обнародования и распространения *отчёта об оценке*.
- б) Ограничения имеют силу только в том случае, если заказчик был заранее уведомлен о них.
- с) *Оценщику* следует иметь ввиду, что условия страхования его профессиональной ответственности, защищающие его от последствий собственных неосторожных либо небрежных действий, могут предусматривать требования в части его квалификации, а также включения соответствующих ограничительных оговорок в каждый *отчёт об оценке*. В этом случае соответствующие формулировки должны повторяться при составлении каждого *отчёта об оценке*, если только страховщик не даст своё согласие на их изменение либо полный отказ от них. В случае возникновения сомнений в этой

части *оценщику* следует изучить правила страхования прежде чем согласиться на выполнение оценочного задания.

d) В ряде случаев, оценки проводятся для целей, при которых исключение ответственности перед третьими лицами запрещено законом или регулятором. В остальных случаях вопрос ответственности *оценщика* рассматривается и согласовывается с заказчиком с учётом мнения *оценщика*.

e) Особое внимание вопросам ответственности перед *третьими лицами* следует уделять в случаях проведения оценки для целей залогового кредитования.

4.1.3.14. Подтверждение того, что оценка будет проводиться в соответствии с требованиями МСО

Оценщик обязан привести:

- подтверждение того, что оценка будет выполнена в соответствии с требованиями МСО [46], а *оценщик* проведёт проверку применимости всех существенных *исходных данных*

либо, в зависимости от конкретных требований заказчика:

- подтверждение того, что оценка будет выполнена в соответствии с требованиями *Всемирных стандартов оценки RICS*, включающих в себя МСО [46] и, там где это уместно, *Стандартов национальных ассоциаций RICS* [14], а также дополнений для отдельных юрисдикций. Там где это уместно, данное утверждение может быть сокращено до одной ссылки на использование *Всемирных стандартов RICS*.

В обоих случаях необходимо привести сопроводительные сведения и пояснения в части любых отступлений от требований МСО [46] либо RVGS/RBG. Любое такое отступление должно быть идентифицировано и обосновано. Отступление не может считаться оправданным, если оно приводит к введению в заблуждение пользователей результатов оценки.

Реализация.

a) Существенная разница между двумя вышеуказанными способами подтверждения соответствия отсутствует, они могут использоваться в зависимости от конкретных требований оценочного задания. Некоторые заказчики хотели бы иметь подтверждение того, что оценка была проведена в соответствии с *Международными стандартами оценки (МСО)* [46], которое конечно же

должно быть предоставлено. Во всех остальных случаях подтверждение того, что оценка была выполнена в соответствии с RVGS/RBG несёт в себе двойную гарантию соответствия в целом как МСО [46] так и данным профессиональным стандартам RICS.

b) Под ссылкой на RVGS/RBG без ссылки на год выпуска понимается версия стандартов RICS, действующая на дату оценки, при условии, что она соответствует дате отчёта либо предшествует ей. В случае определения «прогнозной стоимости», т.е. относящейся к будущему относительно даты отчёта, последняя является определяющей в части определения применимой версии RVGS/RBG.

c) Заявление о соответствии должно акцентировать внимание на отступлениях (см. подраздел 3.1.6 Отступления от требований настоящих стандартов 3.1.6 на с. 63–64). В случае наличия отступлений, не являющихся реально необходимыми, невозможно обеспечить соответствие отчёта требованиям Международных стандартов оценки (МСО) [46].

d) В случаях, когда предполагается соблюдение других стандартов оценки, специфических для конкретной национальной юрисдикции, это должно быть согласовано в процессе заключения договора на проведение оценки.

4.1.3.15. Определение размера вознаграждения за проведение оценки

Реализация.

a) Размер вознаграждения за проведение оценки определяется на основе соглашения с заказчиком за исключением случаев, когда он предписан внешними сторонами, ограничивающими обеим сторонам свободу договора в данной части. RICS не публикует какие-либо рекомендованные значения размера вознаграждения.

4.1.3.16. Ссылка на процедуру рассмотрения жалоб фирмой, зарегистрированной для регулирования со стороны RICS, позволяющую получить копию результатов её рассмотрения

Реализация.

a) Включение данного пункта призвано акцентировать внимание на обязанность оценочных компаний, чья деятельность регулируется RICS, соблюдать Правила поведения RICS для оценочных компаний [23].

3146 4.1.3.17. Заявление о том, что соблюдение данных стандартов может
3147 быть предметом контроля в соответствии с правилами поведения
3148 и дисциплинарными нормами RICS

3149 Реализация.

- 3150 а) Заявление о том, что соблюдение данных стандартов может быть предме-
3151 том контроля в соответствии с **Правилами поведения и дисциплинарными**
3152 **нормами RICS** [74, 23, 24].
- 3153 б) Руководство по осуществлению режима контроля в т.ч. в части вопросов
3154 конфиденциальности доступно в **соответствующем разделе** официального
3155 **сайта RICS** в ИТС «Интернет» [19].
- 3156 в) Заказчикам следует иметь в виду, что данное заявление не может быть сде-
3157 лано *оценщиком*, не являющимся членом RICS и не работающим в компа-
3158 нии, чья деятельность **регулируется со стороны RICS** [19], либо осуществ-
3159 ляющим деятельность в порядке, предусмотренном подразделом **3.1.8 При-**
3160 **менимость настоящих стандартов для членов других профессиональных со-**
3161 **обществ оценщиков** на с. 65–65.

3162 4.1.3.18. Заявление, содержащее согласованные условия ограничения
3163 ответственности

3164 Реализация.

3165 Вопросы риска, ответственности и страхования профессиональной ответствен-
3166 ности тесно взаимосвязаны. В ожидании выхода глобального руководства RICS
3167 по данным вопросам членам RICS следует сверяться с последними руководствами
3168 RICS в данной части, применяемыми в их юрисдикции, размещёнными в **соот-**
3169 **ветствующем разделе** официального сайта RICS в ИТС «Интернет» [16].

4.2. СПО 2. Осмотры, исследования и фиксация их результатов

Данный обязательный стандарт:

- имплементирует МСО 102 Исследования и соответствие;
- устанавливает дополнительные обязательные требования для членов RICS, разработанные с целью улучшения понимания заказчиками процесса оценки и отчёта об оценке;
- содержит рассмотрение аспектов имплементации, возникающих в конкретных случаях.

\newpage

4.2.1. Осмотры и исследования

Осмотры и исследования во всех случаях следует осуществлять в той степени, в какой это необходимо для обеспечения соответствия оценки поставленной цели с точки зрения профессиональных требований. *Оценщик* обязан принять разумные меры по проверке информации и данных, на которые он полагается при проведении оценки, и, если это ещё не было сделано, уточнить и согласовать с заказчиком все необходимые допущения.

Данные общие принципы дополняются дополнительными требованиями, изложенными в СПО 1. Условия договора на проведение оценки (Задания на _оценку) и СПО 3. Требования к содержанию отчёта об оценке:

- любые ограничения и запреты на осмотр, исследования и анализ в рамках работ по оценке должны быть определены и зафиксированы в договоре на проведение оценки (см. п. 4.1.3.9 Характер и объём работы оценщика, в т. ч. объём исследований и любые ограничения в этой области на с. 96–97), а также в тексте самого отчёта об оценке (см. п. 4.3.2.7 на с. 118–119);
- если соответствующая информация либо данные недоступны вследствие и по причине запрета на исследования, установленного условиями договора на проведение оценки, то, в случае принятия такой работы, данный запрет и любые связанные с ним допущения или специальные допущения необходимо идентифицировать и зафиксировать в договоре на проведение оценки (см. п. 4.1.3.9 Характер и объём работы оценщика, в т. ч. объём исследований и любые

ограничения в этой области на с. 96–97), а также в тексте самого отчёта об оценке (см. п. 4.3.2.7 на с. 118–119).

Реализация.

4.2.1.1. В процессе согласования условий договора на проведение оценки оценщику следует согласовать в т. ч. объём исследований, касающихся объекта оценки, а также вопросы его осмотра — см. раздел 4.1 СПО 1. Условия договора на проведение оценки (Задания на оценку) на с. 87–103.

4.2.1.2. При определении объёма необходимых сведений, имеющих доказательное значения для целей проведения оценки, необходимо профессиональное суждение оценщика на предмет того, насколько собранная информация и данные соответствует её целям, а также виду определяемой стоимости. В каждом конкретном случае оценщику следует выносить суждение по вопросу степени надёжности предоставленной информации и данных, учитывая при этом пределы своих квалификации и опыта и не выходя за их рамки.

4.2.1.3. При осмотре и иных исследованиях объектов недвижимого имущества либо иных физических существующих активов степень таких проверок будет варьироваться в зависимости от характера актива и цели оценки. За исключением случаев, описанных ниже в подразделе 4.2.2 Переоценка ранее оцениваемого недвижимого имущества без осмотра на с. 107–108, оценщикам следует помнить о том, что добровольный отказ от изучения и осмотра материальных активов может привести к неприемлемому уровню риска в оказываемую оценочную консультацию, вследствие чего данный риск следует детально изучить до начала работы — см. параграф 4.1.3.9 на с. 96–97, затрагивающий вопросы оказания услуг в ограниченном объёме, включая использование автоматизированных моделей оценки.

4.2.1.4. В тех случаях, когда необходимо провести либо проверить измерения, членам RICS следует, там где это уместно, придерживаться положений Международных стандартов оценки собственности [42]. Положение RICS об оценке стоимости недвижимого имущества [17] содержит больше деталей.

4.2.1.5. Раздел 5.8 ПР 8. Оценка недвижимого имущества и прав на него на с. 225–233 содержит подробные комментарии по вопросам как очевидным так и подлежащим рассмотрению в процессе осмотра и изучения объектов недвижимого имущества, включая вопросы, относящиеся к общей теме защиты окружающей среды и обеспечения устойчивого развития. Данные факторы имеют всё большее значение с точки зрения их восприятия рыночными агентами и влияния на сам рынок, вследствие и по причине чего важно, чтобы оценщики учитывали их в процессе работы над конкретными оценочными заданиями.

4.2.1.6. Оценщику следует принимать разумные меры для проверки информации и данных, на которые он опирался в процессе проведения оценки, учиты-

вая при этом положения подраздела 3.2.2 на с. 68–69, а также параграфа 4.1.3.10 на с. 98–98, и, если это ещё не было сделано, уточнить совместно с заказчиком любые необходимые допущения. В то время как заказчик может дать согласие на использование допущения либо сам попросить ввести его, тем не менее, если после осмотра либо иного исследования *оценщик* приходит к выводу о том, что оно противоречит имеющимся фактам, его использование в качестве специального допущения возможно при условии его реалистичности, действительности и актуальности в контексте обстоятельств конкретной оценки (см. подраздел 4.4.8 Специальные допущения на с. 136–139).

4.2.1.7. В случае согласия на работу, когда соответствующие данные недоступны вследствие наличия ограничений в условиях договора на проведение оценки либо в случае наличия договорённости, ограничивающей осмотра и исследования, оценка проводится на основе таких ограниченных данных с учётом требований параграфа 4.1.3.10 Характер и источники информации, используемой оценщиком на с. 98–98. Любые ограничения на осмотр или проверку данных равно как и их недостаток либо отсутствие должны быть отражены в условиях договора на проведение оценки и тексте отчёта об оценке. Если *оценщик* считает, что проведение оценки невозможно даже на ограниченной основе, следует отказаться от принятия такой работы.

4.2.1.8. В случае, если условия договора на проведение оценки предполагают использование информации или данных, предоставленных внешним по отношению к *оценщику* источником, ему следует рассмотреть вопрос достоверности такой информации (данных), а также возможности их использования без ущерба достоверности суждения *оценщика*. В подобных случаях возможно продолжение работы. Существенные исходные данные, предоставленные *оценщику* (например менеджментом либо собственниками), значительно влияющие на результат оценки, в отношении которых, по мнению *оценщика*, существуют сомнения, требуют проверки, исследования и (или) подтверждения в зависимости от обстоятельств. В ситуациях, когда надёжность или достоверность предоставленной информации (данных) не может быть подтверждена, от её использования следует отказаться.

4.2.1.9. Поскольку *оценщик* обязан проявлять должную осмотрительность при проверке любой предоставленной или собранной информации (данных), любые ограничения данной обязанности должны быть чётко указаны в договоре на проведение оценки (см. раздел 4.1 СПО 1. Условия договора на проведение оценки (Задания на оценку) на с. 87103). В случае подготовки оценки для целей финансовой отчётности *оценщик* должен быть готов обсуждать уместность любых допущений с аудитором заказчика, другим профессиональным консультантом либо представителями регулирующих органов.

4.2.1.10. *Оценщик*, соответствующий требованиям, установленным подразделом 3.2.2 Квалификация членов RICS на с. 68–69, обязан обладать, если и не глубокими экспертными, то, как минимум, достаточно полными знаниями аспектов, влияющих на данный вид актива, включая, там где это уместно, вопросы его местоположения. В случаях, когда некие фактические либо потенциальные обстоятельства, способные повлиять на стоимость, становятся очевидны для *оценщика* в силу его профессиональных знаний либо вследствие осмотра объекта оценки или изучения сведений о нём, включая, как натурные обследования, так и обычные запросы, *оценщику* следует обратить внимание заказчика на эти обстоятельства не позднее чем в момент передачи отчёта, а в идеале, до момента выпуска отчёта в случаях, когда такое влияние является существенным.

4.2.2. Переоценка ранее оцениваемого недвижимого имущества без осмотра

Реализация.

4.2.2.1. Переоценка недвижимого имущества и прав на него, ранее уже оцениваемых *оценщиком* либо оценочной компанией, без повторного осмотра не должна проводиться до тех пор, пока *оценщик* не убедится в том, что с момента предыдущей оценки не произошло существенных изменений физических свойств данного имущества либо характеристик его местоположения.

4.2.2.2. RICS признаёт, что у заказчика может существовать потребность в регулярной актуализации оценки его недвижимости, а также, что повторный осмотр в каждом случае может быть излишним. Переоценка без повторного осмотра может быть проведена в том случае, если *оценщик* ранее осматривал данный объект недвижимости, а заказчик предоставил подтверждение того, что с этого момента не произошло существенных изменений физических свойств объекта, а также территории, где он расположен. Условия договора на проведение оценки должны содержать соответствующее допущение.

4.2.2.3. *Оценщик* должен получить от заказчика сведения о текущих и предполагаемых изменениях арендного дохода от инвестиционной недвижимости, а также о любых существенных изменениях нефизических характеристик объекта недвижимости таких как: изменение условий аренды, согласование проективных решений, уведомления органов власти и т. п. *Оценщик* также обязан рассмотреть вопрос возможности изменения факторов, обеспечивающих устойчивое развитие, оказывающих влияние на оценку.

4.2.2.4. Если заказчик сообщает о существенных изменениях, либо если *оценщик* узнаёт о них или имеет достаточные основания полагать, что такие изменения произошли, *оценщик* обязан провести осмотр объекта недвижимости. Во всех остальных ситуациях, определение интервала между осмотрами относит-

ся к области *профессионального суждения оценщика*, который среди прочих соображений обязан учитывать тип объекта, а также его местоположение.

4.2.2.5. В случае, если *оценщик* считает, что проведение переоценки без повторного осмотра неприемлемо вследствие и по причине произошедших существенных изменений, длительности периода, прошедшего с момента прежней оценки либо иных обстоятельств, он, тем не менее, может взяться за выполнение такой работы без проведения осмотра при условии, что заказчик в письменной форме и до момента передачи ему *отчёта* подтвердит, что переоценка нужна ему исключительно для внутренних целей корпоративного управления, а также, что *отчёт* не будет опубликован или передан третьим лицам, а сам заказчик принимает на себя ответственность за сопутствующий риск. Данное заявление, а также запрет на публикацию *отчёта* должны быть недвусмысленно указаны в его тексте.

4.2.3. Протоколирование исследований оценщика

Записи, отражающие результаты *осмотров*, исследований и сбора ключевой исходной информации, должны вестись в надлежащем деловом формате.

Реализация.

4.2.3.1. Подробности *осмотра*, равно как и других исследований, подлежат чёткой и аккуратной фиксации таким образом, чтобы они не были ни двусмысленными, ни вводящими в заблуждение, а также не создавали ложного впечатления.

4.2.3.2. Для обеспечения должного уровня протоколирования и способности эффективно реагировать на будущие запросы по результатам *осмотра* необходимо делать удобочитаемые записи (которые могут включать в себя фотографии и иные графические материалы), включающие также описание имевших место ограничений *осмотра* и обстоятельств, при которых он проводился. Данные записи должны также включать в себя основные исходные данные, все расчёты, исследования и аналитические выводы, учитываемые в дальнейшем в процессе оценки.

4.2.3.3. Хотя это не является обязательным, *оценщикам* всё же настоятельно рекомендуется собирать и фиксировать сведения, затрагивающие вопросы *устойчивого развития*, по мере их поступления, в надлежащем качестве и в достаточном объёме. Даже, если эти сведения не оказывают влияния на стоимость в настоящее время, они потребуются для обеспечения сопоставимости в будущем. Это может особенно пригодиться в случаях, когда *оценщик* на постоянной основе привлекается к выполнению работ для заказчика.

4.2.3.4. Все примечания и записи следует поддерживать в установленном де-

3358 ловом формате. Надлежащий срок их хранения зависит от *цели проведения*
3359 *оценки* и обстоятельств оказания услуги, но всегда должен соотноситься с соот-
3360 ветствующими требованиями закона, подзаконных актов, а также органов власти.
3361

Рабочая версия

4.3. СПО 3. Требования к содержанию отчёта об оценке

Данный обязательный стандарт:

- имплементирует **МСО 103. Составление отчёта об оценке**;
- устанавливает для членов *RICS* дополнительные обязательные требования, направленные на улучшение понимания заказчиками *отчётов об оценке* и увеличение их полезности;
- содержит конкретные детали имплементации, возникающие в отдельных случаях.

4.3.1. Основные принципы

В *отчёте об оценке*:

- в чёткой и точной форме должны быть изложены выводы по результатам проведения *оценки*, при этом повествование не должно содержать каких-либо двусмысленных либо вводящих в заблуждение выводов, а также формировать ложное восприятие суждений *оценщика*. При необходимости *оценщик* обязан обратить внимание на любые вопросы, оказывающие влияние на степень определённости (неопределённости) *оценки*, и дать соответствующие комментарии согласно параграфу **4.3.2.15** на с. **126–128**);
- должны быть отражены все вопросы, установленные соглашением с заказчиком в условиях договора на проведение *оценки* (заданием на *оценку*) (см. раздел **4.1 СПО 1. Условия договора на проведение оценки (Задания на _оценку)** на с. **87–103**).

4.3.1.1. Во вводной части *отчёта об оценке* должен обеспечивать чёткое понимание изложенного в нём мнения *оценщика* и должен быть изложен в таких терминах и формулировках, которые могут быть прочитаны и поняты читателем, не имеющим предварительных знаний о рассматриваемом активе или обязательстве.

4.3.1.2. Формат *отчёта об оценке* и его детали являются предметом соглашения между *оценщиком* и заказчиком, устанавливаемого условиями договора на проведение *оценки*. Во всех случаях эти аспекты должны быть адекватны задаче, и, как и сама *оценка* — адекватны *цели проведения оценки* с профессиональной точки зрения. В тех случаях, когда *отчёт* должен быть составлен

по шаблону или формату, предписанному заказчиком, в которых отсутствуют один или более разделов, установленных требованиями подраздела 4.3.2 **Содержание отчёта об оценке** на этой странице–128, данный вопрос подлежит чёткому урегулированию либо в условиях первоначального договора комплексного оказания услуг, либо в договоре на проведение оценки конкретного объекта, либо в соответствующей комбинации условий их обоих. Невыполнение данного условия приведёт к тому, что выполненную таким образом оценку нельзя будет признать соответствующей данным всемирным стандартам. В этой части следует руководствоваться положениями параграфа 4.3.2.12 **Подходы к оценке и аргументация** на с. 124–125.

4.3.1.3. В тех случаях, когда в течение определённого периода времени одному и тому же заказчику должно быть предоставлено несколько *отчётов об оценке* на основании договоров на проведение оценки, содержащих идентичные условия, данное обстоятельство должно быть ясно доведено до сведения как самого заказчика, так и иных пользователей, равно как и тот факт, что формат *отчёта об оценке* не должен рассматриваться в отрыве от условий этих договоров.

4.3.1.4. *Оценщик* вправе предоставить заказчику предварительную консультацию о стоимости либо проект *отчёта*, либо предварительные результаты *оценки* до момента составления итогового *отчёта об оценке* (см. п. 3.2.3 на с. 73–73). Однако, крайне важно, чтобы в период ожидания итоговой версии такой предварительный статус консультации был бы чётко определён и обозначен.

4.3.1.5. Членам *RICS* следует помнить о том, что любая консультация по оценке, предоставленная в любой форме, несёт в себе угрозу потенциальной ответственности перед заказчиком, а, при определённых обстоятельствах, также и перед третьими сторонами. Вследствие этого следует проявлять большую осмотрительность при рассмотрении вопроса о том, когда и каким именно образом возникают либо могут возникнуть такие риски, а также каков их потенциальный масштаб (см. параграф 4.3.2.16 на с. 128–128).

4.3.1.6. При оказании консультаций в сфере стоимостного консультирования следует избегать использования терминов «сертификат стоимости», «сертификат оценки» и «декларация стоимости». Тем не менее *оценщик* может использовать термин «заверенная стоимость» или схожие по смыслу термины в тексте *отчёта об оценке*, если ему известно, что оценка выполняется для целей, требующих официального заверения *суждения о стоимости* (см. параграф 4.1.3.12 на с. 99–100).

4.3.2. Содержание отчёта об оценке

- В *отчёте об оценке* должны содержаться следующие сведения, являющиеся обязательными к включению в договор на проведение оценки (*зада-*

ние на оценку) согласно требованиям раздела 4.1.1 Основные принципы на с. 87–103. Хотя отчёты об оценке часто начинаются с описания оцениваемого актива (обязательства) и подтверждения цели проведения оценки, оценщикам настоятельно рекомендуется придерживаться следующего перечня разделов, обеспечивающего отражение всех существенных вопросов, подлежащих рассмотрению в отчёте об оценке.

- а) сведения об оценщике и его статусе;
- б) сведения о заказчике и иных предполагаемых пользователях отчёта;
- в) цель проведения оценки;
- г) описание оцениваемого актива (активов) либо обязательства (обязательств);
- д) вид (ы) определяемой стоимости;
- е) дата оценки;
- ж) объём исследований;
- з) характер и источники использованных информации и данных;
- и) допущения и специальные допущения;
- к) ограничения на использование, обнародование и распространение отчёта;
- л) подтверждение факта проведения оценки в соответствии с МСО~(IVS)) [46];
- м) обоснование выбранного подхода к оценке и описание расчётов, проведённых в его рамках;
- н) результат (результаты) оценки;
- о) дата составления отчёта;
- п) комментарии касательно любой существенной неопределённости в оценке в тех случаях, когда они необходимы для обеспечения её ясного понимания со стороны пользователя отчёта;
- р) заявление, содержащее все ранее согласованные ограничения ответственности.

- Каждый из вышеприведённых разделов далее будет рассмотрен подробнее. Текст, выделенный полужирным начертанием, содержит ключевые принципы. В нижеследующем за ним тексте приводятся уточнения, как именно следует понимать эти принципы, и как их следует реализовывать.

4.3.2.1. Сведения об оценщике

Оценщик может осуществлять свою деятельность как самостоятельно, так и посредством работы в *оценочной компании*. В обоих случаях *отчёт* должен содержать:

- подпись физического лица, ответственного за проведение оценки;
- заявление о том, что *оценщик* достаточно компетентен для проведения оценки, а также в состоянии провести её объективно и беспристрастно.

В случае, если при проведении оценки *оценщик* прибегал к какому-либо существенному содействию со стороны иных лиц, в *отчёте* следует указать характер такого содействия, а также степень доверия к его результатам.

Реализация.

4.3.2.1.1. Ответственность за оценку несёт член *RICS*, являющийся физическим лицом. *RICS* не допускает проведение оценки *оценочной компанией* как таковой, при этом допускается использование формулировки «оценка выполнена от имени и по поручению *оценочной компании*» в сочетании с подписью *оценщика* — физического лица.

4.3.2.1.2. Во всех случаях следует ясно указывать профессиональный статус (например *MRICS*) либо иное обозначение соответствующей профессиональной квалификации.

4.3.2.1.3. В случае наличия соответствующих особых требований, *оценщик* обязан указывать действует ли он в качестве внутреннего либо внешнего *оценщика* в определениях, данных в *Глоссарии* на с. 49, 48 соответственно. Однако в определённых случаях в ряде юрисдикций могут использоваться другие определения данных терминов, которые в таких случаях следует приводить в договоре на проведение оценки (при условии, что *оценщик* соответствует критериям, приведённым в *Глоссарии*), а также в тексте *отчёта*. В случае использования других критериев, касающихся статусов *оценщика*, они подлежат включению в *отчёт* совместно с заявлением о соответствии им *оценщика*.

4.3.2.1.4. При рассмотрении вопроса существенности сотрудничества по другим договорам между заказчиком и *оценщиком* в прошлом, настоящем или будущем следует применять положения параграфа 3.2.5.6 *Предшествующее сотрудничество* на с. 81–82.² Любые раскрытия информации и заявления, имеющиеся

²Прим. пер.: в ориг. англ. тексте вместо ссылки на параграф 3.2.5.6 *Предшествующее сотрудничество* приводится ссылка на подраздел 3.2.8 *Ответственность за оценку*. По мнению переводчика, это является опечаткой.

3499 в условиях договора на проведение оценки и составленные в соответствии с п. **с**
3500 **на с. 90–91**, должны также быть воспроизведены в тексте *отчёта об оценке*.
3501 В случае, если между заказчиком оценки и оценщиком отсутствует какая-либо
3502 существенная связь вне рамок рассматриваемого договора на проведение оценки,
3503 заявление об этом также подлежит включению в *отчёт*. В части, касающейся
3504 вопросов разрешения конфликтов интересов, следует применять положения раз-
3505 дела **3.2 СПД 2. Этика, компетентность, объективность и раскрытие информации**
3506 **на с. 66–85**.

3507 4.3.2.1.5. Необходимо сделать заявление о том, что *оценщик* обладает доста-
3508 точным пониманием рынка на региональном, национальном и международном
3509 уровне (в зависимости от того, что применимо), а также навыками и знаниями,
3510 необходимыми для выполнения оценки на должном профессиональном уровне.
3511 В случае, если в проведении оценки участвовало несколько *оценщиков*, являю-
3512 щихся сотрудниками *оценочной компании*, в тексте *отчёта* необходимо приве-
3513 сти подтверждение соблюдения требований, установленных п. **3.2.2 на с. 69–69**,
3514 при этом отсутствует необходимость сообщать какие-либо подробности в данной
3515 части.

3516 4.3.2.1.6.

3517 В случае, когда *оценщик* включает в *отчёт* оценку, выполненную другим
3518 *оценщиком* либо *оценочной компанией*, как на условиях субподряда, так и в слу-
3519 чае привлечения в качестве внешнего эксперта по одному или нескольким аспек-
3520 там, следует применять положения п. **4.3.2.10 на с. 121–121**.

3521 4.3.2.1.7. В некоторых странах и территориях соответствующие стандарты
3522 оценки, специфические для данных юрисдикций, могут устанавливать дополни-
3523 тельные требования в части *раскрытия информации об оценщике* и его статусе.

3524 4.3.2.2. Сведения о заказчике и иных предполагаемых пользователях 3525 результатов проведения оценки

3526 Следует привести сведения о лице, являющимся заказчиком *догово-*
3527 *ра на проведение оценки*, а также о любых иных лицах, являющихся по-
3528 тенциальными пользователями результатов проведения оценки. См. так-
3529 же параграф **4.3.2.10 Ограничения на использование, распространение**
3530 **и публикацию отчёта об оценке на с. 120–123**.

3531 Реализация.

3532 4.3.2.2.1. *Отчёт* должен быть адресован заказчику оценки либо его пред-
3533 ставителям. В случае, если в договоре на проведение оценки в качестве заказчика
3534 указана сторона, отличная от той, которой адресован *отчёт об оценке*, сведения
3535 о конечном пользователе подлежат раскрытию. Также следует привести сведе-
3536 ния обо всех известных *оценщику* предполагаемых пользователях результатов

оценки.

4.3.2.2. В ряде случаев *оценщики* не могут отказаться от ответственности перед *третьими лицами* (см. подраздел 3.2.5 Раскрытие информации при общественном интересе либо для информирования третьей стороны на с. 75–83). Следует приводить сведения обо всех ограничениях раскрытия результатов оценки, основанной на сведениях либо указаниях, имеющих ограниченный доступ (см. параграф 4.1.3.10 Характер и источники информации, используемой оценщиком на с. 98–98).

4.3.2.3. Цель проведения оценки

Цель проведения оценки следует указывать в точном соответствии с договором на её проведение.

Реализация.

4.3.2.3.1. *Отчёт об оценке* не должен допускать его неоднозначного толкования. В случае, если *цель проведения оценки* не разглашается заказчиком, *оценщику* следует получить разъяснение касательно причин этого. *Отчёт об оценке* должен содержать соответствующее заявление, проясняющие такие обстоятельства.

4.3.2.4. Сведения об оцениваемом активе (активах) либо обязательстве (обязательствах)

Оцениваемый актив либо обязательство должны быть чётко идентифицированы. Может потребоваться разъяснение, разграничивающее такие понятия как «актив», «имущественные права на актив» и «право использования актива».

В случае проведения оценки актива, используемого совместно с другими активами, в их отношении следует провести уточнение касательно того, что они:

- включены в периметр оценки согласно условиям договора на проведение оценки;
- исключены из периметра оценки, но предполагается их доступность;
- исключены из периметра оценки, и предполагается их недоступность.

В случае проведения оценки в отношении доли в активе или обязательстве, необходимо описать взаимосвязь оцениваемой доли со всеми другими долями в праве на актив (обязательство), а также права и обязанности, существующие между всеми владельцами долей на них.

Следует уделять особое внимание описанию портфелей, коллекций и групп активов. Крайне важно рассмотреть вопросы, касающиеся группировки активов, определения различных категорий имущества либо активов, а также любые допущения либо особые допущения, касающиеся обстоятельств, при которых имущество, активы, обязательства либо их группы могут быть выведены на открытый рынок.

Реализация.

4.3.2.4.1. В отношении каждого актива либо обязательства необходимо указать существующие права на него. Крайне важно привести разъяснение, проводящее разграничение между активом как таковым и конкретным подлежащем оценке правом на него. В случае, если актив представляет собой недвижимое имущество, необходимо указать степень его арендной загрузки, а также возможность его освобождения от арендаторов (в случае наличия такой необходимости).

4.3.2.4.2. Если активы расположены более чем в одной стране или территории, необходимо привести список активов по каждой из них, также, как правило, осуществляется группировка активов, исходя из их расположения по странам. При этом в отношении каждого актива указываются существующие на него права.

4.3.2.4.3. В случае, когда условиями договора на проведение оценки предусмотрен отдельный учёт активов, основанный на критериях их назначения, типа и вида, их описание в отчёте об оценке должно быть структурировано соответствующим образом.

4.3.2.4.4. В случае возникновения сомнений относительно того, куда следует относить тот или иной актив либо имущество, оценщику, как правило, следует группировать их таким образом, который в наибольшей степени соответствует той группировке, которая бы имела место при продаже этого имущества (передаче прав на него). Однако оценщику следует обсудить это с заказчиком и получить от него одобрение на применение способа группировки, описанного в договоре на проведение оценки и отчёте об оценке. Дополнительные рекомендации по оценке портфелей, коллекций и групп активов содержатся в разделе 5.9 ПР 9. **Выявление портфелей, коллекций и групп активов и имущества** на с. 234–236.

4.3.2.5. Вид(ы) определяемой стоимости

Вид стоимости должен соответствовать цели проведения оценки. Необходимо привести ссылку на источник определения используемого вида стоимости либо разъяснить его суть в тексте самого отчёта об оценке. Данное требование не применяется в случае оказания услуги по рецензированию другой оценки в случаях, когда не требуется вынесение нового суждения о стоимости либо формирования мнения относительно пра-

3610 вильности выбора использованного вида стоимости.

3611 Реализация.

3612 4.3.2.5.1. В *отчёте об оценке* следует приводить полные данные о виде опре-
3613 деляемой в нём стоимости, а также его определение (без описания всей его кон-
3614 цепции и приведения иных материалов, разъясняющих его суть).

3615 4.3.2.5.2. Если условиями договора на проведение оценки не предусмотрено
3616 иное, от *оценщика* не требуется проведение оценки стоимости отличной от ры-
3617 ночной. Однако в тех случаях, когда вид определяемой стоимости не основан
3618 на количественных данных открытого рынка, а методика оценки существенно
3619 отличается от методики определения рыночной стоимости, может быть уместно
3620 приведение разъяснений в этой части. Это требуется для того, чтобы обеспе-
3621 чить понимание читателем *отчёта об оценке* того факта, что, хотя результаты
3622 оценки и применимы для заявленных в нём целей, они могут не соотноситься
3623 с той стоимостью, которая была бы получена в случае продажи оцениваемого
3624 актива либо обязательства на открытом рынке.

3625 4.3.2.5.3. В исключительных случаях, когда оценка проводится на будущую
3626 дату, данное обстоятельство должно быть чётко отражено в тексте *отчёта* (см. па-
3627 раграф 4.3.2.6 на данной странице–118, а также п. 4.4.1 на с. 130–4.4.1 на с. 130).
3628 Отражение данного обстоятельства следует приводить вместе с подтверждени-
3629 ем того, что такая оценка приемлема с точки зрения требований национальных
3630 стандартов оценки, а также Стандартов национальных ассоциаций [14]. Прогноз-
3631 ная стоимость может иметь различные формы и, как правило, не образует са-
3632 мостоятельный вид стоимости. Поскольку прогнозная стоимость в значительной
3633 степени основывается на специальных допущениях, которые могут как реализо-
3634 ваться в реальности, так и нет, она имеет другой характер нежели стоимость,
3635 определённая на текущую либо прошлую дату, вследствие чего нельзя говорить
3636 о её равнозначности относительно них. В частности такую стоимость никогда
3637 нельзя называть рыночной стоимостью без соответствующих комментариев.

3638 4.3.2.6. Дата оценки

3639 Дата оценки может отличаться от даты выпуска *отчёта*, а также
3640 от даты проведения либо завершения исследований. Следует проводить
3641 чёткое разграничение между этими датами там, где это необходимо.

3642 Требование данного параграфа не распространяются на услуги по ре-
3643 цензированию *отчётов об оценке* в случаях, когда от рецензента не тре-
3644 буется формирование мнения относительно корректности использован-
3645 ной даты оценки.

3646 Реализация.

3647 4.3.2.6.1. В *отчёте об оценке* следует указывать дату оценки (см. пара-
3648 граф 4.1.3.8 на с. 96–96).

3649 4.3.2.6.2. В случае, если в период, прошедший между датой оценки (если
3650 она предшествует дате составления *отчёта*) и датой составления *отчёта*, про-
3651 изошло существенное изменение рыночных условий или свойств имущества, ак-
3652 тива или портфеля, *оценщик* должен выразить своё отношение к данному обсто-
3653 ятельству. В ряде случаев также бывает уместно обратить внимание заказчика
3654 на тот факт, что стоимость имеет свойство изменяться с течением времени, вслед-
3655 ствие и по причине чего *оценка*, выполненная на конкретную дату, может быть
3656 недействительной по состоянию на более раннюю либо более позднюю дату.

3657 4.3.2.6.3. В случае предоставления результатов *оценки* на будущую дату, сле-
3658 дует проявить дополнительную осмотрительность в вопросах информирования
3659 заказчика о том, что фактическая стоимость (любого вида) может и, скорее всего,
3660 будет отличаться от них в случае изменения рыночного окружения либо свойств
3661 *объекта оценки* относительно тех, которые были указаны в *отчёте* в качестве
3662 специальных допущений. См. также параграф 4.3.2.5 на с. 116–117.

3663 4.3.2.7. Объём исследований

3664 Сведения об объёме проведённых исследований, включая ограниче-
3665 ния на их проведение, установленные условиями *договора на проведение*
3666 *оценки (заданием на оценку)* подлежат раскрытию в тексте *отчёта*.

3667 Реализация.

3668 4.3.2.7.1. В случаях, когда *объектом оценки* является недвижимое имуще-
3669 ство (права на него), в *отчёте об оценке* следует привести сведения о дате
3670 и обстоятельствах проведения *осмотра*, включая данные об отсутствии досту-
3671 па к какой-либо части исследуемого объекта (в случае наличия таких фактов).
3672 (См. также раздел 4.2 СПО 2. *Осмотры, исследования и фиксация их результа-*
3673 *тов*). В отношении *личного имущества*, имеющего материальную форму, следует
3674 применять аналогичные принципы с учётом его класса и особенностей.

3675 4.3.2.7.2. В случаях, когда отсутствовала возможность проведения *осмотра*
3676 либо иного обследования *объекта оценки* надлежащим образом, *оценщик* при-
3677 водит в *отчёте* указание на данное обстоятельство (см. п. 4.2.1, 4.2.1 на с. 105–
3678 105, 106–106 соответственно).

3679 4.3.2.7.3. В случае проведения переоценки в тексте *отчёта* следует приво-
3680 дить ссылку на соглашение с заказчиком, устанавливающее необходимость и ча-
3681 стоту проведения повторного *осмотра* (см. раздел 4.2 СПО 2. *Осмотры, исследо-*
3682 *вания и фиксация их результатов* на с. 104–109).

3683 4.3.2.7.4. При проведении *оценки* значительного числа объектов допускается
3684 обобщённое описание аспектов *осмотра* при условии, что оно не приведёт к вве-

3685 дению в заблуждение пользователя *отчёта*.

3686 4.3.2.7.5. В случаях, когда *объект оценки* не является недвижимым иму-
3687 ществом либо *личной собственностью*, имеющей материальную форму, следует
3688 проявлять особую внимательность при описании возможных способов его обсле-
3689 дования.

3690 4.3.2.7.6. При проведении *оценки* на основе ограниченных сведений либо при про-
3691 ведении переоценки без *осмотра*, в *отчёте об оценке* должно приводиться исчер-
3692 пывающее описание этих обстоятельств (см. также параграф 4.1.3.9 на с. 96–97).

3693 4.3.2.8. Используемые оценщиком информация и данные и их источники

3694 Следует приводить сведения о характере и источниках всех сведе-
3695 ний, использованных при проведении *оценки*, а также степени глубины
3696 их проверки. Также приводятся сведения о факте использования сведе-
3697 ний, предоставленных заказчиком либо иной стороной, без их проверки
3698 со стороны *оценщика* с указанием ссылки на предоставленные материа-
3699 лы. В контексте данного параграфа термин «информация» следует по-
3700 нимать как набор исходных данных (но не инструкций).³

3701 Реализация.

3702 4.3.2.8.1. Если какие-либо данные, используемые при проведении *оценки*, бы-
3703 ли предоставлены заказчиком, *оценщик* обязан указать на то обстоятельство,
3704 что это следует из условий договора на проведение *оценки* (см. раздел 4.1 СПО
3705 1. Условия договора на проведение *оценки* (Задания на *оценку*) на с. 87–103),
3706 а также привести ссылку на их источник. В любом случае *оценщик* обязан иметь
3707 собственное мнение относительно достоверности таких данных, а также вопроса
3708 необходимости принятия разумных мер по их проверке.

3709 4.3.2.8.2. В случае, если *оценка* проводилась без тех данных, которые обыч-
3710 но являются доступными (либо к которым обычно может быть получен доступ),
3711 данное обстоятельство следует отражать в тексте *отчёта*. Также в тексте *отчё-*
3712 *та* следует отражать потребность в проверке каких-либо использованных в нём
3713 данных либо *допущений* (при наличии возможности таких проверок), а также
3714 факт непредставления какой-либо существенной их части.

3715 4.3.2.8.3. В случаях, когда подобные данные либо *допущение* оказывают су-
3716 щественное влияние на стоимость *объекта оценки*, текст *отчёта об оценке*
3717 должен содержать положение о том, что результаты *оценки* не могут считаться
3718 заслуживающими доверия без проведения соответствующей проверки (см. пара-
3719 граф 4.1.3.10 на с. 98–98). В случае проведения переоценки в *отчёт об оценке*

³Прим. пер: вопрос отличия терминов «информация» и «данные» был рассмотрен в п. 3.2.1 на с. 6768. С учётом данного контекста здесь, ранее и далее термин «information» чаще всего переводится как «сведения» либо «данные».

следует включать справку об отсутствии существенных изменений свойств *объекта оценки*, составленную заказчиком, либо допущение о том, что подобные изменения не имели места.

4.3.2.8.4. Заказчик может ожидать от *оценщика* выражения последним своей позиции по юридическим вопросам, оказывающим влияние на результаты *оценки*, а *оценщик*, в свою очередь, может иметь такое желание. В этом случае, *оценщик* обязан указать перечень сведений, требующих проверки со стороны юристов заказчика либо иной заинтересованной стороны, прежде чем результаты *оценки* можно будет считать достаточно надёжными (например для их публичного обнародования).

4.3.2.8.5. Любые изначально доступные *оценщику* либо собранные им в процессе проведения *оценки* сведения, способные, по его мнению, существенным образом улучшить восприятие *отчёта об оценке* и повысить его пользу для заказчика в контексте цели проведения *оценки*, подлежат включению в *отчёт об оценке*.

4.3.2.9. Допущения и специальные допущения

Все допущения и специальные допущения в обязательном порядке приводятся в *отчёте об оценке*.

Реализация.

4.3.2.9.1. Все допущения и специальные допущения приводятся в тексте *отчёта* в полном объёме и со всеми необходимыми оговорками, а также с указанием на то обстоятельство, что они были согласованы с заказчиком. В разделе *отчёта об оценке*, содержащем его выводы, равно как и в предоставляемом отдельно от него сопроводительном письме (если предоставление такового имеет место) должны быть приведены все использованные специальные допущения. В случае наличия различий в применяемых допущениях в зависимости от страны или территории, данное обстоятельство отражается в *отчёте*.

4.3.2.10. Ограничения на использование, распространение и публикацию отчёта об оценке

В случае наличия необходимости ограничить варианты применения результатов *оценки* либо круг её пользователей, данное обстоятельство должно быть изложено в тексте *отчёта*.

Реализация.

4.3.2.10.1. *Оценщик* устанавливает и указывает разрешённые варианты использования, распространения и публикации *отчёта об оценке*.

4.3.2.10.2. Если цели *отчёта об оценке* предполагают публикацию ссылки

на него, *оценщик* обязан подготовить сопроводительный текст для такой ссылки, который в т. ч. может быть подготовлен в форме отдельного документа, прилагаемого к *отчёту*.

4.3.2.10.3. *Отчёт* может быть опубликован полностью (например в качестве приложения к годовой бухгалтерской (налоговой) отчётности, но, как правило, приводится только ссылка на него. В этом случае важно, чтобы *оценщик* принимал непосредственное участие в составлении сопроводительного текста к публикации в целях обеспечения точности содержания ссылок на *отчёт* и устранения риска введения в заблуждение читателя. Это становится особенно важным тогда, когда на *оценщика* возлагают ответственность за публикации, касающиеся выполненного им *отчёта*, либо какую-либо их часть.

4.3.2.10.4. Если полный текст *отчёта* не предназначен для публичного обнародования, проект сопроводительного текста должен быть подготовлен как отдельный документ и предоставлен заказчику вместе с *отчётом*. Содержание такого документа может являться предметом регулирования со стороны государственных органов, но во всех случаях он должен содержать следующие минимальные сведения:

- инициалы *оценщика* и сведения о его квалификации либо аналогичная сведения относительно *оценочной компании*;
- данные о том, является ли *оценщик* внутренним либо внешним, а также, в случае необходимости, сведения о соответствии критериям, специфичным для каждого варианта;
- дата оценки и вид определённой в *отчёте* стоимости совместно со специальными допущениями;
- сведения о том, в какой степени стоимость была определена на основе данных, непосредственно наблюдаемых на открытом рынке, а в какой — с помощью иных методов;
- подтверждение соответствия оценки требованиям настоящих стандартов либо причину(ы) и степень отступления от них;
- сведения о частях *отчёта*, подготовленных другим *оценщиком* либо иным специалистом.

4.3.2.10.5. В случае проведения оценки, затрагивающей общественные интересы, либо предполагающей возможность её использования лицами — отличными от заказчика, для которого предназначен *отчёт*, *оценщик* обязан делать дополнительное раскрытие информации в тексте *отчёта* и любых опубликованных

ссылках на него. Данное требование следует из подраздела 3.2.5 Раскрытие информации при общественном интересе либо для информирования третьей стороны на с. 75–83.

4.3.2.10.6. Под «публикацией *отчёта*» не следует понимать предоставление его самого либо результатов определения стоимости ипотечному заёмщику либо его кредитору.

4.3.2.10.7. *Оценщик* обязан проверить точность любого другого подлежащего публикации материала, относящегося к оценке либо к оцениваемому имуществу.

4.3.2.10.8. *Оценщику* также рекомендуется полностью прочесть документ, в составе которого публикуется *отчёт* либо ссылка на него. Это необходимо для того, чтобы убедиться в отсутствии искажения мнений по тем вопросам, о которых *оценщик* имеет представление.

4.3.2.10.9. *Оценщик* должен настоять на получении итоговой версии документа либо ссылки на него до момента их публикации и приложить их к своему письму, содержащему его согласие на публикацию. Следует пресекать любое давление со стороны третьих лиц равно как и предложения о делегировании права подписи такого согласия.

4.3.2.10.10. Допускается исключение из текста *отчёта*, публикуемого в полном виде, сведений, имеющих статус конфиденциальных, в силу наличия соответствующих требований законодательства отдельных стран и территорий.

4.3.2.10.11. Выраженное мнение о стоимости в случае его включения в опубликованный документ, может оказать некоторое влияние на предмет спора или переговоров либо на аспекты определённых взаимоотношений между собственником актива и третьими сторонами (например мнение о величине арендной платы либо стоимости касательно недвижимости, в отношении которой предстоит пересмотр величины арендной платы). Также *отчёт* может содержать обычно не разглашаемые сведения о деятельности компании. Такие сведения являются коммерческой тайной, и заказчик, на основании консультаций с аудитором и регуляторами, принимает решение об их включении либо невключении в публикацию.

4.3.2.10.12. В сопроводительном тексте к публикации (ссылке) *оценщик* обязан привести данные о том, какие именно сведения были исключены, а также указать на то обстоятельство, что данные действия были выполнены по указанию заказчика и с одобрения регулятора и (или) аудитора. В случае отсутствия подобного разъяснения *оценщик* может невольно оказаться в ситуации, когда в его адрес будет высказана необоснованная критика.

4.3.2.10.13. В тех случаях, когда не публикуется полный текст *отчёта*, сопроводительный текст должен содержать сведения обо всех специальных допущениях, а также дополнительно проведённых оценках. Аналогичным образом следует приводить достаточные сведения обо всех допущенных отступлениях.

4.3.2.10.14. Во всех случаях определение степени достаточности сопроводительных сведений является прерогативой *оценщика* и относится к сфере его ответственности. Такие сведения не могут считаться достаточными, если в них не раскрыты вопросы, имеющие принципиальное значение для понимания вида *определённой стоимости*, а также результата *оценки*, либо, если они не содержат данных, достаточных для того, чтобы исключить риск введения в заблуждение читателя.

4.3.2.10.15. Предполагается, что, как правило, *оценщик* не даёт согласия на публикацию прогнозной стоимости. В тех исключительных случаях, когда согласие на это всё же даётся, ему следует проявить большую осмотрительность и бдительность в вопросах точного воспроизведения всех связанных с ней оговорок и сделать соответствующее заявление об отказе от ответственности.

4.3.2.11. Подтверждение факта проведения оценки в соответствии с МСО

Оценщик приводит заявление о том, что:

- оценка была проведена в соответствии с **Международными стандартами оценки (МСО 2020)** [46], а все существенные для её проведения исходные данные были проанализированы *оценщиком* и признаны подходящими для проведения *оценки*

либо (в зависимости от конкретных требований заказчика)

- подтверждение того, что *оценка* была выполнена в соответствии с требованиями *Всемирных стандартов оценки RICS*, включающих в себя **МСО** [46] и, там где это уместно, **стандартов национальных ассоциаций RICS** [14], а также дополнений для отдельных юрисдикций. Там где это уместно, данное утверждение может быть сокращено до одной ссылки на использование *Всемирных стандартов RICS*.

Реализация.

4.3.2.11.1. Между двумя вышеприведёнными формами подтверждения не существует какой-либо значимой разницы — выбор между ними должен основываться на требованиях конкретного *задания на оценку*. Со стороны ряда заказчиков может поступить прямое требование предоставить им подтверждение того, что *оценка* была проведена в соответствии с **МСО** [46], которое, естественно, должно быть предоставлено. Во всех остальных случаях приведение сведений о том, что *оценка* была проведена в соответствии с требованиями настоящих *Всемирных стандартов RICS* подразумевает её соответствие как **МСО** [46], так и профессиональным стандартам RICS.

4.3.2.11.2. Ссылку на стандарты оценки RICS без указания года их издания следует трактовать как ссылку на версию стандартов, действующих на дату оценки при условии, что она соответствует дате выпуска *отчёта* либо предшествует ей.

4.3.2.11.3. В тексте заявления о соответствии следует акцентировать внимание на любых *отступлениях* (см. подраздел 3.1.6 *Отступления от требований настоящих стандартов* на с. 63–64). В случае, если допущенные *отступления* не были необходимы, нельзя говорить о соответствии оценки требованиям МСО [46].

4.3.2.11.4. В случаях, когда применялись стандарты, специфичные для конкретной юрисдикции, возможно включить официальное заявление о соответствии требованиям таких стандартов.

4.3.2.11.5. В случае, если *оценщик* включает в свой *отчёт* оценку, выполненную другим *оценщиком* либо *оценочной компанией* — как в роли субподрядчика, так и в качестве стороннего эксперта, — необходимо подтверждение того, что такая оценка была выполнена в соответствии с данными стандартами либо иными, применимыми в конкретных обстоятельствах.

4.3.2.11.6. От *оценщика* могут потребовать включить в *отчёт* оценку, представленную ему непосредственно заказчиком. В таких случаях *оценщику* следует убедиться в том, что она соответствует настоящим стандартам.

4.3.2.12. Подходы к оценке и аргументация

Для обеспечения понимания результатов оценки в контексте *отчёта* в его тексте необходимо привести сведения о применённом *подходе* (*подходах*), использованном *методе* (*методах*), ключевых исходных информации и данных, а также основных причинах тех или иных выводов.

Если результатом оказания услуг является не оценка, а рецензирование другой оценки, заключение должно содержать выводы рецензента относительно рассматриваемой работы, в том числе необходимые обоснования и доказательства.

Данные требования не распространяются на случаи, когда условиями договора на проведение оценки (*заданием на оценку*) установлено, что *отчёт* предоставляется без обоснований и приведения иной подтверждающей информации и данных.

Реализация.

4.3.2.12.1. В тех случаях, когда для оценки различных активов требуется использование различных *подходов к оценке* и *допущений*, важно идентифицировать такие активы и привести в тексте *отчёта* отдельные описания для каждого из них.

4.3.2.12.2. Различия между понятиями *подход к оценке* и *метод оценки*

описаны в разделе **4.5 Подходы к оценке и её методы** на с. 142–144. Степень детализации их описания должна быть соразмерна задачам конкретной оценки и, в первую очередь, отвечать цели обеспечения её понимания со стороны заказчика оценки и иных предполагаемых пользователей *отчёта*. В соответствующих случаях описания обоснований сделанных выводов и их причин должны включать в себя объяснение отклонений от общепринятых профессиональных практик, допущенных *оценщиком* при проведении оценки.

4.3.2.12.3. В случаях проведения оценки активов или обязательств, относящихся к недвижимому имуществу, следует принимать во внимание положения п. **4.2.1 на с. 105–105**, а также, там где это уместно, тот факт, что вопросы *устойчивого развития* и защиты окружающей среды являются в наше время настолько актуальными и значимыми, что должны являться неотъемлемой частью любого *подхода к оценке* и аргументации, подтверждающей её итоговые результаты.

4.3.2.13. Величина определённой оценщиком стоимости (стоимостей)

Итоговое значение стоимости должно быть номинировано в применимой валюте.

Данное требование не распространяется на случаи проведения рецензирования другой оценки, когда от выполняющего работу *оценщика* не требуется формирование собственного *суждения о стоимости*.

Реализация.

4.3.2.13.1. Результаты оценки следует указывать как цифрами так и прописью в основном тексте *отчёта*.

4.3.2.13.2. В случае проведения оценки активов, относящихся к различным классам, исходя из их назначения, либо расположенных в разных географических локациях, вопрос её проведения отдельно по каждому активу либо иным образом следует рассматривать исходя из целей проведения оценки, обстоятельств и предпочтений заказчика. В случае, если группа оцениваемых активов включает в себя единицы, в отношении которых существуют различные права, либо сроки этих прав (в случае права аренды), стоимость активов, относящихся к одной группе может быть выделена в отдельный подпункт в дополнение к общей стоимости всех активов.

4.3.2.13.3. Заказчики, как правило, требуют выражения стоимости активов (обязательств) в валюте той страны, в которой они расположены. В терминах *финансовой отчётности* это звучит как «валюта баланса». Независимо от местонахождения заказчика, *оценку* следует проводить в валюте страны, в которой находится актив или обязательство.

4.3.2.13.4. В случае, если заказчик требует перевода результатов оценки в дру-

3942 гую валюту (например в валюту отчётности), обменный курс принимается как курс
3943 на момент закрытия валютных торгов на дату оценки (т. н. спотовый курс), если
3944 не согласовано иное.

3945 4.3.2.13.5. Если заданием на оценку установлена необходимость выражения
3946 результатов оценки более чем в одной валюте (например при оценке группы акти-
3947 вов, расположенных в разных странах), в тексте отчёта должны быть указаны
3948 все использованные валюты, а само значение стоимости, номинированное в каж-
3949 дой из этих валют, указано цифрами и прописью. Кроме того, использованный
3950 в отчёте обменный курс должен быть принят на дату оценки и также указан
3951 в его тексте.

3952 4.3.2.13.6. Если описание отдельных активов и результаты их оценки приво-
3953 дятся в приложениях к отчёту в табличной форме, краткие данные об их сто-
3954 имости также должны приводиться в основном тексте отчёта.

3955 4.3.2.13.7. В тех случаях, когда в период, прошедший между датой оценки,
3956 предшествующей дате составления отчёта, и датой составления отчёта, про-
3957 изошли существенные изменения рыночных условий либо свойств объекта оцен-
3958 ки (объектов оценки), оценщик обязан обратить внимание на данное обстоя-
3959 тельство в тексте отчёта. В соответствующих случаях оценщик также может
3960 обратить заказчика на тот факт, что стоимость имеет свойство меняться с течени-
3961 ем времени, вследствие и по причине чего оценка, выполненная на определённую
3962 дату, может быть недействительной на более раннюю или позднюю дату.

3963 4.3.2.13.8. Возможна ситуация, при которой возникает «отрицательная сто-
3964 имость», представляющая собой обязательство. В этом случае её всегда следует
3965 отражать отдельно. Сальдирование подобных отрицательных стоимостей с поло-
3966 жительными стоимостями других объектов не допускается.

3967 4.3.2.14. Дата отчёта об оценке

3968 Необходимо указать дату выпуска отчёта об оценке. Она может от-
3969 личаться от даты оценки (см. пар. 4.3.2.6 на с. 117–118).

3970 4.3.2.15. Комментарии, затрагивающие вопросы существенной 3971 неопределённости, необходимые для обеспечения ясности 3972 для пользователей результатов оценки

3973 Реализация.

3974 4.3.2.15.1. Данное требование является обязательным только тогда, когда
3975 неопределённость является существенной. В целях настоящих стандартов, кри-
3976 терием признания неопределённости существенной для оценки, является такая
3977 её степень, при которой значения используемых переменных выходят за границы

диапазона, ожидаемого и принимаемого в повседневной практике бизнеса.

4.3.2.15.2. Любая оценка является выражением профессионального суждения о мгновенном значении стоимости конкретного вида, основанного в т. ч. на допущениях и (или) специальных допущениях, также включаемых в текст отчёта — оценка не является отражением фактической стоимости и не является фактом существования именно такого значения стоимости. Как и в случае с любым мнением (суждением), степень субъективности неизбежно будет разной в каждом конкретном случае. Также разной будет и степень «определённости» — например вероятности того, что суждение оценщика о рыночной стоимости будет точно совпадать с фактической ценой продажи на дату оценки, даже если все обстоятельства, предусмотренные определением рыночной стоимости и допущениями, будут идентичны обстоятельствам фактической продажи. Также большая часть оценок одного и того же актива или обязательства на одну и ту же дату будут отличаться в некоторой степени в зависимости от суждений конкретных оценщиков. Данный принцип хорошо признаётся судами во многих юрисдикциях.

4.3.2.15.3. В целях обеспечения понимания отчётов и формирования доверия пользователей к оценкам оценщику следует поддерживать достаточный уровень ясности и прозрачности, отсюда вытекает общее требование параграфа 4.3.2.12 о том, что отчёт должен содержать описание использованного подхода (подходов), основные использованные исходные данные, а также описание основных причин сделанных выводов, обеспечивая тем самым понимание результатов оценки читателем в контексте процесса её проведения. Вопрос детализации необходимых пояснений и степень глубины описания доказательств, подходов к оценке и конкретного рыночного контекста относится к сфере суждения оценщика в каждом конкретном случае.

4.3.2.15.4. Как правило, нет необходимости приводить какие-либо объяснения либо разъяснения сверх тех, которые следуют из общих требований, упомянутых выше в п. 4.3.2.15–127. Однако, в ряде случаев неопределённость результатов оценки может быть большей относительно обычной для данного вида объектов оценки. Если эта неопределённость является существенной, то во избежание введения в заблуждение пользователя отчёта необходимо добавить дополнительные соответствующие комментарии, а также отразить в нём сам факт наличия такой высокой степени неопределённости. Оценщикам не следует рассматривать наличие подобного заявления, выражающего меньшую чем обычно уверенность в оценке, как признание слабости, поскольку оно не отражает их квалификацию или качество суждений, а в значительной мере относится к области вопросов раскрытия информации. Напротив, в том случае, если отсутствие акцента на наличие существенной неопределённости создаст у заказчика впечатление о том, что суждению оценщика следует придавать больший вес, чем это стоит делать

на самом деле, *отчёт* будет вводить в заблуждение.

4.3.2.15.5. Дальнейшие разъяснения, касающиеся существенной неопределённости результатов *оценки*, содержатся в разделе 5.10 ПР 10. *Причины возникновения существенной неопределённости оценки* на с. 237–240.

4.3.2.16. Положение о согласованных ограничениях ответственности

Реализация.

4.3.2.16.1. Вопросы риска, ответственности и страхования тесно связаны между собой. В ожидании выхода соответствующего всемирного руководства, членам *RICS* следует ознакомиться с *последней версией соответствующего руководства RICS*, применимого для их юрисдикции [16].

Рабочая версия

4.4. СПО 4. Виды стоимости, допущения и специальные допущения

Данный обязательный стандарт:

- имплементирует МСО 104. Виды стоимости;
- устанавливает дополнительные обязательные требования для членов RICS;
- рассматривает конкретные аспекты имплементации, возникающие в конкретных случаях.

Оценщик обязан убедиться в том, что выбранный им вид определяемой стоимости соответствует цели оценки.

В случае применения одного из видов стоимости, предусмотренного настоящими Всемирными стандартами (включая виды стоимости, установленные МСО [46]), его следует осуществлять в порядке, предусмотренном соответствующим определением и руководствами, включая принятие любых уместных допущений и (или) специальных допущений.

В случае применения вида стоимости, не предусмотренного настоящими Всемирными стандартами (включая виды стоимости, установленные МСО [46]), он должен быть четко обозначен и описан в отчёте, в котором также должен быть отражён факт того, что применение подобного вида стоимости является отступлением в случае, если оно является добровольным, а не проистекает из обязанности.

В случае наличия отступлений, не следующих из обязанности, нельзя говорить о соответствии отчёта требованиям МСО [46].

4.4.1. Основные принципы

4.4.1.0.1. Вид стоимости — совокупность фундаментальных допущений, используемых при проведении оценки.

4.4.1.0.2. Следующие виды стоимости установлены Международными Стандартами Оценки (см. 4.4.2.1 IVS-Defined Bases of Value на с. 262–267) и большая часть из них имеет широкое применение, хотя они и могут быть не приняты на некоторых рынках:

- рыночная стоимость (см. подраздел 4.4.3 Рыночная стоимость на с. 131–133);
- рыночная арендная плата (см. подраздел 4.4.4 Рыночная арендная плата на с. 133–134);

- инвестиционная стоимость (ценность) (см. подраздел 4.4.5 Инвестиционная стоимость на с. 134–134);
- равновесная стоимость (ранее определялась МСО [46] как справедливая стоимость);
- синергетическая стоимость;
- ликвидационная стоимость.

Особое внимание следует уделять правильной интерпретации заказчиком понятия синергетической стоимости в тех случаях, когда она используется.

4.4.1.0.3. Кроме того, для целей финансовой отчётности широко используется справедливая стоимость (установленная МСФО 13 (IFRS 13) [119], [49]), признаваемая многими участниками рынка (в т. ч. RICS), хотя и она также не универсальна — см. подраздел 4.4.6 Справедливая стоимость на с. 134–135.

4.4.1.0.4. В ряде случаев проведения оценки, в особенности касающихся некоторых юрисдикций, в которых могут существовать правовые нормы, устанавливающие иные обязательные требования, возможно применение иных видов стоимости: обязательных либо допустимых (членам RICS следует обратить внимание, что в МСО 104 приводятся некоторые примеры таких видов стоимости — см. 4.4.2.2 Other Bases of Value на с. 267–268). В таких случаях, оценщику следует дать чёткое определение применяемого вида стоимости, а в случае его применения, не следующего из обязательных требований, привести в тексте отчёта обоснование неприменимости видов стоимости, предусмотренных данными Всемирными стандартами (включая дополнения для отдельных национальных юрисдикций [14]) — см. подраздел 3.1.4 Соответствие национальным и иным стандартам оценки на с. 59–60.

4.4.1.0.5.

Поскольку рынки продолжают развиваться и совершенствоваться, а потребности заказчиков становятся всё более изощрёнными, перед оценщиками всё чаще встаёт вопрос необходимости удовлетворения потребностей в консультациях, несущих в себе некоторые элементы прогнозирования или предсказания. Необходимо тщательно следить за тем, чтобы подобные консультации не были неверно поняты либо искажены. Также с целью недопущения подрыва основ вида стоимости необходимо проводить детальный анализ чувствительности модели определения стоимости.

4.4.1.0.6. Оценщикам следует иметь в виду, что применение не общепризнанных либо специально разработанных под конкретную работу видов стоимости без веских на то причин может повлечь за собой нарушение требования о том, что отчёт об оценке не должен допускать неоднозначного толкования либо вводить в заблуждение (см. подраздел 4.3.1 Основные принципы на с. 110–111).

4.4.1.0.7. Следует обратить внимание на тот факт, что МСО 104 (раздел 4.4 IVS 104. Bases of Value на с. 260–272) содержит материал о «предпосылках стоимости», который не воспроизводится в настоящих *Всемирных стандартах*.

4.4.2. Виды стоимости

4.4.2.0.1. *Оценщик* несёт ответственность за то, чтобы использованный им вид стоимости соответствовал цели оценки и был уместен в конкретных обстоятельствах — данная ответственность является вопросом соответствия любым обязательным требованиям, например, установленным законом. Важно, чтобы используемый вид стоимости изначально был обсуждён и согласован с заказчиком во всех случаях, когда его выбор не является очевидным.

4.4.2.0.2. Следует отметить, что виды стоимости не являются взаимоисключающими. Например, ценность объекта недвижимости либо актива для конкретной стороны или равновесная стоимость этого объекта либо актива в обмене между двумя конкретными сторонами может совпадать с их рыночной стоимостью даже если используются разные критерии определения стоимости.

4.4.2.0.3. Поскольку результатом определения вида стоимости отличного от рыночной, может быть такое её значение, которое может и не быть получено при фактической сделке на общем либо ином рынке, оценщику следует чётко обозначить допущения и специальные допущения, используемые вместо и (или) в дополнение к тем, которые были бы уместны при определении рыночной стоимости. Примеры подобных типовых допущений и специальных допущений рассмотрены ниже в подразделах 4.4.7 на с. 135–136, 4.4.8 на с. 136–139 соответственно.

4.4.2.0.4. Во всех случаях оценщику следует убедиться в том, что вид стоимости описан либо ясно обозначен как в условиях договора на проведение оценки (задании на оценку), так и в тексте отчёта об оценке.

4.4.2.0.5. Оценщик может получить законное указание провести оценку на основе иных критериев, и тогда альтернативные виды стоимости могут являться уместными. В таких случаях дефиниция применяемого вида стоимости должна быть приведена в полном виде и сопровождаться необходимыми пояснениями. В тех случаях, когда применяемый вид стоимости существенным образом отличается от рыночной стоимости рекомендуется привести краткий комментарий, описывающий такие отличия.

4.4.3. Рыночная стоимость

Определение рыночной стоимости содержится в IVS 104 (см. п. 4.4.2.1.1 на с. 262–262).

Рыночная стоимость — расчётная величина денежной суммы, в обмен на которую актив или обязательство могут быть переданы в рамках сделки, заключённой на дату оценки на рыночных условиях между заинтересованными продавцом и покупателем после надлежащего изучения рынка на взаимоприемлемых условиях в случае, когда обе стороны являются независимыми, проявляют должную осмотрительность и осведомлённость, действуют разумно, в своих интересах и без принуждения.

4.4.3.0.1. *Рыночная стоимость* представляет собой вид стоимости, признанный на международном уровне и имеющий давно устоявшееся определение. Она отражает обмен между сторонами, не связанными между собой и свободно действующими на рынке, и представляет такое значение цены, которое имело бы место в гипотетической сделке купли-продажи либо аналогичной по смыслу юридически значимой сделке, заключённой на дату оценки, и учитывает при этом влияние всех факторов, которые принимали бы во внимание при формировании своих предложений участники рынка в целом, основываясь при этом на варианте *наилучшего и наиболее эффективного использования* актива. *Наилучшее и наиболее эффективное использование актива* представляет собой такой вариант его использования, при котором функция его полезности достигает максимального значения, и который является физически возможным, юридически допустимым и финансово осуществимым — данная предпосылка стоимости подробно рассмотрена в секции 4.4.3.1 на с. 268–269.

4.4.3.0.2. Данный вид стоимости позволяет исключить любые искажения стоимости, характерные для *специальной стоимости* (стоимости, отражающей особые характеристики актива, имеющие ценность только для определённого покупателя) либо *синергетической стоимости*. Она представляет собой значение цены, являющееся наиболее вероятной в условиях широкого набора обстоятельств. При определении рыночной арендной платы (см. подраздел 4.4.4 на следующей странице–134) аналогичные критерии применяются для определения величины периодических платежей, а не стоимости самого актива.

4.4.3.0.3. Величина определённой рыночной стоимости должна отражать состояние рынка и обстоятельства, существовавшие на дату оценки. Полное описание концептуальной основы рыночной стоимости приводится в п. 4.4.2.1.1 на с. 262–264.

4.4.3.0.4. Несмотря на отказ от учёта факторов характерных для *специальной стоимости*, в тех случаях, когда цены спроса на открытом рынке учитывают ожидания изменений условий использования актива в будущем, влияние таких ожиданий отражается и на рыночной стоимости. Ниже приводятся примеры случаев, когда ожидание возникновения или получения дополнительной стоимости в будущем может оказать влияние на текущую рыночную стоимость:

- перспектива реализации девелоперского проекта в условиях, когда на текущий момент отсутствует соответствующее разрешение;
- перспектива возникновения в будущем *синергетической стоимости* вследствие объединения с другим имуществом или активом либо другой долей в оцениваемом имуществе (активе).

4.4.3.0.5. Следует разделять эффект возникновения дополнительной стоимости вследствие введения допущений и (или) специальных допущений и её возникновение, проистекающее вследствие наличия *специального покупателя*.

4.4.3.0.6. В ряде юрисдикций практикуется использование такого вида стоимости как «стоимость при наилучшем и наиболее эффективном использовании», установленного законодательно либо следующего из сложившейся практики в отдельных странах либо на отдельных территориях.

4.4.4. Рыночная арендная плата

Определение рыночной арендной платы содержится в IVS 104 (см. п. 4.4.2.1.2 на с. 264–264).

Рыночная арендная плата — расчётная величина денежной суммы, за которую права на недвижимое имущество могут быть переданы в рамках сделки по его аренде, заключённой на дату оценки на рыночных условиях между заинтересованными арендодателем и арендатором после надлежащего изучения рынка на взаимоприемлемых условиях в случае, когда обе стороны являются независимыми, проявляют должную осмотрительность и осведомлённость, действуют разумно, в своих интересах и без принуждения.

4.4.4.0.1. Величина рыночной арендной платы будет значительно отличаться в зависимости от условий предполагаемого договора аренды. Принимаемые условия аренды как правило отражают сложившуюся на дату оценки практику на рынке, на котором находится объект недвижимости, хотя для определённых целей может возникнуть потребность предусмотреть необычные условия. На величину рыночной арендной платы оказывают влияние в т. ч. такие аспекты как срок аренды, частота пересмотра величины платы, обязанности сторон по обслуживанию и оплате операционных расходов. В ряде юрисдикций возможность согласования некоторых условий договора аренды может быть ограничена законодательством, которое также может прямо предписывать некоторые из них. При необходимости это следует принимать во внимание.

4.4.4.0.2. Под рыночной арендной платой, как правило, понимается сумма, за которую свободная недвижимость может быть сдана в аренду, или за которую

уже арендованная недвижимость может быть повторно сдана в аренду по истечении срока действующего договора аренды. Рыночная арендная плата не является подходящей основой для определения величины арендной платы, устанавливаемой в рамках её периодического пересмотра согласно условиям действующего договора аренды. В таких случаях следует опираться на условия договора, а также установленные в нём допущения и определения.

4.4.4.0.3. Таким образом, оценщикам необходимо позаботиться о том, чтобы в отчёте были приведены предполагаемые условия аренды, с учётом которых проводится определение величины рыночной арендной платы. В тех случаях, когда сложившаяся практика заключения договоров аренды предполагает наличие выплаты либо скидки одной стороны другой стороне в качестве стимулирующей меры для побуждения к их заключению, оказывающих влияние на размер согласованной величины арендной платы, определение величины рыночной арендной платы должно осуществляться с учётом такой практики. Оценщик обязан описать характер такой стимулирующей меры наряду с предполагаемыми условиями договора аренды.

4.4.5. Инвестиционная стоимость

Определение рыночной арендной платы содержится в IVS 104 (см. п. 4.4.2.1.4 на с. 266–266).

Инвестиционная стоимость — стоимость актива для конкретного владельца либо потенциального владельца с учётом его конкретных инвестиционных либо операционных целей.

4.4.5.0.1.

Как следует из определения, и в отличие от рыночной стоимости, данный вид стоимости не основан на предпосылке о гипотетической сделке, а является стоимостной мерой выгод от владения для нынешнего или потенциального владельца, допуская при этом, что они могут отличаться от выгод типичного участника рынка. Данный вид стоимости часто используется для оценки эффективности владения активом в соответствии с индивидуальными инвестиционными критериями его владельца.

4.4.6. Справедливая стоимость

Определение справедливой стоимости установлено Советом по Международным стандартам финансовой отчётности [54, 88] и содержится в Международном стандарте финансовой отчётности 13 [119] (IFRS 13) [49].

Справедливая стоимость — цена, которая была бы получена при продаже актива либо уплачена при передаче обязательства в ходе упорядоченной сделки между участниками рынка на дату оценки.

4.4.6.0.1. МСФО 13 [119] (IFRS 13) [49] содержит руководство в т. ч. в части подходов по определению справедливой стоимости.

4.4.6.0.2. Целью оценки справедливой стоимости является расчётное определение цены, при которой упорядоченная сделка по продаже актива или передаче обязательства состоялась бы между рыночными агентами на дату оценки при текущих рыночных условиях. Таким образом, данный подход иногда описывается как «оценка по рынку». В действительности отсылки, содержащиеся в МСФО 13 [119] к «рыночным агентам» и «продаже» позволяют сделать вывод о том, что для большинства практических целей концепция справедливой стоимости соответствует концепции рыночной стоимости, вследствие и по причине чего результатом их определения будет одно и то же значение стоимости.

4.4.6.0.3. При проведении оценки справедливой стоимости от оценщика требуется определить всё нижеперечисленное:

- конкретный актив или обязательство, являющийся (являющееся) объектом оценки, а также соответствующую расчётную единицу;
- для нефинансовых активов — соответствующие предпосылки оценки в соответствии с их наилучшим и наиболее эффективным использованием;
- основной либо наиболее выгодный рынок для актива или обязательства;
- применимый(е) с учётом наличия исходных данных метод(ы) оценки, на основе которого (которых) можно разработать вводные, реализованные в форме допущений, которые рыночные агенты использовали бы при определении цены актива или обязательства, а также степень упорядочивания справедливой стоимости, в соответствии с которой проводится классификация исходных данных.

4.4.6.0.4. Оценщикам, проводящим оценку для целей включения в финансовую отчётность, следует ознакомиться с требованиями ПР 1 см. раздел 5.1 ПР 1. Оценка для целей финансовой отчётности на с. 147152.

4.4.7. Допущения

Допущения вводятся в тех случаях, когда оценщику представляется разумным принять что-либо в качестве истины без необходимости проведения соответствующего исследования либо проверки.

Любое подобное допущение должно быть обоснованным и уместным с точки зрения цели, для которой требуется оценка.

4.4.7.0.1. Глоссарий RICS содержит следующее полное определение.

Допущение — предположение, принимаемое в качестве истины. Оно содержит факты, условия или обстоятельства, затрагивающие свойства *объекта оценки* либо вопросы подходов к оценке, которые, по соглашению сторон договора на проведение оценки, не нуждаются в проверке со стороны *оценщика* в рамках осуществляемого им процесса проведения оценки. Как правило, допущение вводится тогда, когда отсутствует необходимость проведения *оценщиком* специального исследования по доказыванию истинности того или иного факта.

4.4.7.0.2. Вид определяемой стоимости практически во всех случаях необходимо соотносить с соответствующими допущениями (либо специальными допущениями (см. подраздел 4.4.8 Специальные допущения на данной странице 139), описывающими статус либо состояние имущества либо актива на дату оценки.

4.4.7.0.3. Допущение часто бывает связано с ограничением объёма исследований или запросов которые могут быть выполнены *оценщиком* — см. 4.2 СПО 2. Осмотры, исследования и фиксация их результатов на с. 104–109. Вследствие и по причине этого все допущения, которые вероятно могут быть включены в *отчёт*, должны быть согласованы с заказчиком и содержаться в договоре на проведение оценки. В тех случаях, когда отсутствует возможность включить допущения в условия договора на проведение оценки, они должны быть согласованы с заказчиком в письменном виде до составления *отчёта об оценке*.

4.4.7.0.4. В тех случаях, когда по результатам осмотра либо исследования *оценщик* предполагает, что ранее согласованное с *заказчиком* допущение скорее всего окажется неуместным либо его следует перевести в разряд специальных допущений, подобные пересмотры подлежат обсуждению с *последним* до момента завершения работы и передачи *отчёта*.

4.4.7.0.5. Вопросы практического применения допущений в случае оценки недвижимого имущества и прав на него рассмотрены в разделе 5.8 ПР 8. Оценка недвижимого имущества и прав на него на с. 225–233.

4.4.8. Специальные допущения

Специальное допущение вводится *оценщиком* в том случае, когда допущение предполагает либо факты, отличающиеся от существующих на дату оценки, либо совершение действий, которые не были бы сделаны типичным участником рынка при совершении сделки на дату оценки.

В случаях, когда для предоставления заказчику *оценки* в соответствии с его потребностями требуется введение *специальных допущений*, они должны быть в явном виде согласованы с ним и подтверждены в письменной форме до момента выпуска *отчёта*.

Специальные допущения могут вводиться только в том случае, когда их можно обоснованно считать реалистичными, уместными и действительными при конкретных обстоятельствах *оценки*.

Реализация.

4.4.8.0.1. *Оценщик* может включить в *отчёт* собственную оценку вероятности выполнения *специального допущения* либо соответствующий комментарий в этой части. Например, *специальное допущение* о том, что имеется разрешение на застройку земельного участка, может отражать влияние на стоимость любых связанных с этим потенциальных условий такого разрешения.

4.4.8.0.2. Типичным *специальным допущением* является предположение о том, что свойства либо состояние имущества или актива были изменены определённым образом, например «рыночная стоимость при *специальном допущении* о том, что работы были завершены». Иными словами *специальное допущение* предполагает факты — отличные от реально существовавших на дату *оценки*.

4.4.8.0.3. В случае, когда заказчик запрашивает проведение *оценки*, основанной на *специальном допущении*, которое *оценщик* считает нереалистичным, ему следует отказаться от такого задания.

4.4.8.0.4. Ниже приводится перечень обстоятельств, при которых введение *особых допущений* может являться целесообразным:

- получение предложения о покупке от *специального покупателя* либо обоснованное ожидание получения такого предложения;
- ситуация, при которой оцениваемые права не могут быть переданы в рамках сделки, совершаемой на открытом и свободном рынке;
- наличие изменений физических свойств имущества либо актива, произошедших в прошлом в условиях, когда *оценщику* необходимо исходить из того, что такие изменения не происходили;
- предстоящее изменение физических свойств имущества, например, строительство нового здания либо реконструкция или снос существующего;
- ожидаемые изменения характера использования недвижимого имущества либо осуществляемой в нём деятельности;
- совершение действий в части, касающейся перепланировок и улучшений недвижимого имущества, осуществляемых в соответствии с условиями договора аренды;

- воздействие на имущество экологических факторов, включая природные (например, наводнение), антропогенные (например, загрязнение) либо факторов, связанных с проблемами текущей эксплуатации (например, недобросовестный пользователь).

4.4.8.0.5. Ниже приводятся примеры *специальных допущений* в отношении недвижимого имущества:

- имеется либо будет получено согласование на реализацию девелоперского проекта (включая изменение вида разрешённого использования) в отношении объекта недвижимости;
- строительство здания либо иной вариант девелопмента были завершены в соответствии с определённым планом и проектом;
- объект недвижимости претерпел определённые изменения, например был выполнен демонтаж технологического оборудования;
- объект недвижимости свободен, хотя в реальности на дату оценки он занят и используется;
- объект недвижимости сдаётся в аренду на определённых условиях, при том, что в действительности он пустует;
- обмен происходит между сторонами, одна или несколько из которых имеют особые интересы, в результате сочетания которых возникает дополнительная синергетическая стоимость.

4.4.8.0.6. В случаях, когда имело место повреждение недвижимого имущества, могут быть приняты следующие *специальные допущения*:

- рассмотрение объекта недвижимости как восстановленного (с учётом вопросов требования страхового возмещения);
- оценка объекта как расчищенного и свободного земельного участка с учётом наличия разрешения на застройку в соответствии с текущим видом разрешённого использования;
- реконструкция либо перестройка для другого вида использования с учётом вероятности перспективы получения необходимых разрешений и согласований.

4.4.8.0.7. Использование подобных специальных допущений может определять возможность применения рыночной стоимости. Зачастую они бывают особенно полезны в тех случаях, когда заказчик является кредитором, и специальные допущения используются для демонстрации потенциального влияния изменившихся обстоятельств на стоимость недвижимого имущества, предоставляемого в качестве залога.

4.4.8.0.8. При проведении оценки для целей финансовой отчётности используемый при этом вид стоимости, как правило, исключает возможность существования дополнительной стоимости, возникающей вследствие применения специальных допущений. Однако, если, в порядке исключения, специальное допущение всё же было принято, указание на это обстоятельство должно содержаться в тексте отчёта и любой ссылке на него. См. параграфы 4.3.2.9, 4.3.2.12 на с. 120–120, 124–125 соответственно.

4.4.9. Оценки, отражающие существующие или предполагаемые ограничения оборотоспособности объекта оценки либо вынужденность продажи

В тех случаях, когда оценщиком либо заказчиком установлено, что оценка может потребовать отражения фактических либо предполагаемых ограничений оборотоспособности объекта оценки, детали этих ограничений должны быть согласованы и изложены в условиях договора на проведение оценки.

Реализация.

4.4.9.0.1. Оценщику может быть поручено провести оценку, отражающую фактическое или предполагаемое ограничение оборотоспособности объекта оценки, которое может быть реализовано в одной из многих различных форм.

4.4.9.0.2. Если имущество либо актив не могут быть свободно и полноценно представлены на рынке, это, скорее всего, негативно скажется на их цене. Прежде чем принять в работу задание, включающее в себя консультацию о вероятном влиянии ограничений, оценщик должен выяснить, следуют ли они из неотъемлемых характеристик оцениваемого актива или права либо из обстоятельств, относящихся к заказчику, либо из некоторой комбинации обеих причин.

4.4.9.0.3. Как правило, существует возможность определить влияние на стоимость неотъемлемого ограничения, существующего на дату оценки. Следует отражать наличие такого ограничения в условиях договора на проведение оценки таким образом, чтобы его существование следовало в явной форме. Для демонстрации влияния ограничения на стоимость целесообразным может быть проведение альтернативной оценки, основанной на специальном допущении о том, что оно отсутствовало на дату оценки.

4.4.9.0.4. Необходимо проявлять осторожность в случаях, когда неотъемлемое ограничение не существует на дату оценки, но является предсказуемым следствием определённого события или последовательности событий. С другой стороны, заказчик может запросить проведение оценки, основанной на определённых ограничениях оборотоспособности. В любом случае оценка будет проводиться на основе специального допущения о том, что ограничение возникло в дату оценки. Точное описание ограничений должно быть включено в условия договора на проведение оценки. Для демонстрации потенциального влияния ограничения может быть целесообразно провести оценку без специального допущения о его существовании.

4.4.9.0.5. Специальное допущение, связанное с ограниченным сроком экспозиции, не содержащее объяснения причин такого срока, не является разумным допущением. Без чёткого понимания причин ограничения оценщик не может определить влияние, которое оно оказывает на ликвидность, ход переговоров о продаже и достижимую цену, и не сможет предоставить содержательную консультацию.

4.4.9.0.6. Не следует смешивать понятие ограниченной оборотоспособности с ситуацией вынужденной продажи. Наличие ограничения может как повлечь за собой вынужденную продажу, так и существовать, не принуждая собственника к таковой.

4.4.9.0.7. Следует отказаться от использования термина «стоимость при вынужденной продаже». Понятие «вынужденная продажа» описывает ситуацию, в условиях которой происходит сделка, не образуя при этом самостоятельный вид стоимости. Вынужденная продажа возникает тогда, когда продавец находится под давлением, вынуждающим его совершить продажу к определённому моменту времени, например вследствие наличия необходимости привлечь средства или погасить обязательства к определённой дате. Факт вынужденности продажи означает, что продавец находится под воздействием юридических, личных либо коммерческих обстоятельств, вследствие и по причине чего ограничение по дате продажи не является простым предпочтением продавца. Также при определении стоимости в данных обстоятельствах следует принимать во внимание характер таких внешних факторов и последствия для собственника в случае неудачи с продажами в установленный срок.

4.4.9.0.8. Хотя оценщик может оказать продавцу содействие в определении цены, которую следует установить в условиях вынужденной продажи, всё же данный вопрос относится к сфере суждения предпринимателя. Любое отношение цены вынужденной продажи объекта к его рыночной стоимости носит случайный характер — оно не является расчётной величиной, значение которой возможно заранее определить, представляя собой значение, отражающее ценность объекта для конкретного продавца в конкретный момент времени в конкретном контексте.

Как было подчёркнуто в п. 4.4.9 на предыдущей странице–140, хотя предоставление консультации о вероятных параметрах сделки вынужденной продажи является возможным, использование такой формулировки следует рассматривать исключительно в качестве описания обстоятельств сделки, но не для описания либо формирования вида стоимости.

4.4.9.0.9. Существует распространённое заблуждение о том, что на узком или падающем рынке будет непременно мало «заинтересованных продавцов», и, как следствие, большинство сделок на рынке являются результатом «вынужденных продаж». Соответственно, *оценщику* может быть предложено предоставить консультацию по вынужденной продаже на такой основе. Данный аргумент имеет мало оснований, поскольку предполагает, что *оценщик* должен игнорировать свидетельства того, что происходит на рынке. Подраздел 4.4.3 Рыночная стоимость содержит комментарии, сопровождающие определение рыночной стоимости, ясно указывающие на то, что заинтересованный продавец намерен продать объект на наилучших для себя условиях, доступных на рынке после его надлежащего изучения, какой бы ни была цена такой продажи. *Оценщику* следует проявлять осторожность и не принимать в работу поручения, основанные на заблуждениях, разъясняя заказчикам, что, в отсутствие определённых ограничений, оказывающих влияние на актив либо продавца, подходящим видом стоимости является рыночная стоимость. На депрессивном рынке значительная часть продаж может осуществляться продавцами, имеющими обязанность совершать их, например конкурсными управляющими, ликвидаторами и правопреемниками. Однако такие продавцы обычно обязаны получить наилучшую цену, являющуюся возможной в сложившихся обстоятельствах, и не могут по своей воле устанавливать необоснованные рыночные условия или ограничения. Вследствие этого, как правило, такие продажи всё же соответствуют критериям рыночной стоимости.

4.4.10. Допущения и специальные допущения, связанные с прогнозной стоимостью

Любые допущения, специальные либо иные, относящиеся к прогнозируемой стоимости, должны быть согласованы с заказчиком до вынесения суждения о стоимости.

В отчёте об оценке должно быть сделано упоминание о том, что определение прогнозной стоимости связано с относительно высокой степенью неопределённости, вызванной принципиальной недоступностью сопоставимых данных.

Реализация.

4.4.10.0.1. По своей природе прогнозная стоимость полностью основывается

на допущениях, которые могут включать в т.ч. некоторые существенные специальные допущения. Например, *оценщик* может ввести ряд допущений, описывающих параметры рынка в будущем такие как рыночная доходность, рост арендной платы, процентные ставки и т.д., которые должны быть подкреплены достоверными исследованиями или прогнозами, основанными на перспективах экономики.

4.4.10.0.2. Необходимо удостовериться в том, что принятые допущения отвечают следующим критериям:

- соответствие применимым стандартам, действующим в соответствующей стране или юрисдикции;
- реалистичность и правдоподобность;
- ясное и всестороннее изложение в *отчёте*.

4.4.10.0.3. При принятии специальных допущений также необходимо проявлять большую осторожность в части надёжности и точности любых методов, инструментов или данных, используемых для прогнозирования или экстраполяции.

4.5. Подходы к оценке и её методы

Данный обязательный стандарт:

- имплементирует **МСО 105 Подходы и методы оценки**, см. раздел **4.5 IVS 105. Valuation Approaches and Methods** на с. 273–296;
- рассматривает отдельные аспекты имплементации, возникающие в конкретных случаях.

Оценщик отвечает за выбор *подходов и методов оценки*, применяемых при выполнении конкретных заданий и, при необходимости, приводит обоснование такого выбора. Во всех случаях следует принимать во внимание:

- природу актива (обязательства);
- цель, предполагаемое использование и контекст конкретного задания;
- любые законодательные и (или) иные обязательные требования, действующие в соответствующей юрисдикции.

Также оценщикам следует учитывать признанную передовую практику оценочной деятельности и (или) той области специализации, к которой они обращаются при осуществлении своей практики, однако это не должно ограничивать их в применении собственных суждений в рамках отдельных заданий по оценке, обеспечивающих выполнение работы в соответствии с требованиями профессии и поставленной цели проведения оценки.

Никакой *подход к оценке* или какой-либо конкретный *метод оценки* не имеют априорной преимущественной силы перед другими, если это прямо не предусмотрено законом либо иными обязательными требованиями. При проведении оценки в некоторых юрисдикциях и (или) для определённых задач в целях формирования сбалансированного *суждения о стоимости* может ожидаться либо требоваться применение более чем одного подхода. В связи с этим *оценщик* всегда должен быть готов привести обоснования выбора применённых им *подхода (подходов) и метода (методов) оценки*.

Реализация.

4.5.1. Хотя не существует формального общепризнанного определения понятия *подход к оценке*, как правило под этим термином понимается обобщённое описание способа выполнения задачи по оценке конкретного актива либо обязательства. Термин *метод оценки* как правило используется для обозначения конкретной процедуры или техники, используемой при проведении оценки и расчёте её результатов.

4.5.2. Проведение оценки осуществляется в отношении широкого спектра прав и активов и для множества целей. Принимая во внимание такое разнообразие, следует признать, что применение одного *подхода к оценке* может быть уместным в одних и неуместным в других случаях, что в ещё большей степени справедливо для *методов оценки*. Используя рабочее определение, приведённое выше в п. 4.5, в целом можно говорить о том, что любой *подход к оценке* может быть отнесён к одной из трёх категорий.

- *Рыночный подход* основан на сравнении *объекта оценки* с идентичными либо аналогичными активами (или обязательствами), в отношении которых имеется ценовая информация, например, сравнении с фактическими сделками по такому же или близкому типу актива (или обязательства) в течение сопоставимого периода времени.
- *Доходный подход* основан на различных вариантах капитализации или приведения текущих и прогнозируемых доходов (денежных потоков) к мгновенной текущей стоимости. В зависимости от типа актива и того, что является

распространённой практикой рыночных агентов, можно считать уместными такие формы реализации как капитализация типичного на рынке дохода или дисконтирование конкретного прогнозного дохода.

- *Затратный подход* основан на экономическом принципе, согласно которому, покупатель заплатит за актив сумму не большую, чем затраты на получение актива равной полезности путём его покупки либо создания.

4.5.3. В основе любого *подхода к оценке* и любого её *метода* лежит необходимость проведения практически осуществимого сравнительного анализа, поскольку это является основным компонентом, необходимым для получения *оценки*, обоснованной данными, наблюдаемыми на рынке. Вполне вероятно, что можно придти к единому *суждению о стоимости* на основе применения более чем одного *подхода*, а также *метода* или техники, если только закон или какой-либо регулирующий орган не устанавливают конкретное требование в этой части. Необходимо проявлять большую осторожность при использовании *затратного подхода* в качестве основного либо единственного, поскольку связь между затратами и стоимостью редко бывает прямой.

4.5.4. *Методы оценки* могут включать ряд аналитических инструментов или методик, а также различные формы моделирования, многие из которых предполагают использование передовых численных и статистических методов. В целом можно говорить о том что, чем совершеннее применяемый *метод*, тем бóльшую бдительность следует проявлять в вопросах обеспечения отсутствия внутренней несогласованности, например в отношении принятых допущений.

4.5.5. Дальнейшие детали применения *подходов* и *методов* можно найти в МСО 105 см. раздел 4.5 IVS 105. *Valuation Approaches and Methods* на с. 273–296, включая обязанности *оценщиков* в части, касающейся моделирования в оценке. Следует подчеркнуть, что, в конечном итоге, *оценщик* самостоятельно несёт ответственность за выбор *подхода (подходов)* и *метода (методов)*, используемых при выполнении конкретных работ, если только закон либо регулятор не устанавливают конкретные требования в этой части.

Глава 5.

Практические руководства по оценке

5.0.1. Введение

Данная часть *Всемирных стандартов RICS* посвящена их имплементации и применению в конкретных случаях как для определённых целей, так и в отношении оценки определённых видов активов.

Нижеследующие руководства RICS по оценочной практике — **Практические руководства по проведению оценки (ПР)** предназначены для изложения ключевых вопросов, которые необходимо принимать во внимание, а также углублённого рассмотрения практического применения стандартов в конкретных условиях. Хотя сами по себе ПР не носят обязательный характер, они содержат ссылки на важные материалы МСО [46], а также на другие разделы настоящих *Всемирных стандартов*, являющиеся обязательными. Данные ссылки предназначены для того, чтобы помочь членам RICS найти материал, относящийся к конкретной выполняемой ими работе по оценке.

Следует напомнить, что МСО [46] содержат следующие стандарты оценки активов, тексты которых полностью воспроизведены в главе 5 **Asset Standards** на с. 297–?? настоящего материала.

- МСО 200. Оценка бизнеса и долей в нём (раздел 5.1 IVS 200. Businesses and Business Interests на с. 297–309);
- МСО 210. Оценка прав на нематериальные активы (раздел 5.2 IVS 210. Intangible Assets на с. 310–328);
- МСО 220. Оценка нефинансовых обязательств (раздел 5.3 IVS 220. Non-Financial Liabilities на с. 328–338);
- МСО 300. Оценка машин и оборудования (раздел 5.4 IVS 300. Plant and Equipment на с. 338–346);

- МСО 400. Оценка недвижимости (раздел 5.5 IVS 400. Real Property Interests на с. 346–353);
- МСО 410. Оценка недвижимости для целей девелопмента (раздел 5.6 IVS 410. Development Property на с. 353–365);
- Оценка финансовых активов (раздел 5.7 IVS 500. Financial Instruments на с. 365–375).

Полный перечень Практических руководств включает в себя:

- ПР 1. Оценка для целей финансовой отчётности (раздел 5.1 ПР 1. Оценка для целей финансовой отчётности на следующей странице–152);
- ПР 2. Оценка для целей залогового кредитования (раздел 5.2 ПР 2. Оценка прав на имущество в целях залогового кредитования на с. 153–164);
- ПР 3. Оценка бизнеса и долей в нём (раздел 5.3 ПР 3. Оценка бизнеса и долей в нём на с. 165–180);
- ПР 4. Оценка специализированных активов (раздел 5.4 ПР 4. Оценка специализированной недвижимости на с. 181–192);
- ПР 5. Оценка машин и оборудования (раздел 5.5 ПР 5. Оценка машин и оборудования на с. 193–201);
- ПР 6. Оценка прав на нематериальные активы (раздел 5.6 ПР 6. Оценка нематериальных активов на с. 202–215);
- ПР 7. Оценка личной собственности (раздел 5.7 ПР 7. Оценка личной собственности, в т. ч. предметов искусства и антиквариата на с. 216–224);
- ПР 8. Оценка недвижимости (раздел 5.8 ПР 8. Оценка недвижимого имущества и прав на него на с. 225–233);
- ПР 9. Выявление портелей, коллекций и групп активов (раздел 5.9 ПР 9. Выявление портфелей, коллекций и групп активов и имущества на с. 234–236);
- ПР 10. Причины возникновения существенной неопределённости в оценке (раздел 5.10 ПР 10. Причины возникновения существенной неопределённости оценки на с. 237–240).

5.1. ПР 1. Оценка для целей финансовой отчётности

Данное руководство носит рекомендательный характер и не содержит обязательных требований. Однако там, где это уместно, оно содержит отсылки к соответствующему обязательному материалу, содержащемуся в других разделах настоящих Всемирных стандартов, а также **Международных стандартов оценки** [46], реализованные в виде перекрёстных ссылок. Данные ссылки предназначены для помощи членам RICS и не меняют статус данного практического руководства. Членам RICS следует помнить следующее:

- данное руководство не может охватить все возможные варианты, вследствие чего *оценщикам* при формировании своих *суждений о стоимости* всегда следует учитывать факты и обстоятельства, имеющие место в рамках отдельных заданий по оценке;
- следует внимательно относиться к тому факту, что в ряде юрисдикций могут существовать особые требования, не предусмотренные данным руководством.

5.1.1. Область применения

5.1.1.1. Приведённое ниже руководство содержит дополнительные комментарии, касающиеся оценки имущества, активов и обязательств, выполняемой в целях её включения в *финансовую отчётность*.

5.1.1.2. Следует проявлять особую осмотрительность в вопросе соответствия оценок, выполняемых для целей *финансовой отчётности*, принятым в организации стандартам *финансовой отчётности*. *Оценщикам* настоятельно рекомендуется с самого начала уточнить какие стандарты отчётности применяются заказчиком.

5.1.1.3. В то время как в данный момент **Международные стандарты финансовой отчётности (IFRS)** [120, 39] находят всё более широкое применение, в отдельных юрисдикциях могут применяться и другие стандарты *финансовой отчётности*.

5.1.1.4. Во всех случаях *оценщикам* следует помнить о том, что стандарты *финансовой отчётности* — будь то **МСФО** [120] (**IFRS** [39]) либо иные стандарты — продолжают развиваться, вследствие и по причине чего им следует использовать ту версию стандартов, которая действует на дату составления *финансовой отчётности* для которой осуществляется оценка.

5.1.2. Проведение оценки согласно МСФО

5.1.2.1. В случае когда заказчик оценки применяет МСФО [120], определяемым видом стоимости будет справедливая стоимость (см. подраздел 4.4.6 Справедливая стоимость на с. 134–135), а также будут применяться положения МСФО 13 «Оценка справедливой стоимости» [119] (IFRS 13 Fair Value Measurement [49]). Важно, чтобы оценщик был знаком с его содержанием, особенно в части, касающейся вопросов раскрытия информации.

5.1.3. Оценка стоимости активов государственного сектора в соответствии с Международными стандартами учёта в государственном секторе с

5.1.3.1. В случае, когда активы государственного сектора должны быть включены в финансовую отчётность, соответствующую МСУГС [115] (IPSAS/IPSAS) [68], необходимо позаботиться о том, чтобы использовалась их версия, применяемая на дату финансовой отчетности.

5.1.4. Иные случаи

5.1.4.1. Законодательные, нормативные, бухгалтерские или иные требования, существующие в конкретной юрисдикции, могут потребовать изменения порядка применения данного руководства в некоторых странах (территориях) или при определённых условиях.

5.1.5. Стандарты исполнения

5.1.5.1. Общие требования

5.1.5.1.1. Составление финансовой отчётности как в соответствии с МСФО [120], так и иным образом во всех случаях должно осуществляться с надлежащей тщательностью, что в равной мере относится и к проведению оценки активов (обязательств), несущей вспомогательную роль в этом процессе. С учётом конкретных законодательных, нормативных или иных регуляторных требований (см. раздел 3.1.4 Соответствие национальным и иным стандартам оценки на с. 59–60), применимых к конкретному случаю оказания услуг по оценке в соответствующей юрисдикции, рекомендуется придерживаться следующих практических рекомендаций (следует обратить внимание на то, что в некоторых юрисдикциях подобные практики могут являться обязательными при проведении оценки). В случаях, когда подобные практические рекомендации содержат элементы, носящие обяза-

4713 тельный характер для членов *RICS* и *оценочных компаний*, приводятся соответ-
4714 ствующие перекрёстные ссылки.

4715 5.1.5.2. Профессионализм и компетентность

4716 5.1.5.2.1. Обязательные общие требования, касающиеся этических стандар-
4717 тов (см. подраздел **3.2.1 Профессиональные и этические стандарты** на с. 66–68),
4718 квалификации и профессиональной компетентности членов *RICS* (см. подраз-
4719 дел **3.2.2 Квалификация членов RICS** на с. 68–69), применяются здесь в равной
4720 степени наряду с требованиями, обеспечивающими уверенность в компетентности
4721 как в вопросах формирования условий договора на проведение оценки (см. под-
4722 раздел **4.1.3 Условия договора на проведения оценки (Задания на оценку)** на с. 88–
4723 103), так и в вопросах составления *отчёта об оценке* (см. подраздел **4.3.2 Со-
4724 держание отчёта об оценке** на с. 111–128).

4725 5.1.5.2.2. Особенно важным моментом в контексте целей оценки, включае-
4726 мой в финансовую отчётность, также является проявление профессионального
4727 скептицизма (см. п. **3.2.1** на с. 67–68, п. **4.2.1** на с. 105–105), способного продемон-
4728 стрировать непредвзятость *оценщика*.

4729 5.1.5.2.3. В тех случаях, когда член *RICS* не обладает уровнем знаний и опыта,
4730 необходимым для надлежащего выполнения некоторых аспектов оказания услуг
4731 по оценке, он может — с согласия заказчика, когда это необходимо или уместно, —
4732 использовать знания и опыт других лиц (см. п. **3.2.2–3.2.2** на с. 69–69).

4733 5.1.5.2.4. В случае проведения оценки с привлечением субподрядчиков, чле-
4734 ну *RICS* либо *оценочной компании* необходимо убедиться в том, что требования
4735 **СПД 1. Соответствие настоящим стандартам при подготовке письменного
4736 отчёта об оценке** могут быть выполнены (см. п. **3.2.2** на с. 69–69). Необходимо
4737 задокументировать и в явном виде указать в *отчёте об оценке* уровень ответ-
4738 ственности, которую принимает на себя каждая из сторон договора субподряда.

4739 5.1.5.2.5. В той части итогового результата, в которой член *RICS* не мо-
4740 жет либо не согласен принимать на себя ответственность за результаты, предо-
4741 ставленные другими специалистами, необходимо хранить отчёт субподрядчика
4742 о выполненной им части работы (равно как и иные сопутствующие документы),
4743 в т. ч. сведения о том, что субподрядчик ознакомлен с формой предоставления
4744 результатов его работы в составе итогового *отчёта об оценке*, выполненного
4745 членом *RICS*, и удовлетворён ей (см. п. **4.3.2.11** на с. 124124).

4746 5.1.5.3. Условия договора на проведение оценки

4747 5.1.5.3.1. В контексте проведения оценки для целей *финансовой отчётности*
4748 особенно важно иметь чёткие условия договора на проведения оценки (см. подраз-

дел **3.2.7 Условия договора на проведение оценки (задания на оценку)** на с. 84–85), не оставляющие сомнений в части того, что входит в периметр работы *оценщика*, независимо от комплексности и иных параметров задания, включающие в себя способ воспроизведения результатов *оценки* (см. п. **4.3.2.10–4.3.2.10** на с. 120–123). Членам *RICS* необходимо помнить о том, что любые изменения *задания на оценку*, необходимость которых возникает либо согласовывается по ходу выполнения работы, должны быть доведены до сведения заказчика и надлежащим образом зафиксированы документально до момента выпуска *отчёта об оценке* (см. п. **4.1.1** на с. 88–88).

5.1.5.3.2. В дополнение к исчерпывающему перечню вопросов, рассмотренных в **СПО 1. Условия договора на проведение оценки (Задания на оценку)** на с. 87–103, важно убедиться в том, что чётко определены обязанности заказчика в той мере, в какой они оказывают влияние на проведение *оценки* и составление *отчёта об оценке* — данное условие может включать, но не обязательно ограничивается указанием характера сведений, которую заказчик соглашается предоставить. Также ожидается, что условия договора на проведение *оценки* конкретизируют сроки, в течение которых *отчёт* будет подготовлен и выпущен.

5.1.5.4. Источники и проверка информации и данных

5.1.5.4.1. В параграфах **4.1.3.10** на с. 98–98 и **4.3.2.8** на с. 119–120 рассматриваются вопросы характера и источников информации и данных, на которые возможно опираться при проведении *оценки*.

5.1.5.4.2. Исходные документы могут включать информацию и данные, предоставленные организацией-заказчиком, и могут содержать финансовую информацию из источников, отличных от её аудированной *финансовой отчётности*. Также они могут включать сведения, подготовленные сторонними консультантами или специалистами, привлечёнными этой организацией. В любом случае сведения, предоставленные руководством отчитывающейся организации либо посредством него, должны рассматриваться так же объективно, как и сведения из других источников, при этом при формировании мнения об их достоверности следует применять профессиональный скептицизм (см. п. **4.2.1** на с. 106– на с. 106). В случае обсуждения вопросов, касающихся исходной информации и данных с заказчиком следует применять положения п. **3.2.3–3.2.3** на с. 73– на с. 74, которые распространяют своё действие также и на иные случаи опроса руководителей организации-заказчика.

5.1.5.5. Работа с документами и ведение записей

5.1.5.5.1. Большое внимание необходимо уделять документации, включающей исходные и аналитические материалы, а также любые другие соответствующие документы или рабочие записи такие как записи об осмотрах и исследованиях (см. подраздел 4.2.3 **Протоколирование исследований оценщика** на с. 108–109), используемой для формирования суждения о стоимости и обеспечения его доказательной силы. Данное требование обусловлено тем, что руководство хозяйственного общества, подготавливающего финансовую отчётность, полагается на отчёт об оценке в процессе подготовки этой отчётности, и несёт за неё ответственность в части её полного соответствия законодательным, нормативным и аудиторским требованиям. В случае затрагивания общественных интересов членам RICS следует обратить внимание на секцию 3.2.5.1 на с. 75–76, а в случае наличия заинтересованности какой-либо третьей стороны — на секцию 3.2.5.2 на с. 76–77 (в особенности на п. 3.2.5.2 на с. 77–77)

5.1.5.6. Отчёты об оценке

5.1.5.6.1. В отчётах об оценке, подготавливаемых для целей финансовой отчётности, «в чёткой и точной форме должны быть изложены выводы по результатам проведения оценки, при этом повествование не должно содержать каких-либо двусмысленных либо вводящих в заблуждение выводов, а также формировать ложное восприятия суждений оценщика» — см. СПО 3. **Требования к содержанию отчёта об оценке** на с. 110–128, содержащий полный перечень обязательных требований, направленных на достижение этой цели. Нижеследующие пункты 5.1.5.6.2–5.1.5.6.5 на этой странице–152 содержат дополнительные указания по некоторым аспектам в контексте проведения оценки для целей финансовой отчётности.

5.1.5.6.2. Полнота описания использованных подхода(ов) и метода(ов) оценки и доказательств всегда должна быть пропорциональна задаче (см. п. 4.3.2.12 на с. 124–125), но в конкретном контексте оценки для целей финансовой отчётности предполагается более подробное описание, облегчающее понимание заказчиком и другими предполагаемыми пользователями. Это способствует обеспечению надлежащего обоснования управленческих решений в части полноты и сохранения финансовой отчётности в отношении соответствующих активов (обязательств), а также гарантирует, что руководство хозяйственного общества сможет, в свою очередь, составить такую отчётность, которая не будет допускать её двусмысленного толкования либо вводить в заблуждение.

5.1.5.6.3. Членам RICS следует проявлять особенную осмотрительность в отношении информации и данных, которые, как представляется, не согласуются

с результатами оценки и противоречат им, а также включать в *отчёт об оценке* сведения о том, каким образом они были учтены.

5.1.5.6.4. В то время как в СПО 1. Условия договора на проведение оценки (Задания на оценку) и СПО 3. Требования к содержанию отчёта об оценке говорится о дате оценки и результатах оценки, в том смысле, в котором эти выделенные в тексте *наклонным шрифтом* термины определены в Глоссарии RICS, оценщики могут столкнуться с тем, что заказчики оперируют терминами «дата измерения» и «сумма оценки», принятыми в стандартах бухгалтерского учёта. Как говорится в п.4.4.1 на с. 260–260, заказчики вместо термина *вид стоимости* иногда могут использовать термин «стандарт стоимости».

5.1.5.6.5. Если в *отчёте об оценке* упоминаются события, произошедшие после даты оценки, (см. п. 4.3.2.13 на с. 126–126), следует обеспечить применение актуальной даты оценки.

Рабочая версия

5.2. ПР 2. Оценка прав на имущество в целях залогового кредитования

Данное руководство носит рекомендательный характер и не содержит обязательных требований. Однако там, где это уместно, оно содержит отсылки к соответствующему обязательному материалу, содержащемуся в других разделах настоящих Всемирных стандартов, а также **Международных стандартов оценки** [46], реализованные в виде перекрёстных ссылок. Данные ссылки предназначены для помощи членам RICS и не меняют статус данного практического руководства. Членам RICS следует помнить следующее:

- данное руководство не может охватить все возможные варианты, вследствие чего *оценщикам* при формировании своих *суждений о стоимости* всегда следует учитывать факты и обстоятельства, имеющие место в рамках отдельных заданий по оценке;
- следует внимательно относиться к тому факту, что в ряде юрисдикций могут существовать особые требования, не предусмотренные данным руководством.

5.2.1. Область применения

5.2.1.1. Данное практическое руководство содержит дополнительные комментарии, касающиеся проведения оценки прав на недвижимое имущество и иные материальные активы в целях залогового кредитования.

5.2.1.2. В тексте данного руководства приводятся перекрёстные ссылки на обязательные требования настоящих *Всемирных стандартов*. Хотя остальные требования носят рекомендательный характер в большинстве юрисдикций, *оценщикам* всегда следует обращаться к соответствующим **национальным дополнениям стандартов** [14] (см. подраздел 3.1.4 **Соответствие национальным и иным стандартам оценки** на с. 59–60), содержащим дополнительные обязательные требования.

5.2.2. Справочная информация

5.2.2.1. Наиболее распространёнными примерами залогового обеспечения в отношении прав на недвижимое имущество, когда, скорее всего, потребуются консультации *оценщика*, являются:

- а) недвижимость используется либо будет использоваться самим собственником;

- 4866 б) недвижимость является либо будет являться инвестиционным объектом;
- 4867 с) недвижимость полностью оборудована и подготовлена для ведения опреде-
- 4868 лённого вида деятельности и оценивается с точки зрения её коммерческого
- 4869 потенциала;
- 4870 д) недвижимость является либо будет являться объектом девелопмента либо
- 4871 реконструкции.

4872 Каждый из этих вариантов рассматривается подробнее далее в секции 5.2.6 на

4873 с. 161–164.

4874 5.2.2.2. В настоящем руководстве рассматриваются следующие вопросы, от-

4875 носящиеся к вопросам оценки для целей залогового кредитования:

- 4876 а) принятие задания в работу и раскрытие информации;
- 4877 б) независимость, объективность и конфликты интересов [83];
- 4878 с) вид стоимости и специальные допущения;
- 4879 д) подготовка отчёта об оценке и раскрытие информации.

4880 5.2.2.3. В большинстве юрисдикций существует широкий спектр активов, пред-

4881 лагаемых в качестве залога, и целый ряд доступных кредитных продуктов, по-

4882 этому в каждом конкретном случае потребуется свой подход. Поэтому оценщик

4883 и кредитор могут согласовать соответствующие изменения при условии соблю-

4884 дения требований подраздела 3.1.4 Соответствие национальным и иным стандар-

4885 там оценки. Первостепенной задачей является обеспечение оценщиком понима-

4886 ния потребностей и целей кредитора, включая условия предполагаемого кредита,

4887 а кредитор, в свою очередь, должен понимать предоставляемые рекомендации.

4888 Данные принципы применимы как к объектам недвижимости, так и к другим

4889 материальным активам.

4890 5.2.3. Независимость, объективность и конфликты

4891 интересов

4892 5.2.3.1. Членам RICS необходимо помнить о том, что, согласно требованиям

4893 подраздела 3.2.3 Независимость, объективность, конфиденциальность, выявление

4894 и урегулирование конфликтов интересов, они всегда должны действовать честно,

4895 независимо и объективно, избегать конфликтов интересов [83] и любых дей-

4896 ствий или ситуаций, несовместимых с их профессиональными обязательствами.

4897 Кроме того, они также должны заявлять о любых потенциальных конфликтах

интересов [83] — личных или профессиональных — всем заинтересованным сторонам. Необходимо понимать, что данные требования особенно актуальны и важны в контексте залогового кредитования.

5.2.3.2. По запросу или в случае необходимости *оценщики*, соблюдающие требованиями независимости и объективности, согласно требованиям подраздела 3.2.3 Независимость, объективность, конфиденциальность, выявление и урегулирование конфликтов интересов на с. 70–74, могут подтвердить, что они действуют в качестве «независимых оценщиков», при условии соблюдения требований нижеследующего пункта 5.2.3.

5.2.3.3. Кредитор может установить дополнительные требования независимости оценки для целей залогового кредитования. Также могут существовать особые критерии, применяемые в отдельных юрисдикциях. В отсутствие каких-либо уточнений считается, что дополнительные критерии включают положение о том, что *оценщик* не имел никакого предыдущего, текущего или предполагаемого участия в сделках с заёмщиком или потенциальным заёмщиком либо активом, подлежащим оценке равно как и любой другой стороной, связанной со сделкой, для которой требуется кредитование. Под «предшествующим участием в сделках» понимается сотрудничество в течение 24 (двадцати четырёх) месяцев, предшествующих дате подписания либо согласования окончательных условий договора на проведение оценки (в зависимости от того, что наступит раньше), однако в отдельных юрисдикциях может быть законодательно установлен или принят обычаем более длительный период.

5.2.3.4. Любая предыдущая или текущая связь с заёмщиком либо оцениваемым имуществом (активом) должна быть раскрыта перед кредитором до принятия работы. *Раскрытие информации* также предполагает сообщение о любом предполагаемом сотрудничестве в будущем. Под «заёмщиком» понимается также потенциальный заёмщик либо любая другая сторона, вовлечённая в сделку, для которой требуется кредит. Примеры такого вовлечения, которое может привести к конфликту интересов, включают ситуации, когда *оценщик* или *оценочная компания*:

- имеет давние профессиональные отношения с заёмщиком или владельцем имущества или активов;
- предлагает сделку кредитору либо заёмщику, получая за это вознаграждение;
- имеет финансовую заинтересованность в отношении актива либо заёмщика;
- действует в интересах собственника имущества (актива) в другой сделке, связанной с рассматриваемой;

- действует либо действовал в интересах заёмщика при приобретении имущества (актива);
- имеет поручение осуществлять продажи либо сдачу в аренду актива либо объекта недвижимости после завершения его строительства;
- в недавнем прошлом действовал в рамках рыночной сделки с данным имуществом (активом);
- предоставлял платные профессиональные консультации, касающиеся имущества (актива), нынешним или прежним владельцам либо их кредиторам;
- предоставляет либо предоставлял в прошлом консультации, касающиеся девелопмента объекта недвижимости его нынешним либо прежним собственникам.

5.2.3.5. В связи с вышеизложенным в п. 5.2.3, оценщикам необходимо не забывать о своей обязанности рассмотреть вопрос о том, является ли любое предыдущее, текущее или ожидаемое участие в сделках с имуществом (активом), наличие соответствующих финансовых интересов, наличие деловых либо личных связей с заинтересованными сторонами препятствием для их независимости и объективности. Существенное значение могут иметь такие вопросы как: величина финансовых интересов, проистекающих из отношений с одной из сторон сделки, возможность извлечения существенной выгоды оценщиком либо оценочной компанией при определённом результате оценки и размер вознаграждения за проведение оценки, уплачиваемого одной из сторон, в контексте его доли в общей выручке.

5.2.3.6. В случае, когда оценщик приходит к выводу о том, что существующая заинтересованность влечёт неизбежное противоречие с его обязанностями перед заказчиком, ему следует отказаться от выполнения данной работы.

5.2.3.7. Если оценщик и заказчик приходят к мнению о том, что существует возможность избежать возникновения какого-либо конфликта интересов [83] путём принятия соответствующих управленческих мер, эти меры должны быть зафиксированы в письменном виде, включены в условия договора на проведение оценки и упомянуты в отчёте.

5.2.3.8. Несмотря на то, что оценщик при рассмотрении вопроса о том, создаёт ли недавняя, текущая или ожидаемая заинтересованность конфликт интересов [83], может принять во внимание мнение потенциального заказчика, профессиональной обязанностью оценщика остаётся самостоятельное принятие решения о том, принимать или не принимать работу с учётом принципов, установленных Правилами поведения RICS [74, 23, 24]. В случае принятия работы в условиях раскрытой информации о наличии существенной заинтересованности RICS может запросить у оценщика обоснование данного решения. В случае

непредставления надлежащего и убедительного обоснования RICS вправе принять меры дисциплинарного характера.

5.2.3.9. Членам RICS следует придерживаться дополнительных требований, установленных всемирным стандартом RICS **Конфликт интересов** [9].

5.2.4. Принятие задания в работу и раскрытие информации

5.2.4.1. *Оценщикам* следует помнить о том, что условия договора на проведение оценки должны отвечать минимальным требованиям, установленным подразделом **4.1.3 Условия договора на проведения оценки (Задания на оценку)** на с. **88–103**. В случае, если кредитор предъявляет дополнительные или альтернативные требования, их необходимо подтвердить в письменном виде, особое внимание следует уделить согласованию и фиксации любых **специальных допущений**, которые должны быть сделаны.

5.2.4.2. В ряде случаев заказчиком оценки для залогового кредитования может выступать сторона, не являющаяся кредитором — например, потенциальный заёмщик либо брокер. В случае, если такая сторона не знает, кто является потенциальным кредитором либо не желает его раскрывать, в условиях договора на проведение оценки необходимо сделать заявление о том, что оценка может быть неприемлема для кредитора. Это следует из того факта, что некоторые кредиторы полагают, что оценка, проведённая заёмщиком или агентом, не является достаточно независимой, либо может быть связано с тем, что конкретный кредитор предъявляет специальные требования к *отчёту*.

5.2.4.3. *Оценщику* следует выяснить, не совершались ли в последнее время сделки с оцениваемым объектом, а также имеет ли место факт согласования его предварительной цены. В случае наличия таких сведений, следует провести дополнительные исследования, например, в части того, каким образом имущество было представлено на рынке, имели ли место какие-либо стимулирующие меры (например скидка), каково значение цены сделки либо предварительно согласованной цены, являются ли они наилучшими ценами из всех возможных.

5.2.4.4. *Оценщику* следует запросить сведения о параметрах кредита, предусмотренных кредитором.

5.2.4.5. *Оценщикам* следует помнить о том, что они обязаны обеспечить **раскрытие информации** в соответствии с требованиями, предусмотренными п. **4.1.3** на с. **88–89**, а также с учётом положений подраздела **5.2.6 Подготовка отчёта об оценке и раскрытие информации** на с. **159–164**.

5.2.5. Виды стоимости и специальные допущения

5.2.5.1. *Рыночная стоимость* представляет собой вид стоимости, широко используемый для оценки или экспертизы, проводимых в целях залогового кредитования. Однако в ряде юрисдикций может допускаться либо требоваться применение иных видов стоимости, например, в силу требований законодательных или нормативных актов, может применяться «залоговая стоимость». Подобные альтернативные виды стоимости могут предполагать (что на практике бывает довольно часто) применение предписанных подходов к оценке либо свой набор допущений, вследствие и по причине чего их применение может привести к значению стоимости объекта, выступающего в качестве залога, существенно отличающемуся от его рыночной стоимости в том её понимании, которое предусмотрено п. 4.4.2.1.1 на с. 262–262, и воспроизведено в подразделе 4.4.3 Рыночная стоимость на с. 131–133. Иногда такой подход можно описать как «оценка по методике», что должно позволить отделить его от традиционной «оценки по рынку». Результат подобной оценки следует использовать только для конкретной цели, для которой она была проведена. Это объясняется тем, что зачастую подобные виды стоимости и методики представляют собой инструмент оценки рисков (либо являются его частью), в котором риск рассматривается в длительной перспективе и с точки зрения кредитора. Хотя оценщики вправе давать консультации, используя подобные альтернативные виды стоимости, крайне важно всегда чётко указывать конкретный вид стоимости и приводить соответствующие комментарии.

5.2.5.2. Любые специальные допущения (см. подраздел 4.4.8 Специальные допущения на с. 136–139), введённые в процессе определения заявленной стоимости, должны быть заранее согласованы с кредитором в письменном виде и упомянуты в отчёте об оценке.

5.2.5.3. Ниже приводится перечень типичных ситуаций, возникающих при оценке стоимости для целей залогового обеспечения, когда могут быть уместны специальные допущения:

- в отношении объекта оценки было получено разрешение на строительство;
- имело место изменение физических свойств объекта оценки, например, новое строительство или реконструкция;
- заключён новый договор аренды на определённых условиях либо завершён пересмотр арендной платы в рамках действующего договора;
- существует специальный покупатель, которым может быть в т. ч. и потенциальный заёмщик;

- следует игнорировать наличие ограничения, препятствующего выведению объекта на рынок либо его экспозиции там;
- получен новый статус в части экономического либо экологического зонирования территории;
- объект подвергается негативному воздействию природного, антропогенного либо природоохранного характера, ограничивающему возможности по его использованию;
- следует уменьшить значение существующей на дату оценки рыночной волатильности;
- следует не принимать во внимание договор либо договоры аренды, заключённые между аффилированными сторонами.

Вышеприведённый перечень не является исчерпывающим, и необходимые специальные допущения будут зависеть от обстоятельств, при которых требуется проведение оценки, а также характера оцениваемого имущества.

5.2.5.4. Любая оценка для целей залогового кредитования, выполненная с применением специального допущения, должна сопровождаться комментарием о любой существенной разнице между стоимостями, получаемыми с учётом и без учёта этого специального допущения.

5.2.6. Подготовка отчёта об оценке и раскрытие информации

5.2.6.1. В дополнение к вопросам, требующим изложения в отчёте об оценке согласно требованиям, установленным в подразделе 4.3.2 Содержание отчёта об оценке на с. 111–128, при проведении оценки для целей залогового кредитования рассмотрению часто подлежат также следующие вопросы.

- Раскрытие информации о любой заинтересованности, в т. ч. проистекающей из факта прежнего сотрудничества, (см. подраздел 5.2.4 Принятие задания в работу и раскрытие информации на с. 157–157), описанной в первоначальных условиях договора на проведение оценки либо дополнительных соглашениях к нему либо о всех согласованных мерах, направленных на предотвращение конфликта интересов [83]. В случае отсутствия подобной заинтересованности об этом также следует сообщить в отчёте.
- Описание применённого метода оценки, сопровождаемое (если это уместно или требуется) выполненными расчётами (следует принять во внимание,

что в некоторых юрисдикциях сами методы или их совокупность будут предписаны в той или иной степени).

- В случае, если недавно имела место сделка с *объектом оценки*, либо имеются данные о его предварительно согласованной цене, следует привести сведения о степени, в которой эти данные были приняты в качестве базы для определения стоимости. Если запрос не позволил получить какие-либо сведения на сей счёт, *оценщик* делает соответствующее заявление в *отчёте*, сопровождая его просьбой о том, что, если такие сведения появятся до того, как состоится сделка по предоставлению кредита, их следует предоставить *оценщику* для дальнейшего рассмотрения вопроса стоимости объекта.
- Комментарий о пригодности имущества в качестве залога для целей ипотеки с учётом срока и условий предполагаемого кредита. Если условия неизвестны, комментарий ограничивается общим описанием ликвидности и оборотоспособности объекта.
- Сведения о каких-либо обстоятельствах, способных оказать влияние на цену, которые *оценщику* следует иметь ввиду. Они также должны быть доведены до сведения кредитора, включая данные о степени их влияния.
- Обстоятельства, потенциально противоречащие предпосылкам либо допущениям, лежащим в основе определяемого вида стоимости, и их влияние должны быть изложены и объяснены.
- Потенциал объекта и привлекательность альтернативных вариантов его использования либо любые прогнозируемые изменения в текущем статусе или виде использования.
- Потенциальный арендный спрос на объект.
- **Аварийное состояние** [30] либо наличие на объекте вредных или опасных материалов.
- Комментарии, касающиеся природоохранного либо экономического статуса.
- Комментарии по вопросам экологии, например, таким как риск наводнения, прежнее загрязнение либо ненадлежащая эксплуатация.
- Прошлые, текущие и будущие тенденции, а также любые колебания местного рынка и (или) спроса на недвижимость данной категории.

- Текущие оборотоспособность и ликвидность прав на объект, а также вероятность того, что они будут сохранять устойчивость в течение всего срока кредитования.
- Подробные сведения о любых сопоставимых сделках, использованных в качестве базы для оценки, и их значимости для неё.
- Иные моменты, выявленные в ходе направления стандартных запросов, способные оказать существенное влияние на стоимость, определённую в *отчёте об оценке*.
- Если недвижимость является или должна стать объектом девелопмента либо реконструкции, направленных на создание жилых объектов, следует описать влияние стимулирующих мер в адрес покупателей.

Вопросы *устойчивого развития* [97] (см. раздел 5.8 ПР 8. Оценка недвижимого имущества и прав на него на с. 225–233) приобретают всё большее значение и влияние на рынок — при оценке стоимости для целей залогового обеспечения по кредиту всегда следует учитывать их значимость в контексте конкретной работы.

5.2.6.2. В нижеследующих параграфах описаны вопросы, рассмотрение которых в *отчёте* может быть целесообразно при оценке различных категорий недвижимого имущества, перечисленных в пункте 5.2.2 на с. 153–154.

а) Недвижимость используется либо будет использоваться самим собственником.

а) Ниже приводится перечень типовых специальных допущений, использование которых может быть уместно при оценке данной категории объектов недвижимости:

- было либо будет получено разрешение на развитие и застройку территории, в т. ч. предполагающее изменение вида разрешённого использования;
- строительство здания либо иного предполагаемого объекта было завершено в соответствии с планом и проектной документацией;
- имеются все необходимые лицензии и разрешения;
- объект недвижимости был подвергнут определённым изменениям (например, был выполнен демонтаж оборудования или приспособлений);
- объект недвижимости свободен, тогда как в реальности по состоянию на дату оценки он используется.

5141 б) Объект недвижимости является либо будет являться инвестиционным объ-
5142 ектом.

5143 а) В тексте *отчёта об оценке* дополнительно следует отразить следую-
5144 щее:

- 5145 • перечень и основные условия действующих договоров аренды, с ука-
5146 занием того, читал ли их *оценщик*, а также источники использо-
5147 ванных данных;
- 5148 • сведения об арендном доходе и соответствующие комментарии, а так-
5149 же сравнительный анализ фактических и рыночных ставок, в слу-
5150 чае, если объект включает в себя составные части, которые могут
5151 быть сданы в аренду по отдельности, следует привести сведения
5152 по каждой из них;
- 5153 • *допущение* о способности арендатора исполнять условия договора
5154 в случае отсутствия доступных сведений либо комментарии о ка-
5155 честве, пригодности и способности арендатора исполнять условия
5156 договора с точки зрения восприятия этих аспектов рынком;
- 5157 • комментарии относительно возможности сохранения арендного до-
5158 хода в течение срока действия кредита, а также любых потенциаль-
5159 ных рисков в этой части, с акцентированием на прекращение и за-
5160 ключение договоров, ожидаемых рыночных тенденций — при этом
5161 может потребоваться рассмотрение этих вопросов в широком кон-
5162 тексте *устойчивого развития* [97];
- 5163 • комментарии о возможности проведения перепланировки или ре-
5164 конструкции по окончании срока договора (договоров) аренды.

5165 б) Ниже приводится перечень типовых *специальных допущений*, исполь-
5166 зование которых может быть уместно при оценке данной категории
5167 объектов недвижимости:

- 5168 • установлен либо согласован иной размер величины арендной пла-
5169 ты, например в результате пересмотра условий аренды;
- 5170 • предполагается, что объект свободен и может быть сдан в аренду
5171 несмотря на наличие договоров аренды в реальности;
- 5172 • заключение договора аренды на определённых условиях успешно
5173 завершено.

5174 с) Недвижимость полностью оборудована и подготовлена для ведения опреде-
5175 лённого вида деятельности и оценивается с точки зрения её коммерческого
5176 потенциала.

а) Закрытие бизнеса может оказать существенное влияние на *рыночную стоимость*. Вследствие и по причине чего *оценщик* обязан сообщить о влиянии этого события либо отдельно либо в сочетании с одним или несколькими нижеследующими *специальными допущениями*:

- бизнес закрылся, а объект недвижимости свободен;
- товарные запасы исчерпаны либо были вывезены;
- лицензии, согласования, сертификаты и (или) разрешения утратили силу либо находятся под такой угрозой;
- документы учёта и коммерческие документы недоступны потенциальному покупателю.

б) Ниже приводится перечень типовых *специальных допущений*, использование которых может быть уместно при оценке данной категории объектов недвижимости:

- допущения, касающиеся результатов коммерческой деятельности;
- прогнозы показателей коммерческой деятельности, существенно отличающиеся от текущих рыночных ожиданий.

d) Объект недвижимости является либо будет являться объектом девелопмента либо реконструкции.

а) В *отчёте* должен быть приведены следующие дополнительные сведения:

- комментарии, касающиеся затрат и поставок по контрактам;
- комментарии по вопросам жизнеспособности предлагаемого проекта;
- в случае, если оценка основана на использовании *метода остатка*, следует приводить анализ чувствительности к каждому использованному *допущению*;
- влияние на стоимость превышения лимита расходов либо задержек в реализации проекта;
- поскольку проведение перепланировки либо реконструкции может оказывать влияние на стоимость объекта недвижимости вследствие и по причине неудобства либо невозможности его использования в этот период, следует привести соответствующие комментарии относительно их продолжительности.

б) Ниже приводится перечень типовых *специальных допущений*, использование которых может быть уместно при *оценке* данной категории объектов недвижимости:

- описанные работы были выполнены надлежащим образом в соответствии со всеми установленными требованиями законодательства;
- завершённый строительством объект был сдан в аренду на определённых условиях;
- ранее согласованный договор купли-продажа либо аренды не был заключён.

в) В случае, когда требуется проведение *оценки*, основанной на *специальном допущении* о том, что работы были завершены на текущую дату *оценки*, определение стоимости должно осуществляться на основе текущих рыночных условий. В случае, когда *оценка* осуществляется на основе *специального допущения* о том, что работы будут завершены в будущем на дату, являющуюся датой *оценки*, *оценщику* следует применять положения секций 4.1.3.11 на с. 98–99, а также 4.3.2.9 на с. 120–120.

5.2.6.3. Хорошей практикой является приложение к *отчёту условий договора на проведение оценки* и письменных поручений заказчика, а также наличие ссылок на них в тексте отчёта.

5.3. ПР 3. Оценка бизнеса и долей в нём

Данное руководство носит рекомендательный характер и не содержит обязательных требований. Однако там, где это уместно, оно содержит отсылки к соответствующему обязательному материалу, содержащемуся в других разделах настоящих Всемирных стандартов, а также **Международных стандартов оценки** [46], реализованные в виде перекрёстных ссылок. Данные ссылки предназначены для помощи членам *RICS* и не меняют статус данного практического руководства. Членам *RICS* следует помнить следующее:

- данное руководство не может охватить все возможные варианты, вследствие чего *оценщикам* при формировании своих *суждений о стоимости* всегда следует учитывать факты и обстоятельства, имеющие место в рамках отдельных заданий по оценке;
- следует внимательно относиться к тому факту, что в ряде юрисдикций могут существовать особые требования, не предусмотренные данным руководством.

5.3.1. Область применения

5.3.1.1. Данное практическое руководство содержит дополнительные комментарии по вопросам оценки бизнеса и долей в нём, а также рекомендации по практическому применению **MCO 200. Оценка бизнеса и долей в нём** (см. раздел **5.1 IVS 200. Businesses and Business Interests** на с. 297–309). В тексте руководства приводятся перекрёстные ссылки на обязательные требования настоящих *Всемирных стандартов*.

5.3.2. Введение

5.3.2.1. В целях настоящего руководства под «частичным правом» понимается набор прав на материальный либо не материальный актив меньший чем **полный набор прав** [118], например **право пользования** [116] без **права распоряжения** [117] имуществом либо активом. Под «дробной долей» понимается владение процентной долей в праве либо правах на материальный или нематериальный актив (будь то право на весь актив или частичная доля в нём), например, совместное с другими сторонами владение активом.

5.3.2.2. **MCO 200** содержит следующее определение: «бизнес — коммерческая, производственная, сервисная либо инвестиционная деятельность». Областью применения данного руководства является *оценка бизнеса целиком* — хозяйственных

обществ, индивидуальных предпринимателей,¹ товариществ, партнёрств, кооперативов (в т.ч. товариществ с ограниченной ответственностью, а также долей в них, например акций, долей в хозяйственных обществах, паёв членов товариществ и кооперативов.

5.3.2.3. Данное руководство не распространяет своё действие на *оценку нематериальных активов* (которая рассматривается в разделе 5.6 ПР 6. *Оценка нематериальных активов* на с. 202–215), *машин и оборудования* (см. раздел 5.5 ПР 5. *Оценка машин и оборудования* на с. 193–201), земли либо иных материальных активов, являющихся составной частью оцениваемого бизнеса. При этом *оценщику* бизнеса зачастую приходится полагаться на *оценку* таких активов, выполненную другими специалистами, например *оценку* недвижимости либо прав на месторождения полезных ископаемых.

5.3.2.4. *Оценка* финансовых активов, заёмного капитала, долговых обязательств, опционов, варрантов, конвертируемых финансовых инструментов и финансовых инструментов с фиксированной доходностью может являться частью процесса *оценки* бизнеса.

5.3.2.5. В целях соблюдения требований, установленных подразделом 3.2.2 *Квалификация членов RICS* на с. 68–69, необходимо чтобы *оценщик* регулярно выполнял *оценки* бизнеса, поскольку ему необходимо обладать практическими знаниями факторов, влияющих на инвестиции в конкретные виды недвижимости, активов, бизнеса или долей в нём.

5.3.3. Задание на оценку и условия договора на проведение оценки

5.3.3.1. Познания заказчиков в сфере *оценки* могут существенно различаться. Некоторые из них будут иметь глубокое понимание *оценки* бизнеса, тогда как другие даже не будут знакомы с терминами и понятиями, используемыми *оценщиками* бизнеса.

5.3.3.2. Важно, чтобы *задание на оценку и условия договора на проведение оценки* были понятны и согласованы между *оценщиком* и заказчиком до начала выполнения работы. Актив или обязательство, конкретная доля в активе или обязательстве либо подлежащие *оценке* права на них должны быть зафиксированы в письменном виде. Их описание должно содержать следующие сведения:

- организационно-правовая форма бизнеса;

¹Прим. пер.: в российской правовой системе *оценка* бизнеса индивидуального предпринимателя как такового не имеет смысла, поскольку такой бизнес неотделим от личности физического лица, зарегистрированного в качестве индивидуального предпринимателя. Можно говорить лишь об *оценке* имущественного комплекса, принадлежащего индивидуальному предпринимателю.

- размер оцениваемой доли в активе и её статус;
- состав *объекта оценки*, а также выведенные за её периметр активы и обязательства;
- тип оцениваемых акций либо вид оцениваемой доли.

5.3.3.3. Любые принятые допущения должны быть ясно изложены в соответствии с требованиями подразделов **4.4.7 Допущения**, **4.4.8 Специальные допущения** на с. **135–136**, **136–139** соответственно. Например, *оценщику* следует привести сведения о том, использует ли он *допущение* о том, что владельцы акций либо долей намереваются продать либо сохранить владение ими, а также о том, что определённые активы или обязательства исключены из периметра оценки.

5.3.3.4. Возможны ситуации, при которых право на оцениваемый актив является общим с другими сторонами, т. е. имеет место факт совместного пользования либо владения — в таких случаях данное обстоятельство должно быть чётко отражено в отчёте.

5.3.3.5. *Оценщики* могут захотеть разработать типовые формы заявок и договоров на проведение оценки, подходящие для всех видов работ. В случае, если оценка должна соответствовать требованиям настоящих *Всемирных стандартов*, *оценщику* следует разработать договор, удовлетворяющий требованиям подраздела **3.2.7 Условия договора на проведение оценки (задания на оценку)** на с. **84–85**, а также раздела **4.1 СПО 1. Условия договора на проведение оценки (Задания на _оценку)** на с. **87–103**, при необходимости адаптированных для оценки бизнеса.

5.3.4. Бизнес и доли в нём

5.3.4.1. Оценка бизнеса может осуществляться как в отношении всей деятельности компании, так и её части. До начала проведения *оценки* важно провести разграничение между полной стоимостью компании, стоимостью ограниченного набора прав (см. п. **5.3.2** на с. **165–165**) и стоимостью конкретных активов и обязательств компании, а также принять во внимание назначение *оценки* (например для налогового планирования или внутренних управленческих целей).

5.3.4.2. Следует определить *цель проведения оценки* и предполагаемое использование её результатов. *Целью проведения оценки* может являться формирование *суждения о стоимости* определённого вида, например *рыночной* или *справедливой*. *Предполагаемое использование результатов оценки* может отражать вид либо тип деятельности, для которых она была проведена, например, составление *финансовой отчётности*.

5.3.4.3. В случае, когда оценке подлежат отдельные активы, подразделения либо обязательства, которые могут быть отчуждены на рынке, их стоимость, по возможности, следует определять на основе их собственной рыночной стоимости, а не путём отнесения на них пропорциональной доли стоимости всего бизнеса.

5.3.4.4. При проведении оценки бизнеса либо доли в нём оценщику следует рассмотреть, в том числе, вопрос о том, может ли стоимость, полученная в результате ликвидации предприятия, оказаться выше стоимости, полученной в случае продолжения его деятельности, и, в случае положительного ответа на этот вопрос, рассмотреть перспективу определения стоимости бизнеса на основе варианта его ликвидации с учётом доли (долей) в нём.

5.3.4.5. Независимо от организационно-правовой формы организации бизнеса — будь то единоличная собственность, товарищество либо корпоративная форма — права, привилегии и условия, связанные с этой формой, должны быть учтены при оценке. Оцениваться могут как права на весь бизнес, так и на долю в нём либо акции, также может потребоваться проведение разграничения между номинальным юридическим и фактическим бенефициарным владением, а также между правами и обязанностями, следующими из существующего права в силу закона либо обычая, и правами и обязанностями, следующими из корпоративного соглашения между нынешними акционерами. Права собственников, как правило, закреплены в юридически значимых документах, имеющих обязательную силу, таких как устав, учредительный договор, деловые меморандумы, локальные нормативные акты, договоры об учреждении партнёрств и иные документы партнёрств, товариществ и кооперативов, а также корпоративные соглашения акционеров.

5.3.4.6. Документы, упомянутые выше в п. 5.3.4 на данной странице—168, могут содержать ограничения на передачу прав на доли в бизнесе, а также предписывать определённый вид стоимости, который должен быть использован при их передаче. Важно различать права и обязанности, следующие из существующего оцениваемого права. Например, соответствующие документы могут предполагать проведение оценки на основе пропорционального выделения стоимости доли из общей стоимости предприятия без учёта характера доли, следующего из её размера. В таких случаях оценщику следует соблюдать соответствующие требования и в отношении любых иных видов прав. МСО 200 содержит дополнительные комментарии относительно прав собственности на бизнес.

5.3.4.7. Неконтрольная доля может стоить меньше, чем контрольная, при этом наиболее крупная доля в капитале предприятия не обязательно является контрольной. Вопросы контроля над предприятием путём голосования и иные права собственников долей устанавливаются документами, перечисленными в п. 5.3.4

на предшествующей странице–168, которые в определённых случаях могут на-
делять контролирующими правами либо правом вето даже миноритарных соб-
ственников. В бизнесе часто существуют различные классы акций [114], каждый
из которых предоставляет их держателям различные права.

5.3.4.8. Поскольку может существовать множество причин проведения оцен-
ки бизнеса, оценщику необходимо понять, каково предполагаемое использование
результатов проводимой им конкретной оценки. Примерами причин проведения
оценки являются: составление финансовой отчётности, вопросы налогообложе-
ния, государственные заказы, сделки и размещение акций, предоставление суж-
дения об обоснованности стоимостных параметров сделок, закупочных цен и иных
операций, кредитные соглашения, банкротство и конкурсное управление, управ-
ление знаниями, анализ портфеля активов.² Цель и назначение (предполага-
емое использование) оценки определяют применение тех или иных видов
стоимости, часть из которых установлена нормами статутного [110] либо преце-
дентного [106] права,³ часть — международными и национальными стандартами
осуществления оценочной деятельности.

5.3.4.9. Наиболее распространёнными видами стоимости в подобных оцен-
ках являются: справедливая стоимость, справедливая рыночная стоимость,
рыночная стоимость, стоимость на открытом рынке, инвестиционная сто-
имость, стоимость во владении и чистая стоимость реализации. Важно
изучить точное определение и описание применимого вида стоимости, которое
может содержаться, например, в корпоративном соглашении акционеров, законо-
дательстве либо иных нормативных актах. В вопросах применения видов стои-
мости, не предусмотренных данными Всемирными стандартами, оценщикам
следует руководствоваться положениями подразделов 3.1.3 Соответствие меж-
дународным стандартам на с. 58–59, 3.1.4 Соответствие национальным и иным
стандартам оценки на с. 59–60, 3.1.7 Регулирование: контроль за соблюдением
настоящих стандартов на с. 64–64.

5.3.4.10. В зависимости от правил и практики проведения оценки отдельных
видов стоимости, результаты оценки одного и того же актива могут существенно
отличаться. Например, вследствие правил оценки для целей налогообложения,
налоговый орган может рассматривать её не так, как это делал бы участник су-
дебного разбирательства, участник сделки по слиянию либо специальный поку-
патель.

5.3.4.11. Несмотря на то, что оценщик должен учитывать будущие доходы,

²Прим. пер: данный перечень не является исчерпывающим.

³Прим. пер.: указание на эти два вида источника права является применимым только для тер-
риторий, на которых действует англо-американское право [102], для территорий, на которых
действует романо-германское [107] либо, например, скандинавское право [108][108], подобное
разделение не соответствует реалиям правовой системы.

которые могут быть получены от бизнеса, а также иные, часто теоретические, аспекты оценки (в частности, вопросы налогообложения), в конечном итоге всё же оценивается бизнес, который реально существует или может существовать в существующих рыночных условиях на дату оценки. Вследствие и по причине этого *оценщику* необходимо учитывать будущие ожидания деятельности бизнеса. Подобные ожидания частично могут быть основаны на исторических показателях деятельности, частично — на условно достижимых. Во втором случае речь идёт об ожиданиях участников рынка, выявленных *оценщиком* после соответствующих исследований деятельности конкретного бизнеса и прогнозов развития соответствующей отрасли, а также обсуждении ожиданий перспектив деятельности компании с её менеджментом.

5.3.4.12. Поскольку концепция оценки основывается на той прибыли, которую покупатель сможет извлечь из владения предприятием, как правило, она рассчитывается после вычета затрат на управление. Следовательно, при определении прибыли, являющейся базой стоимости предприятия, в тех случаях, когда оно не несёт фактических управленческих расходов, *оценщику* необходимо осуществить вычет условных управленческих расходов, определённых на основе данных открытого рынка.

5.3.4.13. Во многих случаях от *оценщика* может потребоваться применение более одного метода оценки, особенно в тех случаях, когда информации или данных недостаточно для того, чтобы *оценщик* мог полагаться только на какой-то один из них. В подобных ситуациях *оценщик* может использовать дополнительные методы, позволяющие придти к итоговому суждению о стоимости, приводя при этом сведения о том, почему предпочтение было отдано какой-либо одной или нескольким методологиям. *Оценщику* следует рассмотреть возможность применения каждого из подходов к оценке и указать причины, по которым тот или иной из них не был реализован.

5.3.5. Информация и данные

5.3.5.1. Оценка бизнеса часто бывает основана на сведениях, полученных от его собственников, их консультантов и представителей. *Оценщик* должен указать, на какие сведения он полагался, а также обосновать необходимость принятия и использования без проверки сведений, предоставленных заказчиком либо его представителем. Некоторые из них могут быть полностью или частично опровергнуты, при этом данный факт подлежит отражению в *отчёте об оценке*. Несмотря на то, что стоимость может в значительной степени зависеть от будущих ожиданий, исторические данные могут помочь определить, что следует ожидать в будущем.

5.3.5.2. *Оценщику* следует быть в курсе всех соответствующих экономиче-

ских событий и отраслевых тенденций, в контексте которых проводится оценка, например, развития политической обстановки, планов правительства, ожидаемых инфляции и процентных ставок, а также деловой активности на рынке. Такие факторы могут по-разному влиять на предприятия в различных отраслях.

5.3.5.3. Оценка долей бизнеса отражает его финансовое состояние по состоянию на дату оценки. Также необходимо понять характер активов и обязательств: оценщику следует рассмотреть вопрос о том, какие из них используются для получения дохода, а какие являются избыточными для текущей деятельности по состоянию на дату оценки. При необходимости, оценщик также должен учесть забалансовые активы и обязательства.

5.3.6. Оценочные исследования

5.3.6.1. Минимальным требованием является требование о том, что оценщики могут приступать к проведению оценки бизнеса только после детального изучения и понимания оцениваемого предприятия, его деятельности и активов, в т. ч. анализа исторических сведений об их функционировании. Помимо этого им также потребуется всестороннее понимание структуры управления и персонала, состояния отрасли, общих экономических перспектив и политических факторов. В дополнение к вышеперечисленному, необходимо принимать во внимание такие аспекты как права миноритарных акционеров. По этим причинам, оценщикам, занимающимся оценкой бизнеса, следует обладать набором специфических знаний.

5.3.6.2. Типовой перечень данных, необходимых для обеспечения понимания оценщиком деятельности хозяйствующего субъекта, включает в себя следующее:

- последняя финансовая отчётность, а также детали текущих и прежних планов и прогнозов;
- описание и история бизнеса (актива), включая вопросы их правовой защиты;
- информация о бизнесе или активе и сопутствующей принадлежащей этому бизнесу интеллектуальной собственности и правах на нематериальные активы такие как, например, маркетинговые и технологические ноу-хау, права на результаты исследований и разработок, техническая документация, чертежи и справочные руководства, а также любые лицензии, согласования, одобрения, разрешения на ведение деятельности, и т. д.
- учредительные документы (устав, учредительный договор), акционерные соглашения, договоры о подписке на ценные бумаги, иные дополнительные соглашения;

- 5479 • точное описание деятельности компании, а также её аффилированных и до-
5480 черних структур;
- 5481 • описание прав держателей **акций каждого класса** [114], а также прав дер-
5482 жателей долговых обязательств, обеспеченных залогом;
- 5483 • прежние *отчёты об оценке*;
- 5484 • продаваемые, поддерживаемые и развиваемые бизнесом продукты и нема-
5485 териальные активы;
- 5486 • описание рынка (рынков) и конкурентной среды, барьеров для входа на эти рын-
5487 ки, деловые и маркетинговые планы, заключение **сводной инвестиционной**
5488 **экспертизы** (т. н. «**due diligence**») [85, 84];
- 5489 • сведения об участии в стратегических альянсах и совместных предприятиях;
- 5490 • сведения о возможности передачи либо уступки прав на нематериальные
5491 активы или выплаты по лицензионным соглашениям;
- 5492 • сведениях об основных покупателях и поставщиках;
- 5493 • цели предприятия, ожидаемые в отрасли события и тенденции, а также
5494 сведения о том, как образом они могут оказать влияние на бизнес (актив);
- 5495 • учётная политика предприятия;
- 5496 • анализ сильных и слабых сторон, возможностей и угроз (**SWOT-анализ**) [98];
- 5497 • ключевые особенности положения на рынке: наличие монопольного либо
5498 доминирующего положения, доля рынка);
- 5499 • планируемые ключевые инвестиции в основные средства;
- 5500 • положение конкурентов;
- 5501 • сезонные либо циклические тенденции;
- 5502 • изменения в технике и технологиях, оказывающие влияние на бизнес (ак-
5503 тив);
- 5504 • риски, связанные с поставками сырья и материалов, в т. ч. контрактные
5505 риски поставщиков;
- 5506 • сведения о **сделках слияния и поглощения** [91], имевших место незадолго
5507 до *даты оценки*, и их параметрах;

- сведения о событиях либо изменениях в бизнесе, произошедших после последней отчётной даты таких как, например, принятие управленческих решений или бюджетов, изменение прогнозов и т. п., имеющих существенное значение для его оценки;
- сведения о наличии предложения о покупке бизнеса либо о переговорах по вопросу первичного публичного предложения [90] акций компании с банками или иными организаторами данного процесса;
- сведения об управлении исследованиями и разработками, например, соглашениях о неразглашении [93], субподрядчиках, системах обучения и мотивации сотрудников;
- оценки активов, являющихся составной частью оцениваемого бизнеса.

5.3.6.3. Существенная часть сведений, на основе которых проводится оценка бизнеса, бывает предоставлена самим заказчиком, при этом её проверка не представляется возможной. В этом случае данное обстоятельство должно быть в явном виде отражено в *отчёте*. То же самое может относиться к сведениям, полученным от других *специалистов-оценщиков*, из комментариев и иных информированных источников, как это описано выше в п. 5.3.5 на с. 170–170, при этом также возникает необходимость отражения данного обстоятельства в *отчёте*.

5.3.7. Подходы к оценке и её методы

5.3.7.1. В широком смысле теория оценки признаёт четыре подхода к оценке акций и бизнеса:

- рыночный подход (известный также как подход, основанный на прямом рыночном сравнении или сравнительный подход);
- доходный подход;
- затратный подход;
- метод чистых активов.⁴

5.3.7.2. В то время как рыночный (сравнительный) и доходный подходы могут быть использованы для оценки любого бизнеса или доли в нём, затратный подход как правило не применяется, за исключением случаев, когда прибыль

⁴Прим. пер.: в российской теории оценки данный метод не образует самостоятельный подход, являясь одним из методов *затратного* подхода.

и денежные потоки не могут быть определены с достаточной степенью надёжности, например, в случае оценки стартапов и компаний, находящихся на ранней стадии развития.

5.3.7.3. Альтернативным вариантом оценки бизнеса и долей в нём, является метод чистых активов, основанный на переоценке базовых активов, если таковая является необходимой. Данный подход применим в случае оценки холдингов, инвестиционных компаний, а также фондов, владеющих акциями публичных компаний.

5.3.7.4. По возможности рекомендуется привлекать участников рынка, которые могут дать основанное на известных только им сведениях представление о сделках и рыночных условиях, имеющих решающее значение для правильного использования данных в анализе.

5.3.7.1. Рыночный (сравнительный) подход в оценке бизнеса

5.3.7.1.

Рыночный (сравнительный) подход основан на определении стоимости актива путём сопоставления данных о продажах либо предложениях активов, аналогичных либо схожих с оцениваемым, с данными об оцениваемом предприятии.

5.3.7.2. Двумя основными методами оценки в рамках рыночного (сравнительного) подхода являются: «метод рыночных мультипликаторов» и «метод сопоставимых сделок». Оба они основаны на данных, полученных из трёх основных источников:

- фондовые рынки;
- рынок сделок по поглощению, объектами которых являются целые предприятия;
- предыдущие сделки с акциями (долями) предприятий или предложения об их продаже.

5.3.7.3. Метод рыночных мультипликаторов основан на сравнении объекта оценки с аналогичными компаниями и активами, торгующимися на бирже. При применении данного метода оценочные мультипликаторы определяются на основе исторических и операционных данных сопоставимых компаний. Они отбираются, по возможности, из той же отрасли либо отрасли, на которую влияют те же экономические факторы, что и на рассматриваемое предприятие, при этом их отбор осуществляется как на качественной, так и на количественной основе. Затем эти мультипликаторы корректируются с учётом сильных и слабых сторон объекта оценки относительно выбранных компаний и применяются к соответствующим операционным данным оцениваемой компании для получения показателя

её стоимости. Внесение корректировок, подтверждённых рыночными информацией и данными, представленными в *отчёте*, необходимо для отражения различных свойств или характеристик, присущих конкретному оцениваемому бизнесу. Примерами таких вопросов, требующих внесения корректировок, являются различия в ожидаемом риске и прогнозах будущей деятельности, а также различия в правах, следующих из размера оцениваемой доли, включая вопросы степени контроля, оборотоспособности и ликвидности.

5.3.7.4. Метод сопоставимых сделок основан на использовании оценочных мультипликаторов, рассчитанных на основе данных о сделках с акциями (долями) оцениваемой компании, имевших место в прошлом и (или) на основе данных о сделках с акциями (долями) других компаний той же либо смежной отрасли. Затем данные мультипликаторы корректируются и применяются к показателям операционной деятельности оцениваемой компании для получения показателя её стоимости.

5.3.7.5. В некоторых отраслях предприятия покупаются и продаются на основе сложившейся рыночной практики либо эмпирических правил, часто (хотя и не исключительно) основанных на мультипликаторах или процентах от оборота и не связанных с прибылью. Если такие правила существуют, и имеется подтверждение того, что продавцы и покупатели реального рынка полагаются на них, *оценщику* бизнеса следует принимать их во внимание. Однако представляется разумным осуществить перепроверку результатов, полученных на основе применения подобной рыночной практики, с помощью одного или нескольких других методов. Необходимо убедиться в том, что «сложившаяся рыночная практика» не была вытеснена с течением времени под действием изменившихся обстоятельств.

5.3.7.2. Доходный подход

5.3.7.1. Доходный подход имеет ряд реализаций, но в целом всегда основывается на доходах, которые актив, вероятно, будет приносить в течение оставшегося срока полезного использования либо определённого периода фиксированной продолжительности. *Оценка* бизнеса, выполненная *доходным подходом*, основывается как на исторических так и на прогнозных показателях деятельности предприятия. В случае их недоступности вместо этого возможно использование *метода прямой капитализации* прибыли за один период.

5.3.7.2. *Метод прямой капитализации*, как правило, предполагает проведение *оценки* на основе капитализации прибыли за один период. Во всех случаях требуется глубокое понимание бухгалтерской и экономической прибыли, различий между ними, принципов её учёта, отражённого в исторической *финансовой отчётности*, а также того, каким образом она прогнозируется. Далее определяется

нормализованная прибыль после налогообложения, которая, при необходимости, корректируется для отражения разницы между фактическими исторической прибылью и денежными потоками и теми, которые, как можно ожидать, получил бы покупатель бизнеса на дату оценки.

5.3.7.3. Дополнительные корректировки могут включать пересчёт затрат и результатов сделок, осуществлённых на нерыночных условиях, либо затрат, понесённых в пользу аффилированных структур, необходимый для приведения соответствующих показателей к рыночным условиям, а также внесение поправок, необходимых для исключения влияния событий, вызывающих возникновение разовых доходов либо расходов. Примерами последних являются разовые сокращения персонала либо прибыли и убытки, нетипичные для обычной операционной деятельности. При этом необходимо обеспечить применение сопоставимой базы для амортизации и объёма запасов.

5.3.7.4. Далее с использованием мультипликатора отношения цены к чистой прибыли (P/E [94]) осуществляется её капитализация. Также возможно использование нормализованной прибыли до налогообложения и соответствующего ей мультипликатора. Широкое распространение получила капитализация **прибыли до вычета процентов и налогов (EBIT)** [34, 35] либо **прибыли до вычета процентов, налогов и амортизации (EBITDA)** [36, 35] с использованием соответствующих им мультипликаторов. При этом важно внимательно проводить разграничение между:

- *стоимостью предприятия (стоимостью инвестированного капитала)*, учитывающей его задолженность и избыточные активы, способные влиять на его цену с точки зрения покупателя;
- *стоимостью акционерного (собственного) капитала*.⁵

5.3.7.5. *Стоимость предприятия (инвестированного капитала)* часто определяется путём капитализации прибыли либо иного денежного потока до затрат на обслуживание долга с использованием ставки капитализации либо дисконтирования, представляющих собой **средневзвешенную стоимость капитала (WACC)** [109, 37] для компании с сопоставимым соотношением собственных и заёмных средств. *Стоимость акционерного (собственного) капитала* — это *стоимость инвестированного капитала за вычетом рыночной стоимости чистого долга*. Также она может быть установлена путём использования денежного потока на собственный капитал.

⁵Прим. пер.: в целом, можно сказать о том, что *стоимость инвестированного капитала* отражает его «мгновенную» стоимость, тогда как *стоимость акционерного (собственного) капитала* в определённой степени характеризует будущее состояние стоимости. Ознакомиться подробнее с различиями между этими понятиями можно, например, в **данной статье** [47]. Формулы, описывающие взаимосвязь между ними, можно найти по **ссылке** [60].

5.3.7.6. *Методы оценки*, основанные на понятии приведённой стоимости, предполагают её расчёт на базе текущей стоимости будущих денежных потоков, генерируемых в течение определённого периода времени активом, группой активов либо предприятием в целом. К таким денежным потокам относятся прибыль, экономия затрат, налоговые вычеты, выручка от реализации актива. В процессе *оценки* бизнеса его стоимость определяется путём дисконтирования ожидаемых денежных потоков, рассчитываемых, в случае необходимости, с учётом их роста и инфляции, с использованием ставки требуемой доходности. Требуемая норма доходности включает в себя безрисковую ставку инвестирования, ожидаемую инфляцию и риски, связанные с конкретными инвестицией и рынком. Как правило, ставка дисконтирования выбирается на основе ставок доходности альтернативных инвестиций аналогичного типа и качества на *дату оценки*. Термины, подобные «норме доходности», могут иметь разное значение в понимании разных людей, вследствие и по причине чего *оценщикам* следует приводить их определения в тексте *отчёта*.

5.3.7.7. При оценке стоимости *инвестированного* либо *акционерного капитала* необходимо учитывать стоимость избыточных либо неиспользуемых активов, находящихся в собственности предприятия.

5.3.7.8. Применение методов *доходного подхода*, основанных на *виде стоимости*, образуемом дивидендными выплатами, оправдано, в первую очередь, для оценки акций в составе миноритарных пакетов. В таких случаях проведение *оценки* бизнеса осуществляется на основе моделей первоначальной доходности и дисконтирования будущих дивидендов путём прогнозирования их размера и стабильности, а также расчёта требуемой нормы доходности.

5.3.7.3. Затратный подход

5.3.7.1. *Затратный подход* определяет стоимость актива на основе затрат, необходимых для его создания либо замены другим аналогичным активом, исходя из предпосылки о том, что покупатель не заплатит за актив больше той цены, в которую обойдётся получение актива равной полезности. Данный подход часто используется для *оценки* инвестиционных компаний либо компаний в капиталоемких отраслях. Однако, всё же следует признать, что, чаще всего, данный подход вообще не используется при *оценке* бизнеса за исключением случаев, когда был сделан и отражён в *отчёте* вывод о невозможности применения других подходов.

5.3.7.2. При *оценке* стоимости бизнеса также следует учитывать факторы устаревания, технического обслуживания и стоимости денег во времени. Если оцениваемый актив уступает современному аналогу в силу возраста либо устаревания, от оценщика может потребоваться применение корректировок к стоимости

предполагаемого современного аналога, получив, таким образом, стоимость замещения с учётом износа и устареваний.

5.3.7.4. Метод чистых активов

5.3.7.1. Метод чистых активов предполагает проведение оценки бизнеса на основе сложения стоимостей входящих в него отдельных активов и обязательств. Применение данного метода как правило оправдано в случаях оценки бизнеса в сфере инвестиций в недвижимость, а также инвестиционных фондов, размещающих средства в акциях. Как правило, данный метод не является предпочтительным при оценке компаний, ведущих собственную операционную деятельность, за исключением случаев, когда такие компании получают недостаточную прибыль от своих основных средств либо помимо операционной деятельности ведут значительную инвестиционную деятельность, либо обладают существенным объёмом денежных средств и их эквивалентов. При определении стоимости чистых активов, приходящейся на акцию, могут вноситься повышающие либо понижающие корректировки.

5.3.7.2. Исходные данные и допущения, используемые в процессе оценки, могут основываться как на фактических данных, так и на предположениях. Рыночный (сравнительный) подход, как правило, основан на фактических исходных данных, таких как цены, имевшие место при продаже аналогичных активов или предприятий либо фактические выручка или прибыль. Предполагаемые исходные данные могут включать прогнозы или ожидания касательно денежных потоков. При проведении оценки затратным подходом фактические исходные данные могут включать фактическую себестоимость актива, в то время как предполагаемые исходные данные могут учитывать его расчётную себестоимость и другие факторы, такие как, например, отношение к риску других рыночных агентов.

5.3.7.3. По общему правилу следует избегать «сборки стоимости» путём простого суммирования стоимостей составляющих частей. Соответственно, при оценке совокупности различных активов или составных частей предприятия оценщику следует избегать получения итоговой стоимости одним только сложением стоимостей отдельных активов или составных частей бизнеса.

5.3.8. Составление отчёта об оценке стоимости предприятия (бизнеса)

5.3.8.1. В случае, когда требуется проведение оценки, соответствующей требованиям настоящих *Всемирных стандартов*, оценщику следует подготовить отчёт об оценке в соответствии с минимальными требованиями, изложенными

ми в разделе 4.3 СПО 3. Требования к содержанию отчёта об оценке на с. 110–128. Как правило, *отчёт* содержит краткий вводный раздел или резюме, в котором описывается задание на оценку, излагаются основные выводы и приводятся ссылки на разделы *отчёта*, содержащие детали оценки. Повествование в *отчёте* должно быть построено на переходе от общего к частному, логически связанных описаниях исходных данных и анализа, содержащего все необходимые рассуждения, приводящие к сделанным в нём выводам.

5.3.8.2. Большинство *отчётов об оценке* бизнеса содержат следующие разделы, порядок которых может отличаться от приведённого ниже

- введение;
- цель оценки и вид определяемой стоимости;
- допущения и специальные допущения;
- описание объекта оценки;
- описание и история оцениваемого предприятия (бизнеса);
- бухгалтерская отчётность и учётная политика предприятия;
- анализ финансовой отчётности;
- анализ деловых и маркетинговых планов и прогноз развития;
- выводы по результатам анализа сопоставимых компаний и сделок;
- описание отрасли (отраслей), в которой (которых) осуществляет свою деятельность оцениваемая компания, общей экономической ситуации, доходности и рисков;
- экологические ограничения;
- методы оценки и выводы о стоимости;
- оговорки, отказы от ответственности и ограничения применимости результатов оценки.

5.3.8.3. Некоторые *отчёты* содержат отдельный раздел, содержащий общее описание методологии оценки, который часто следует за введением. В случаях, когда общенациональные, региональные либо экономические данные имеют значение для оценки бизнеса или актива, каждой категории таких данных может быть посвящён отдельный раздел.

5749 5.3.8.4. Там где это необходимо, фактические данные либо ссылки на них при-
5750 водятся в тексте *отчёта* либо в приложениях к нему. В случае проведения *оцен-*
5751 *ки* в целях судебного разбирательства, *отчёт* должен соответствовать требова-
5752 ниям, установленным национальным и региональным законодательством, и со-
5753 держать все необходимые *раскрытия информации*, включая заявление о квали-
5754 фикации эксперта и подписку об истинности его выводов.

5755 5.3.9. Конфиденциальность

5756 5.3.9.1. Сведения в отношении многих бизнес-активов являются конфиден-
5757 циальными. *Оценщики* должны приложить максимум усилий для сохранения
5758 этой конфиденциальности, особенно в части, касающейся сведений, полученных
5759 в отношении сопоставимых активов. По требованию заказчика *оценщики* бизнеса
5760 заключают с ним **соглашения о неразглашении** [93] либо аналогичные по смыслу
5761 соглашения.

5.4. ПР 4. Оценка специализированной недвижимости

Данное руководство носит рекомендательный характер и не содержит обязательных требований. Однако там, где это уместно, оно содержит отсылки к соответствующему обязательному материалу, содержащемуся в других разделах настоящих Всемирных стандартов, а также **Международных стандартов оценки** [46], реализованные в виде перекрёстных ссылок. Данные ссылки предназначены для помощи членам *RICS* и не меняют статус данного практического руководства. Членам *RICS* следует помнить следующее:

- данное руководство не может охватить все возможные варианты, вследствие чего *оценщикам* при формировании своих *суждений о стоимости* всегда следует учитывать факты и обстоятельства, имеющие место в рамках отдельных заданий по *оценке*;
- следует внимательно относиться к тому факту, что в ряде юрисдикций могут существовать особые требования, не предусмотренные данным руководством.

5.4.1. Основная информация

5.4.1.1. Некоторые объекты специализированной коммерческой недвижимости оцениваются методами *доходного подхода*. В приведённом ниже руководстве изложены основные принципы данных *методов оценки* без излишней конкретизации и деталей, которые могут варьироваться в зависимости от свойств оцениваемого имущества.

5.4.1.2. Данное руководство распространяет своё действие только на *оценку отдельных объектов недвижимости*, определение стоимости которых основано на их коммерческом потенциале т.е. способности генерировать прибыль для их собственника.

5.4.1.3. Сделки купли-продажи некоторых объектов недвижимости основаны в первую очередь на их коммерческом потенциале. Примерами таких объектов являются гостиницы, пабы и бары, рестораны, ночные клубы, заправочные станции, дома престарелых, казино, кинотеатры и театры, а также различные другие виды недвижимости, предназначенной для досуга и развлечений. Главной особенностью данного типа недвижимости является то, что она была спроектирована либо позднее приспособлена для конкретного вида деятельности, и обусловленное этим отсутствие гибкости обычно означает, что стоимость такого имущества

неразрывно связана с доходами, которые владелец может получить от его использования по назначению. В этом заключается её отличие от типовой недвижимости, которая может быть использована для различных видов деятельности, например, стандартной офисной, промышленной или торговой.

5.4.1.4. Вышеприведённый в п. 5.4.1 на предшествующей странице—182 перечень таких объектов не является закрытым. Другие виды недвижимости (такие как, например, автостоянки, парки, стоянки для жилых трейлеров, крематории и т. д.) также лучше всего могут быть оценены методами доходного подхода на основе их коммерческого потенциала. Отнесение недвижимости к категории специализированной является предметом суждения оценщика, основанном на свойствах и фактическом использовании объекта недвижимости, а также текущем состоянии рынка с учётом перспектив его изменения.

5.4.1.5. Оценщики, занимающиеся оценкой специализированной недвижимости, как правило, специализируются на конкретном рынке. Понимание деятельности, для ведения которой предназначен объект недвижимости, как на операционном уровне, так и на уровне положения дел в отрасли является основополагающим условием понимания сделок на рынке и необходимого анализа.

5.4.1.6. Сведения, необходимые для сравнительного анализа, могут быть получены не только на основании данных о совершённых сделках, но и из широкого перечня источников. Также сведения, касающиеся параметров доходности, могут быть получены от предприятий, работающих в той же отрасли. Оценщику следует особо отметить в отчёте то обстоятельство, что оценка основана на коммерческом потенциале объекта оценки, и привести сведения о фактически достигнутой прибыли. В случае изменения показателей деятельности и прибыли объекта, его стоимость также может измениться (см. секции 4.3.2.8, 4.3.2.15 на с. 119–120, 126–128).

5.4.1.7. Данное руководство основано на предпосылке о продолжении текущего варианта использования объекта оценки. Однако, если становится очевидным, что альтернативный вариант использования приведёт к увеличению стоимости объекта, в отчёте следует привести соответствующий комментарий. В случае указания в отчёте стоимости, основанной на таком альтернативном использовании, оно должно сопровождаться комментарием о том, что при проведении такой оценки не учитывались затраты на закрытие существующего бизнеса, простои и любые иные затраты, связанные с изменением профиля деятельности.

5.4.2. Термины

5.4.2.0.1. Значение терминов, используемых в настоящем практическом руководстве, может отличаться от их значения в других сферах профессиональной деятельности.

5.4.2.1. Нормализованная чистая прибыль

5.4.2.1.1. *Нормализованная чистая прибыль* представляет собой определённое *оценщиком* значение прибыли от текущей деятельности предприятия. Это вид прибыли, отражаемый в отчётности после исключения нетипичных и разовых расходов, расходов на обслуживание долга и амортизации, относящихся к самому объекту, а также, при необходимости, к арендной плате. Данный показатель отражает результаты деятельности собственника оцениваемого объекта недвижимости и позволяет ему определить значение *справедливой устойчивой операционной прибыли* (FMOP [31]).

5.4.2.2. Прибыль до уплаты процентов, налога на прибыль, износа и амортизации (EBITDA)

5.4.2.2.1. Данный показатель отражает фактические результаты деятельности предприятия и может отличаться от определённого *оценщиком* значения *справедливой устойчивой операционной прибыли* (FMOP [31]).

5.4.2.3. Справедливая устойчивая операционная прибыль (FMOP)

5.4.2.3.1. *Справедливая устойчивая операционная прибыль* — это величина прибыли, определённой до амортизации и финансовых расходов (уплаты процентов по кредитам), связанных с самим активом либо арендной платой в случае аренды, которую разумно эффективный оператор (REO) ожидал бы получить от *справедливого устойчивого оборота* (FMT) на основе оценки восприятия рынком потенциального дохода от объекта недвижимости. Данный показатель должен отражать все операционные расходы и издержки REO, а также ежегодное резервирование средств на такие периодические затраты как текущий или капитальный ремонт, реконструкция и (или) обновление оборудования и инвентаря, необходимых для продолжения текущей деятельности.⁶

5.4.2.4. Справедливый устойчивый оборот (FMT)

5.4.2.4.1. *Справедливый устойчивый оборот* — это величина выручки, которую может ожидать REO при условии допущения о том, что объект недвижимости был отремонтирован и оснащён надлежащим образом, имеет соответствующую отделку и обслуживается в соответствии с действующими нормами и правилами.

⁶Прим. пер. данный показатель соответствует принятому в русской оценочной практике показателю чистого операционного дохода (ЧОД)

5.4.2.5. Рыночная арендная плата

5.4.2.5.1. *Рыночная арендная плата* — расчётная величина денежной суммы, за которую недвижимое имущество может быть передано в рамках сделки по его аренде, заключённой на дату оценки на рыночных условиях между заинтересованными арендодателем и арендатором после надлежащего изучения рынка на взаимоприемлемых условиях в случае, когда обе стороны являются независимыми, проявляют должную осмотрительность и осведомлённость, действуют разумно, в своих интересах и без принуждения. При определении *рыночной арендной платы* следует приводить «взаимоприемлемые условия» предполагаемого договора аренды.

5.4.2.6. Рыночная стоимость

5.4.2.6.1. *Рыночная стоимость* — расчётная величина денежной суммы, в обмен на которую актив или обязательство могут быть переданы в рамках сделки, заключённой на дату оценки на рыночных условиях между заинтересованными продавцом и покупателем после надлежащего изучения рынка на взаимоприемлемых условиях в случае, когда обе стороны являются независимыми, проявляют должную осмотрительность и осведомлённость, действуют разумно, в своих интересах и без принуждения.

5.4.2.7. Компания — оператор объекта недвижимости

5.4.2.7.1. *Компания — оператор объекта недвижимости*, как правило, представляет собой структуру, обладающую:

- правами на землю и здания;
- оснащение, включающее оборудование, приспособления, мебель и оснастку;
- нематериальные активы, образуемые воспринимаемым рынком коммерческим потенциалом в совокупности с возможностью получения лицензий, согласований, сертификатов и разрешений либо продления срока действия уже существующий;

Расходные материалы и товарные запасы в данном случае, как правило, не принимаются к учёту.

5.4.2.8. Персональный гудвилл текущей компании-оператора

5.4.2.8.1. *Персональный гудвилл текущей компании-оператора* — это ценность, образуемая прибылью, полученной сверх ожиданий рынка, которая ис-

чезнет при продаже объекта *специализированной недвижимости*, вследствие существования финансовых факторов, относящихся непосредственно и исключительно к текущему оператору бизнеса, таких как налогообложение, применяемые правила амортизации, расходы на обслуживание долга, величина собственного капитала, инвестированного в бизнес.

5.4.2.9. Разумно эффективный оператор (REO)

5.4.2.9.1. *Концепция разумно эффективного оператора (REO)* отражает предположение *оценщика* о том, что рыночные агенты являются компетентными действующими эффективно операторами бизнеса, осуществляемого в помещениях объекта недвижимости. Она предполагает учёт коммерческого потенциала объекта, а не текущие показатели действующего собственника, а также исключение фактора его *персонального гудвила*.

5.4.2.10. Капитал арендатора

5.4.2.10.1. К данной категории могут относиться, например, все расходные материалы, инвентарь, запасы и оборотный капитал.

5.4.2.11. Специализированный объект недвижимости

5.4.2.11.1. Это любой вид недвижимости, спроектированной либо впоследствии приспособленной для определённого вида бизнеса, стоимость которой отражает коммерческий потенциал этого бизнеса.

5.4.2.12. Коммерческий потенциал

5.4.2.12.1. Для целей оценки под коммерческим потенциалом понимается будущая прибыль, которую REO ожидает получить от владения объектом недвижимости. Она может быть выше либо ниже исторических значений. Коммерческий потенциал определяется влиянием ряда факторов, присущих данному объекту, таких как местоположение, конструкция и тип, степень приспособленности для ведения конкретной деятельности и её исторические показатели в контексте преобладающих на рынке условий.

5.4.3. Методы доходного подхода в оценке специализированной недвижимости

5.4.3.1. Применение методов *доходного подхода* применительно к оценке специализированной недвижимости включает следующие этапы.

- а) Определение ФМТ, который РЕО может получить от использования объекта недвижимости.
- б) Определение потенциальной валовой прибыли при соответствующем ФМТ (при необходимости).
- с) Определение ФМОП. Затраты и вычеты, используемые при этом, должны отражать те, которые ожидает РЕО, т. е. наиболее вероятный покупатель или оператор объекта недвижимости, если бы последний был предложен к покупке на рынке.
- д) Далее в зависимости от обстоятельств возможны следующие шаги.
- а) *Рыночная стоимость* определяется путём капитализации ФМОП по ставке капитализации, отражающей премии за риск, присущий данной недвижимости, и её коммерческий потенциал. Для этого необходимо проведение сравнительного анализа сделок, совершённых с сопоставимыми объектами недвижимости.
- б) При *оценке рыночной стоимости* *оценщик* может решить, что новый оператор объекта недвижимости может провести перепланировку либо улучшение с целью повышения его коммерческого потенциала. Учёт этого обстоятельства осуществляется на стадии определения ФМТ на **этапе 1**. В этом случае, из результата оценки, полученного на **этапе 4**, вычитаются затраты на такие улучшения и перепланировки, а также проводится учёт фактора задержки получения ФМТ. Аналогичным образом, в случае, если для достижения РЕО целевого значения ФМТ на объекте необходимо проведение ремонта и (или) отделочных работ, величина соответствующих затрат вычитается из результата, полученного на **шаге «а»**.
- в) При *оценке рыночной арендной платы* будь то для заключения нового договора аренды, пересмотра условий действующего либо определения её обоснованного текущего уровня (в частности, при проведении **инвестиционной оценки**) ФМОП следует уменьшать на размер дохода арендатора, приходящегося на его собственный капитал, инвестированный в операционный бизнес, — например, стоимость инвентаря, товарных запасов и оборотных средств. Остаток такой операции вычитания называется «остаточной распределяемой прибылью». Она распределяется между арендодателем и арендатором с учётом соответствующих рисков и премий за них, при этом доля арендодателя представляет собой величину годовой арендной платы.

5.4.3.2. Может быть уместно и применение расширенных либо более детализированных методов доходного подхода, в особенности в случае проведения оценки крупных либо сложных объектов специализированной недвижимости. Например возможно применение метода дисконтированных денежных потоков с использованием потоков, представляющих собой различные виды прибыли. Использование детализированных моделей оценки помогает в анализе и обобщении исторических и текущих показателей деятельности, а также в прогнозировании, которое может показать увеличение или уменьшение показателей деятельности относительно фактических. Это может позволить понять реалистичный для РЕО либо вероятного покупателя уровень FMT и FMOP.

5.4.3.3. Поскольку для успешной работы важно наличие практических навыков и понимание факторов, существующих на рынке, важно, чтобы оценщик регулярно практиковал в том его сегменте, к которому относится оцениваемый объект специализированной недвижимости.

5.4.3.4. При проведении оценки специализированных объектов недвижимости оценщику следует учитывать итоговый результат различных её этапов. Также она должна быть основана на имеющихся у оценщика общем профессиональном опыте и знаниях конкретного рынка.

5.4.4. Специальные допущения

5.4.4.1. Применительно к специализированной недвижимости, как правило, осуществляется оценка рыночной стоимости либо рыночной арендной платы, однако оценщиков часто просят провести оценку, основанную на специальных допущениях.

Типовыми специальными допущениями являются:

- а) осуществление коммерческой деятельности прекращено, связанная с ней коммерческая информация недоступна потенциальным покупателям либо арендаторам;
- б) в дополнение к перечисленному выше в п. 1 также был вывезен инвентарь, необходимый для ведения соответствующей деятельности;
- с) предприятие полностью готово к началу операционной деятельности, но сама деятельность ещё не началась (т. н. «оценка первого дня»);
- д) оценка проводится на основе прогнозных показателей, принимаемых в качестве подтверждённых, что является целесообразным при её проведении в целях рассмотрения вопросов девелопмента.

5.4.5. Методы оценки объектов недвижимости полностью оснащённых для ведения деятельности

5.4.5.1. Оценка объекта специализированной недвижимости, полностью оснащённого для ведения определённой деятельности, обязательно основывается на предположении о том, что сделка с ним будет представлять собой сдачу в аренду либо продажу совместно со всем инвентарём, лицензиями и иными активами, необходимыми для продолжения этой деятельности.

5.4.5.2. Однако, следует проявлять осторожность, поскольку вышеуказанное предположение не обязательно означает, что в периметр оценки следует включать весь инвентарь. Например, некоторое оборудование может принадлежать третьим лицам, вследствие и по причине чего оно не будет включаться в состав оцениваемого права. В отчёте следует приводить все допущения, касающиеся инвентаря, включаемого в периметр оценки.

5.4.5.3. Возможна ситуация, когда некоторые основные средства, необходимые для ведения операционной деятельности, используются на основании прав, отдельных от прав на сам объект недвижимости (земля либо здания) либо на основании договора финансовой аренды (лизинга), либо на основании иных соглашений, предполагающих отдельную оплату. В таких случаях может потребоваться допущение о том, что в случае продажи компании — оператора объекта недвижимости владельцы таких активов либо иные получатели платежей за них согласятся передать их в рамках такой сделки. В случае отсутствия уверенности в возможности введения такого допущения оценщику следует тщательно изучить влияние отсутствия таких активов на тех, кто приобретёт компанию-оператора либо арендует объект, и привести необходимые комментарии в тексте отчёта об оценке.

5.4.5.4. В случаях, когда специализированная недвижимость продаётся либо сдаётся в аренду полностью укомплектованной для ведения соответствующей операционной деятельности, её покупателю либо оператору, как правило, предстоит обновить лицензии и иные установленные законом разрешения, а также получить выгоды от действующих после передачи прав на них. Если оценщик исходит из другого допущения, его следует в явном виде изложить в тексте отчёта в качестве специального допущения.

5.4.5.5. В случае невозможности проверки лицензий, согласований, сертификатов и разрешений, касающихся оцениваемого объекта специализированной недвижимости или каких-либо иных сведений, в отчёте должны быть приведены сделанные в этой части допущения, а также рекомендация проверки их наличия со стороны консультантов заказчика в области права.

5.4.6. Определение коммерческого потенциала

5.4.6.1. Существует различие между рыночной стоимостью специализированной недвижимости и её инвестиционной стоимостью (ценностью) для конкретного пользователя (оператора). Ценность для конкретного оператора образуется текущей и потенциальной чистой прибылью, получаемой от операционной деятельности в выбранном формате. Хотя нынешний оператор может быть одним из потенциальных покупателей объекта, для формирования суждения о его стоимости оценщику будет необходимо понять требования и достижимую прибыль других потенциальных покупателей, а также динамику открытого рынка.

5.4.6.2. Объекты специализированной недвижимости рассматриваются в качестве отдельных предприятий и, как правило, оцениваются исходя из допущения о продолжении текущей коммерческой деятельности.

5.4.6.3. При оценке будущего коммерческого потенциала оценщику следует исключить любые выручку и затраты, возникающие в связи с особыми обстоятельствами, навыками, опытом, репутацией, товарным знаком (знаком обслуживания), связанными с конкретным текущим оператором объекта. Однако оценщику следует отразить дополнительный коммерческий потенциал, который может быть обеспечен со стороны РЕО в случае владения им этим объектом недвижимости на дату оценки.

5.4.6.4. Необходимо сопоставить фактические показатели деятельности с теми, которые имеют место у подобных объектов специализированной недвижимости, в которых осуществляется схожая деятельность. Для этого оценщику следует обладать должным пониманием коммерческого потенциала данного вида недвижимости, а также принципов сравнения относящихся к нему объектов. Используя данные открытого рынка о сделках со схожими объектами специализированной недвижимости и показателях их деятельности, оценщику следует определить, обеспечивает ли деятельность, фактически осуществляемая на оцениваемом объекте, получение денежного потока, являющегося справедливым устойчивым оборотом (FMT) в текущих рыночных условиях. В случае наличия соответствующих данных, фактические показатели деятельности, осуществляемой на объекте оценки и аналогичных объектах, могут быть скорректированы с целью учёта особенностей РЕО.

5.4.6.5. Для многих предприятий, ведущих деятельность, связанную с объектами специализированной недвижимости, передача бизнеса будет осуществляться путём продажи права собственности либо права аренды. Данные о таких сделках могут использоваться в целях оценки объекта специализированной недвижимости при условии, что оценщик способен исключить из цены сделки те её компоненты, которые не относятся к самому объекту недвижимости, например, товарные запасы, расходные материалы, обязательства и нематериальные активы

(такие как товарные знаки и знаки обслуживания, контрактные права и обязательства) в том объеме, в котором они не перейдут к РЕО.

5.4.6.6. Изменения конкурентной среды могут оказать существенное влияние на прибыльность и, как следствие, стоимость. *Оценщику* следует принимать во внимание влияние текущего и ожидаемого в будущем уровня конкуренции. В случае, когда ожидаются существенные изменения относительно существующей ситуации, *оценщику* следует ясно описать это в *отчёте* и привести комментарии касательно того, какое влияние данное событие может оказать на доходность и стоимость объекта.

5.4.6.7. Внешние факторы такие как, например, строительство новой дороги или изменения в соответствующем законодательстве также могут повлиять на коммерческий потенциал и, следовательно, на стоимость *специализированной недвижимости*.

5.4.6.8. В случае необходимости отражения затрат покупателя (как правило такое происходит в случаях проведения **оценки для инвестиционных целей**) следует использовать обычный *сравнительный подход* и привести в *отчёте* соответствующий комментарий.

5.4.6.9. В случае проведения *оценки* объекта *специализированной недвижимости*, основанной на предположении о продолжении текущей операционной деятельности, в *отчёте об оценке* необходимо привести следующую формулировку:

«...рыночная стоимость (рыночная арендная плата) объекта недвижимости как полностью оснащённого для ведения операционной деятельности, основанная на его коммерческом потенциале, с учётом всех согласованных и (или) *специальных допущений* [которые должны быть ясно изложены в *отчёте*] составляет [...]».

5.4.7. Оценка неиспользуемых объектов недвижимости

5.4.7.1. Процесс *оценки* неиспользуемой на дату *оценки* *специализированной недвижимости* аналогичен описанному выше в подразделе 5.4.5 **Методы оценки объектов недвижимости полностью оснащённых для ведения деятельности** на с. 188–188, однако если подобный простой вызван прекращением прежней операционной деятельности либо тем, что объект является новым и не имеет истории использования, следует использовать набор других допущений. Например в случаях, когда с неиспользуемого объекта был вывезен весь необходимый для его функционирования инвентарь или его большая часть, либо новый объект ещё не был оснащён таким инвентарём, *оценка* всё равно может проводиться на основе коммерческого потенциала объекта так, как будто он используется по назначению.

5.4.7.2. Прекращение операционной деятельности на объекте, а также полный

либо частичный вывоз необходимого для её осуществления инвентаря скорее всего окажут влияние на стоимость этого объекта. Вследствие и по причине этого представляется целесообразным определить стоимость, основанную как на одном либо нескольких специальных допущениях, так и на существующем положении дел. Подобный подход часто бывает необходим при проведении оценки объектов специализированной недвижимости для целей залогового кредитования. Разница между описанными выше стоимостями может, например, отражать влияние фактора затрат и времени, необходимых на оснащение объекта, получение новых лицензий, наём персонала и выход на уровень выручки, соответствующий FMT.

5.4.7.3. В случае проведения оценки неиспользуемого объекта специализированной недвижимости в отчёте об оценке необходимо привести следующую формулировку:

«...рыночная стоимость (рыночная арендная плата) неиспользуемого объекта недвижимости, основанная на его коммерческом потенциале, с учётом всех согласованных специальных допущений [которые должны быть ясно изложены в отчёте] составляет [...]».

5.4.8. Распределение стоимости

5.4.8.1. Оценщику может потребоваться, либо его могут попросить осуществить индикативное распределение результата оценки для:

- сравнительного анализа;
- включения в финансовую отчётность в соответствии с применимыми стандартами бухгалтерского учёта;
- целей залогового кредитования;
- целей налогообложения.

5.4.8.2. Подобное распределение часто проводится с целью распределения рыночной стоимости между:

- землёй и зданиями на основе их коммерческого потенциала;
- оборудованием и иным инвентарём, необходимыми для осуществления операционной деятельности.

5.4.8.3. При рассмотрении вопроса о распределении цены сделки, особенно если продажа осуществляется путём передачи акций либо доли в компании, оценщику следует проявлять осмотрительность, поскольку она может, помимо перечисленного выше в п.5.4.8 на данной странице-191, отражать стоимость:

- товарных запасов, расходных материалов и денежных средств;
- нематериальных активов;
- обязательств, таких как необходимость перечисления заработной платы, уплаты налогов, погашения кредитов и т. д.

5.4.8.4. Распределение стоимости в целях налогообложения осуществляется в соответствии с требованиями применимого законодательства и не является предметом данного практического руководства.

5.4.9. Оценка для инвестиционных целей

5.4.9.1. Основные принципы инвестиционной оценки специализированной недвижимости аналогичны принципам оценки любой другой категории недвижимого имущества. В случае проведения такой оценки для группы либо портфеля активов следует также применять положения раздела 5.9 ПР 9. **Выявление портфелей, коллекций и групп активов и имущества** на с. 234–236.

5.4.9.2. В случае проведения оценки объектов специализированной недвижимости для целей инвестирования в них необходимо провести расчёт FMT и FMOP в порядке, предусмотренном секцией 5.4.3 на с. 185–186. Для определения стабильности денежного потока и потенциала его роста также необходимо определить величину рыночной арендной платы за объект. Величина арендной платы и порядок её пересмотра определяются условиями действующего либо предполагаемого договора аренды.

5.4.9.3. Коэффициент капитализации, используемый при оценке для целей инвестирования, отличается от того, который используется при оценке незанятых объектов недвижимости. Норма доходности инвестиций, как правило, определяется на основе данных о рыночных сделках с аналогичными объектами специализированной недвижимости. Очевидно, что в связи с различиями характеристик объектов специализированной недвижимости, а также большим разнообразием условий аренды, большое значение имеет тщательный анализ сопоставимых сделок.

5.4.9.4. Как правило, оценщику следует включать в стоимость единого объекта недвижимости, образуемого земельным участком и зданием (зданиями), оборудование и элементы благоустройства, принадлежащие арендодателю, при этом инвентарь, необходимый для ведения операционной деятельности, чаще всего находится в собственности арендатора. В таких условиях оценщику следует подчеркнуть важность такого инвентаря для коммерческого потенциала и стоимости объекта.

5.5. ПР 5. Оценка машин и оборудования

Данное руководство носит рекомендательный характер и не содержит обязательных требований. Однако там, где это уместно, оно содержит отсылки к соответствующему обязательному материалу, содержащемуся в других разделах настоящих Всемирных стандартов, а также **Международных стандартов оценки** [46], реализованные в виде перекрёстных ссылок. Данные ссылки предназначены для помощи членам *RICS* и не меняют статус данного практического руководства. Членам *RICS* следует помнить следующее:

- данное руководство не может охватить все возможные варианты, вследствие чего *оценщикам* при формировании своих *суждений о стоимости* всегда следует учитывать факты и обстоятельства, имеющие место в рамках отдельных заданий по оценке;
- следует внимательно относиться к тому факту, что в ряде юрисдикций могут существовать особые требования, не предусмотренные данным руководством.

5.5.1. Область применения

5.5.1.1. Данное практическое руководство содержит дополнительные комментарии по вопросам *оценки машин и оборудования*, а также рекомендации по практическому применению **MCO 300. Оценка машин и оборудования** (см. раздел **5.4 IVS 300. Plant and Equipment** на с. 338–346). В тексте руководства приводятся перекрёстные ссылки на обязательные требования настоящих *Всемирных стандартов*.

5.5.2. Основная информация

5.5.2.1. *Машины и оборудование* образуют значительную часть такого глобального класса активов как основные средства, обладая при этом особыми свойствами, отличающими их от большей части типов недвижимого имущества. Данное обстоятельство определяет применимые способы классификации, расчёта стоимости и описания *машин и оборудования* в *отчёте об оценке*. *Машины и оборудование* могут как иметь физическую связь с объектами недвижимости полностью либо частично, так и быть пригодными к перемещению внутри него либо к полной релокации. Обесценение некоторых классов *машин и оборудования* может происходить быстрее либо менее равномерно относительно объектов недвижимости вследствие стремительных изменений технологий в отдельных секто-

рах экономики. *Машины и оборудование* зачастую оцениваются как операционная единица совместно с другими активами, а также в связи с более широкой оценкой стоимости коммерческого предприятия. Из этого следует, что хотя природа машин и оборудования отличается от других классов материальных активов, *оценщики* при подготовке *отчётов* обязаны обеспечить взаимную связь и последовательность в отношении описания всех классов активов в той степени, в которой это возможно. Оценка машин и оборудования может проводиться в т. ч. в целях лизинга либо залогового обеспечения, что потребует дополнительного рассмотрения аспектов рыночной стоимости, включая концепции «продажи на месте «как есть»» и «продажи после демонтажа (полного либо частичного)».

5.5.2.2. В целом, машины и оборудование можно разделить на три категории.

- **Установки.** Данная категория включает в себя промышленные активы, функционирование которых тесно связано с другими элементами. В неё включаются объекты промышленной инфраструктуры, системы жизнеобеспечения зданий и поставки коммунальных ресурсов, здания и сооружения специального назначения, а также станки и оборудование, образующие отдельные технологические комплексы.
- **Машины.** Отдельные единицы настроенной техники, их группы, парки, системы (включая автомобильный и железнодорожный транспорт, а также морские и воздушные суда), используемые по месту монтажа либо дистанционно управляемые в промышленных или коммерческих процессах, торговле либо в связи с иными потребностями бизнеса. Иными словами, машина — техническое устройство, используемое для выполнения определённых процессов.
- **Оборудование** — всеобъемлющий термин для обозначения других активов таких как прочее оборудование, инструменты, приспособления и оснастка, мебель и предметы интерьера, торговые принадлежности и инвентарь, прочие элементы оснащения, ручной инструмент и расходные материалы, имеющие вспомогательный характер для деятельности предприятия либо имущественного комплекса.

5.5.2.3. Границы между этими категориями не всегда могут быть легко определены, а критерии отнесения к одной из них могут варьироваться в зависимости от конкретного сегмента рынка, на котором они используются, цели проведения оценки, а также применимых международных и национальных практик бухгалтерского учёта. В частности понятие «личное имущество» в некоторых юрисдикциях используется применительно к машинам и оборудованию равно как и к иным материальным активам, не являющимся недвижимостью, тогда

как в других — дополнительно для описания предметов искусства и антиквариата.

5.5.2.4. Согласно общему правилу, активы, предназначенные в первую очередь для обеспечения жизнедеятельности зданий и работающих в них людей и поставки коммунальных ресурсов, следует оценивать как часть этих зданий, если в обычных условиях они включаются в сделку по отчуждению зданий и (или) учитываются на балансе в их составе. Однако отход от этого правила практически наверняка будет иметь место в случаях проведения оценки для постановки на баланс либо для целей налогообложения. В таких ситуациях заказчик может запросить проведение отдельной оценки для обособленных объектов инженерной инфраструктуры здания либо взаимосвязанных единиц оборудования.

5.5.2.5. При проведении оценки для целей финансовой отчётности группировка активов на балансе предприятия, как правило, может служить некоторым ориентиром в вопросе того, какие единицы, относящиеся к классу машин и оборудования, можно оценивать отдельно. Однако, во многих случаях оценщику следует уточнить у заказчика и его консультантов, какие единицы следует включать в периметр оценки машин и оборудования. Может потребоваться дополнительное рассмотрение в отношении корректировок, затрагивающих такие вопросы как показатели рынка, утилизация активов, оценка методами доходного подхода, учёт износов и устаревания. Настоятельно рекомендуется проведение соответствующих консультаций на этапе заключения договора на проведение оценки.

5.5.2.6. В случае привлечения разных оценщиков для проведения оценки бизнеса, недвижимости и оборудования необходимо обеспечить их тесное взаимодействие во избежание невключения каких-либо единиц в периметр оценки либо, наоборот, их двойного учёта. Аналогичным образом, взаимодействие между оценщиками бизнеса и оборудования требуется в тех случаях, когда оценка последнего осуществляется доходным подходом либо на основе выделения его стоимости из стоимости всего имущественного комплекса.

5.5.3. Машины и оборудование, стоимость которых, как правило, учитывается в составе объекта недвижимости

5.5.3.1. Данная категория включает:

- инженерную и коммунальную инфраструктуру здания: элементы систем газоснабжения, водоснабжения и водоотведения, электроснабжения, противопожарной защиты и безопасности;
- оборудование, необходимое для отопления и горячего водоснабжения, кондиционирования воздуха, не являющееся неотъемлемой частью какого-либо

технологического процесса;

- конструкции и приспособления, не являющиеся неотъемлемой частью технологического оборудования, например, дымовые трубы, корпуса установок и рельсовые пути.

5.5.3.2. В ряде случаев предметы, обычно оцениваемые в составе недвижимого имущества, являются объектами прав *третьих лиц*, например в случае наличия соответствующих финансовых соглашений либо договора лизинга (см. подраздел **5.5.5 Машины и оборудование, являющиеся объектами договоров финансирования, лизинга и залога** на следующей странице–198). *Оценщику* следует проявлять особенную осторожность в подобных случаях и обратиться за консультацией к заказчику и его консультантам относительно порядка *оценки* таких активов, который может варьироваться в зависимости от их правового статуса и юрисдикции. В таких случаях при проведении *оценки* и её описании в *отчёте* может потребоваться введение *специальных допущений*, которые должны быть зафиксированы в письменном виде на стадии заключения договора на проведение *оценки*.

5.5.4. Машины и оборудование, оцениваемые отдельно

5.5.4.1. *Машины и оборудование*, оцениваемые отдельно от недвижимого имущества, могут быть разделены на широкие категории. Перечень активов, относящихся к *основным средствам*, часто определяется стандартами бухгалтерского учёта, применимыми на соответствующей территории либо в определённой стране. В зависимости от *цели оценки* может потребоваться классификация активов по этим категориям и отдельная *оценка* для каждой из них.

5.5.4.2. Ниже приводятся примеры *основных средств*:

- технологические либо производственные установки и оборудование;
- объекты транспортной инфраструктуры;
- разведанные запасы полезных ископаемых, шахты и металлы;
- автотранспорт, железнодорожный подвижной состав, морские и воздушные суда;
- компьютерное оборудование, оргтехника и офисная мебель;
- передвижные установки;
- общезаводское оборудование;

- вспомогательное оборудование.⁷

5.5.4.3. Стоимость ряда активов, имеющих «пограничный» статус, но всё же не относящихся к основным средствам, определяется *оценщиками машин и оборудования*. К таким активам, например, относятся:

- компьютерное и промышленное программное обеспечение, лицензии и соглашения;
- запасные части и расходные материалы;
- запасы сырья и материалов;
- изделия, предназначенные для производства определённой продукции (например, пресс-формы, оснастка и штампы);
- объекты незавершённого производства.

5.5.4.4. Хотя *нематериальные активы* не попадают под определение *машин и оборудования*, активы, относящиеся к данным двум классам, часто используются совместно, что может оказать влияние на их совместную и (или) индивидуальную стоимость. В подобных случаях *оценщику* следует установить соответствующие допущения до момента составления *отчёта*, а желательно — на стадии согласования условий договора на проведение оценки. *Оценщикам* следует иметь в виду, что определение *нематериальных активов* может отличаться в зависимости от законодательства, местной практики и стандартов бухгалтерского учёта. Особое внимание следует уделять случаям, когда оцениваемые *машины и оборудование* образуют единое целое (либо тесно связаны) с *нематериальными активами*, основной деятельностью предприятия, лицензиями, программным обеспечением, соглашениями, денежными потоками, роялти и иными видами интеллектуальной собственности. В таких ситуациях может потребоваться комбинация затратного, доходного и сравнительного подходов.

5.5.5. Машины и оборудование, являющиеся объектами договоров финансирования, лизинга и залога

5.5.5.1. *Машины и оборудование* часто являются объектами договоров лизинга либо иного финансирования. Подобные соглашения, в которых актив является предметом договора либо обеспечением, варьируются от рядовых договоров рас-срочки либо лизинга до сложных трансграничных схем финансирования. Следовательно, *оценщикам* необходимо установить предпосылки оценки, а также

⁷Прим. пер.: в ориг. англ. тексте присутствует ещё один пункт «health, education and defense», что, по мнению переводчика, является опечаткой и не подлежит переводу.

специальные допущения в момент заключения договора на проведение оценки либо согласовать и зафиксировать их в письменном виде в процессе работы. В частности, необходимо определить, кто является заинтересованной стороной сделки, принимать во внимание условия договора лизинга либо иного финансового соглашения и общие рамки коммерческих условий, при этом для разъяснения подобных моментов *оценщику*, возможно, потребуется обратиться к другим консультантам.

5.5.5.2. Национальные и **Международные** [39] стандарты финансовой отчётности и правила, устанавливаемые регулятором в сфере кредитования, касающиеся учёта активов, являющихся объектами договоров лизинга либо иного финансирования, подлежат регулярному пересмотру и изменению. *Оценщикам* следует ясно установить основу и объём предполагаемой работы, исходя из требований таких стандартов и правил, с целью обеспечения соответствия итоговой оценки конкретным обстоятельствам и её практической применимости.

5.5.5.3. Некоторые недавние изменения в правилах бухгалтерского учёта требуют оценки машин и оборудования как элемента более широкого финансового инструмента, в т. ч. приведения мнения относительно распределения будущей остаточной стоимости. Аналогичным образом, учёт резервов на будущие неплатежи по кредитам потребует оценки будущей рыночной стоимости машин и оборудования в качестве элемента общих финансовых резервов. Из этого следует, что от *оценщика* потребуется тесное взаимодействие с заказчиками, аудиторами и другими специалистами по оценке, обладающими дополнительной квалификацией, и, как минимум, *оценщики* должны чётко формулировать условия договора на проведение оценки.

5.5.6. Иные существенные соображения

5.5.6.1. При определении рыночной стоимости машин и оборудования подразделом 4.4.3 **Рыночная стоимость** на с. 131133 установлено требование приводить указание на то, предполагается ли продолжение их эксплуатации по месту текущего нахождения либо их демонтаж с последующим перемещением (целиком либо поштучно). В зависимости от цели проведения оценки также могут потребоваться дополнительные допущения.

Примеры:

- каким образом активы будут предложены на продажу (например: как единый комплекс либо отдельными единицами);
- предполагаемый способ продажи;
- вопросы защиты окружающей среды и экологические ограничения;

- любые ограничения на способ продажи (например условиями договора лизинга исключается возможность продажи через аукцион);
- кто: продавец или покупатель несёт расходы на вывод оборудования из эксплуатации и его демонтаж;
- учитываются ли затраты на монтаж оборудования после его перемещения на новое место, и, если да, кто их несёт.

5.5.6.2. В случае продажи оборудования отдельно от объекта недвижимости, в котором оно размещено, возможно существование ограничения времени, доступного для экспозиции, продажи и демонтажа — например, в случае истечения срока аренды либо наступления более раннего события (такого как банкротство). Если *оценщик* полагает, что такой период времени является заведомо недостаточным для надлежащего маркетинга, являющегося концептуальной основой *рыночной стоимости*, может потребоваться введения соответствующего *специального допущения* в рамках *отчёта об оценке*. Тем не менее *оценщик* всегда должен приводить в первую очередь значение эталонной *рыночной стоимости* и лишь затем давать коммерческие рекомендации касательно вероятности цены продажи и широкого круга обстоятельств. *Оценщику* не следует описывать такую ситуацию как «вынужденная продажа» (см. п. 4.4.9–4.4.9 на с. 140–141), если только такое обозначение не требуется в соответствии с требованиями законодательства юрисдикции, в которой составляется *отчёт*. Хотя от *оценщиков* часто требуется проведение *оценок* для вынужденной продажи либо ликвидации (см. п. 4.4.2.1.6 на с. 266–267), данные термины подлежат широкому толкованию, а их значение также варьируется в зависимости от юрисдикции. Следовательно, базовая реализация заключается в использовании *рыночной стоимости*, опирающейся на обычные разумные рыночные допущения, а также *специальные допущения*, оказывающие дополнительное влияние на её значение.

5.5.6.3. В тех случаях, когда, по мнению *оценщика*, на дату оценки отсутствуют какие-либо ограничения, но заказчику требуется консультация в части влияния на стоимость ограниченного срока экспозиции, указание *рыночной стоимости* возможно при условии наличия *специального допущения*, описывающего конкретное сокращение срока и его причины, при условии, что в *отчёте*, в первую очередь, приводится значение *рыночной стоимости* без учёта такого ограничения. Это особенно важно в ситуациях, связанных с залоговым кредитованием, обращением взыскания на имущество и процедурами, осуществляемыми при банкротстве.

5.5.6.4. Многие требования, касающиеся вопросов *осмотра*, установленные разделом 4.2 СПО 2. *Осмотры, исследования и фиксация их результатов* на с. 104–109, могут быть легко адаптированы для целей *оценки машин и оборудования*.

Для проведения оценки *оценщику* сначала необходимо установить такие свойства объекта как тип, спецификация, производительность мощность и назначение, затем рассмотреть вопросы возраста, эффективности, состояния, функционального и экономического устаревания, а также установить предполагаемый общий и оставшийся срок экономической жизни. При проведении оценки стоимости машин и оборудования на месте их текущего расположения, *оценщику* следует дать конкретное описание методологии и доводов, в т.ч. привести разъяснение в части того, основана ли их стоимость (полностью либо частично) на потенциале будущих доходов. При проведении оценки рыночной стоимости, основанной на предпосылке о том, что оборудование остаётся на своём прежнем месте, *оценщику* также следует приводить конкретные обоснования методов и доводов. В частности следует ответить на вопросы: включает ли в таких обстоятельствах рыночная стоимость премию за отсутствие необходимости оплачивать демонтаж; учтено ли внешнее (экономическое) устаревание.

5.5.6.5. Как и в случае с активами других классов и с учётом широкого и сложного спектра существующих машин и оборудования, а также разнообразия отраслей, в которых они используются, *оценщик*, как правило, сталкивается с нецелесообразностью, а порой и невозможностью учёта влияния каждого фактора, имеющего значение для стоимости объекта и его оценки. Вследствие и по причине этого объём исследований, выполняемых *оценщиком*, а также любые допущения, отражаемые в оценке, подлежат согласованию с заказчиком на этапе заключения договора на проведение оценки (в той мере, в которой эти аспекты возможно было предвидеть), а также последующему включению в текст отчёта об оценке. Выполнение данного требования особенно важно в случаях использования значения рыночной стоимости для целей залогового кредитования либо иного финансирования, а также для целей совершения сделки с оцениваемыми машинами и оборудованием.

5.5.6.6. Аналогичным образом будут возникать ситуации, при которых факторы, влияющие на стоимость активов других классов (например земли и зданий), также будут влиять и на стоимость машин и оборудования. В качестве примеров можно привести ситуации, когда недвижимое имущество используется на основании краткосрочного договора аренды, если при этом есть планы по его перепланировке либо если имеет место загрязнение земли и зданий, что потребует обеззараживания оборудования перед его демонтажем и перемещением.

5.5.7. Вопросы регулирования производственной деятельности

5.5.7.1. Производственная деятельность часто регулируется специальным законодательством и нормативными актами. Несоблюдение этих законодательных

6465 требований может привести к приостановке права использования соответствующ-
6466 щих машин и оборудования. Многие нормативные требования специфичны для рас-
6467 сматриваемого оборудования и технологического процесса, а также основаны на бо-
6468 лее широких национальных и местных законодательных и нормативных актах.
6469 Хотя от *оценщиков* не требуется обладание экспертными знаниями в вопросах
6470 нормативно-технического регулирования, им всё же следует обладать общими
6471 знаниями в данной области в части, касающейся оцениваемого типа оборудова-
6472 ния. Также ожидается, что *оценщик* будет в состоянии сформулировать и обсу-
6473 дить аспекты влияния такого регулирования на *оценку*.

6474 5.5.7.2. При наличии сомнений относительно соблюдения требований каких-
6475 либо нормативных актов, влияющих на стоимость машин и оборудования, *оцен-*
6476 *щик* должен обсудить этот вопрос с заказчиком и любыми связанными с ним кон-
6477 сультантами и сослаться на результаты такого обсуждения в *отчёте*. Это можно
6478 сделать либо путём введения допущения о соблюдении требований, либо путём
6479 приведения ссылки на обязательства по их соблюдению со стороны заказчика,
6480 приведённые им самим либо его консультантами.

5.6. ПР 6. Оценка нематериальных активов

Данное руководство носит рекомендательный характер и не содержит обязательных требований. Однако там, где это уместно, оно содержит отсылки к соответствующему обязательному материалу, содержащемуся в других разделах настоящих Всемирных стандартов, а также **Международных стандартов оценки** [46], реализованные в виде перекрёстных ссылок. Данные ссылки предназначены для помощи членам *RICS* и не меняют статус данного практического руководства. Членам *RICS* следует помнить следующее:

- данное руководство не может охватить все возможные варианты, вследствие чего *оценщикам* при формировании своих *суждений о стоимости* всегда следует учитывать факты и обстоятельства, имеющие место в рамках отдельных заданий по оценке;
- следует внимательно относиться к тому факту, что в ряде юрисдикций могут существовать особые требования, не предусмотренные данным руководством.

5.6.1. Область применения

5.6.1.1. Данное практическое руководство содержит дополнительные комментарии по вопросам оценки прав на нематериальные активы, а также рекомендации по практическому применению **MCO 210. Оценка прав на нематериальные активы** (см. раздел **5.2 IVS 210. Intangible Assets** на с. 310–328). В тексте руководства приводятся перекрёстные ссылки на обязательные требования настоящих *Всемирных стандартов*.

Оно охватывает вопросы оценки прав на *НМА* при их непосредственной продаже, а также при их передаче в рамках приобретения, слияния и продажи предприятий или долей в них.

5.6.2. Введение

5.6.2.1. Нематериальный актив представляет собой нефинансовый актив, в основе которого лежит приносимый им экономический эффект. Он не имеет физической формы, но приносит своему владельцу определённые права и (или) экономические выгоды. Таким образом, это актив, который может быть отделён от хозяйствующего субъекта либо выделен из него и продан, передан в т. ч. на основании лицензионного договора, сдан в аренду или передан иным образом отдельно

или в связи с каким-либо активом, обязательством или договором. Неидентифицируемые нематериальные активы, возникающие из контрактных либо иных прав, которые могут быть отделимы либо неотделимы от предприятия либо иных прав и обязательств, как правило обозначаются термином «гудвил».

5.6.2.2. Идентифицируемые нематериальные активы включают:

- маркетинговые активы: как правило, в первую очередь, используются для маркетинга и продвижения товаров и услуг компании: фирменные наименования, бренды, товарные знаки и знаки обслуживания, фирменные стили, доменные имена в ИТС «Интернет», логотипы в СМИ, соглашения об ограничении конкуренции;
- активы, связанные с покупателями и поставщиками: возникают из отношений с ними либо знаний о них и используются в разработке, управлении закупочной деятельностью, управлении обслуживанием клиентов компании (база данных клиентов, заказы либо заявки на производство, договоры с клиентами и связанные с ними отношения, внедоговорные отношения с покупателями);
- активы, связанные с творчеством: возникают в результате творческой деятельности в форме продуктов либо услуг, имеющих правовую защиту в силу закона либо договора, и являющихся объектами авторского права, и приносят выгоду своим обладателям в т.ч. за счёт получения авторских отчислений (пьесы, оперы, балеты, книги, журналы, газеты, музыкальные произведения, картины, фотографии, видеозаписи, фильмы, телевизионные программы);
- промышленная интеллектуальная собственность: имеет в своей основе ценность, образуемую технологическими инновациями и достижениями, и может возникать из внедоговорных прав на использование технологии либо иметь защиту в силу закона или договора (защищённые патентами технологии, программное обеспечение, незапатентованные технологии, базы данных, коммерческие тайны, текущие исследования и разработки, производственные процессы и ноу-хау).

5.6.2.3. Нематериальные активы могут носить как договорной, так и недоговорной характер. Активы, возникающие в силу договора, представляют собой ценность, образуемую правом, проистекающим из договора (лицензионные соглашения; соглашения о выплате роялти; соглашения о приостановке деятельности; договоры на рекламу, строительство, управление, оказание услуг или поставки; договоры аренды; разрешения на строительство; договоры франшизы; права

на трансляцию и вещание; права на использование чего-либо за исключением случаев, когда они прямо относятся к материальным активам либо рассматриваются в качестве таковых; договоры на обслуживание; трудовые договоры).

5.6.2.4. Основным нематериальным активом является гудвил, определяемый как любая будущая экономическая выгода, возникающая вследствие владения бизнесом или долей в нём либо группой активов, и неотделимая от них. Выгоды, которые могут являться частью гудвила, включают синергетический эффект, возникающий вследствие объединения предприятий и зависят от специфики этих предприятий. В качестве примеров можно привести:

- экономия, возникающая вследствие эффекта масштаба, не отражённая в стоимости других активов;
- возможности роста такие как, например, освоение новых рынков;
- организационный капитал, например, преимущества, возникающие вследствие объединения.

Иногда гудвил определяют как величину стоимости, остающейся после вычета стоимостей всех отделимых и идентифицируемых активов из общей стоимости бизнеса. Данное определение часто используется в бухгалтерских целях.

5.6.2.5. Нематериальные активы отличаются друг от друга по таким характеристикам как принадлежность, назначение, положение на рынке и имидж. Например, бренды модной женской обуви могут характеризоваться использованием определённых цветов и стилей, а также ценой. Кроме того, хотя нематериальные активы, относящиеся к одному классу, неизбежно будут иметь схожие характеристики, также будут существовать и аспекты, отличающие их от других подобных активов.

5.6.2.6. Необходимо, чтобы *оценщик* регулярно практиковался в области оценки нематериальных активов, поскольку обладание практическим пониманием факторов, оказывающих влияние на конкретный актив, является крайне важным (см. подраздел 3.2.2 Квалификация членов RICS на с. 68–69).

5.6.3. Условия договора на проведение оценки

5.6.3.1. Познания заказчиков в области оценки могут существенно варьироваться. Некоторые из них могут иметь экспертные познания в области прав на нематериальные активы и их оценки, другие же могут даже не понимать значение терминов, используемых оценщиками нематериальных активов.

5.6.3.2. Необходимо, чтобы условия договора на проведение оценки были понятны заказчику и согласованы между ним и оценщиком до начала выполнения задания. Необходимо идентифицировать все дополнительные и вспомогательные

активы и придти к соглашению о том, включать ли их в периметр оценки либо нет. Вспомогательные активы используются совместно с оцениваемым активом с целью генерации денежных потоков. В случае, если вспомогательные активы исключаются из периметра оценки, следует уточнить, предполагается ли оценка основного актива как обособленной единицы.

5.6.3.3. Возможны ситуации, когда право на актив является долевым и принадлежит нескольким лицам. В таких случаях в отчёте обязательно следует отразить данный факт.

5.6.3.4. *Оценщики* могут стремиться разработать типовые формы заявок на проведение оценки, которые будут являться универсальными для любых видов работ. В тех случаях, когда оценка должна быть выполнена в соответствии с требованиями настоящих *Всемирных стандартов*, условия договора на проведение оценки должны соответствовать минимальным требованиям, установленным подразделом 3.2.7 *Условия договора на проведение оценки (задания на оценку)*, а также разделом 4.1 СПО 1. *Условия договора на проведение оценки (Задания на _оценку)* на с. 84–85 и 87–103 соответственно

5.6.4. Концептуальная основа оценки

5.6.4.1. С учётом разнообразия возможных *целей проведения оценки нематериальных активов* необходимо понимать цель привлечения *оценщика* к конкретной работе. Примерами *целей проведения оценки* являются: составление *финансовой отчётности*, вопросы налогообложения, государственные заказы, сделки с акциями и их размещение, формирование мнения об обоснованности ценовых параметров сделок, банковские соглашения, процедуры, осуществляемые при банкротстве и конкурсном управлении, управление знаниями, мониторинг портфеля активов. От *цели проведения оценки* зависят применимые концепции и методики оценки, некоторые из которых являются объектом регулирования со стороны статутного либо прецедентного права,⁸ тогда как другие — международных и национальных стандартов в области оценки.

5.6.4.2. Как правило, при проведении подобных оценок используются следующие *виды стоимости* (не все из которых признаются МСО [46] и настоящими *Всемирными стандартами*): *справедливая стоимость, справедливая рыночная стоимость, рыночная стоимость, стоимость на открытом рынке*. При проведении письменной оценки *оценщикам* следует придерживаться требований, установленных подразделом 3.1.1 *Обязательное применение* на с. 55–57.

⁸Прим. пер.: указание на эти два вида источника права является применимым только для территорий, на которых действует *англо-американское право* [102], для территорий, на которых действует *романо-германское* [107] либо, например, *скандинавское право* [108][108], подобное разделение не соответствует реалиям правовой системы.

5.6.4.3. В зависимости от правил и практики, присущих применяемой концепции, выводы относительно стоимости одного и того же актива могут отличаться. Например, вследствие правил проведения *оценки* для целей налогообложения, налоговый орган может рассматривать оценку иначе, чем это делали бы сторона судебного процесса, участник сделки по слиянию или *специальный покупатель*.

5.6.4.4. За исключением случаев, когда имеются надёжные доказательства обратного, презюмируется непрерывность осуществления деятельности, а также то, что в обозримом будущем течение срока экономической жизни будет продолжаться. В некоторых случаях этот срок будет основываться на законе или прямо устанавливаться им, в других — условиями соглашений и правил, устанавливающих правила пользования активом. Однако, при проведении *оценки* для целей *финансовой отчётности* может потребоваться рассмотреть вопрос стоимости актива, подлежащего списанию либо ликвидации.

5.6.4.5. Во многих ситуациях может потребоваться применение более чем одного *метода оценки*, в особенности это касается тех случаев, когда вследствие недостаточности информации и данных, использование только одного *метода* не обеспечивает достаточную доказательную силу *оценки*. В таких ситуациях *оценщик* может использовать дополнительные *методы* для получения итогового *суждения о стоимости*, приводя обоснование предпочтений, отдаваемых какой-либо одной либо несколькими методикам. *Оценщику* следует рассмотреть возможность применения каждого из *подходов к оценке*, указав причины, по которым тот или иной из них не был реализован.

5.6.5. Оценочный аудит

5.6.5.1. В соответствии с требованиями подраздела **3.2.2 Квалификация членов RICS** на с. **68–69**, *оценщики* должны обладать необходимой компетенцией в вопросах *оценки нематериальных активов*. Как минимум, *оценщик* не должен приступать к проведению *оценки* при отсутствии детального знания и понимания таких вопросов как:

- существующие права на актив (активы);
- история актива (активов) и связанная с ним (ними) деятельность;
- состояние отрасли, в которой используется *объект оценки*, общие экономические перспективы и политические факторы — в той степени, в которой это необходимо.

5.6.5.2. Типичный перечень данных, необходимых для понимания *оценщиком объекта оценки*, может включать:

- наиболее свежие отчёты о доходах, связанных с *объектом оценки*, а также детали текущих и прежних прогнозов и планов;
- описание и история *объекта оценки*, включая вопросы его юридической защиты и существующих прав на него (необходимо раскрыть степень глубины анализа этих прав);
- сведения об активе и сопроводительной документации к нему (например, свидетельствах о регистрации, заявках на право использования на определённой территории, маркетинговой, технической, исследовательской и конструкторской документации, чертежах и руководствах);
- соглашения о залоге;
- подробные сведения о конкретных видах деятельности, в рамках которых используется *нематериальный актив*;
- прежние *отчёты об оценке*;
- сведения о продукции, выпускаемой, поддерживаемой либо развиваемой бизнесом посредством использования оцениваемых *нематериальных активов*;
- сведения о наличии разрешения (разрешений) на использование *нематериальных активов третьими лицами* и планах по предоставлению таких разрешений.
- сведения о рынке (рынках), на котором (которых) компания осуществляет деятельность, и конкурентной среде, барьерах для входа на эти рынки, деловых и маркетинговых планах, комплексная экспертиза;
- сведения о лицензировании, стратегических альянсах и детали участия в совместных предприятиях;
- сведения о том, могут ли права на *нематериальный актив* быть переданы либо переуступлены, в т. ч. в рамках соглашения о роялти;
- сведения об основных поставщиках и покупателях;
- цели, перспективы развития и тенденции, ожидаемые в отрасли, а также их возможное влияние на компанию либо актив;
- учётная политика;
- анализ сильных и слабых сторон, возможностей и угроз (*SWOT-анализ*) [98];

- ключевые факторы положения на рынке (например, сведения о монопольном либо доминирующем положении на рынке, занимаемой на нём доле);
- перспективы крупных капитальных затрат;
- позиции конкурентов;
- сезонные и циклические тенденции;
- технологические изменения, оказывающие влияние на актив;
- уязвимости связанные с поставками сырья либо риски неисполнения договоров со стороны поставщиков;
- сведения о том имели ли место сделки по слиянию и поглощению в отрасли незадолго до даты оценки, а также об использованных в них критериях принятия соответствующих решений;
- сведения об исследованиях и разработках (в т. ч. о соглашениях о неразглашении, субподрядчиках, обучении и поощрении персонала);
- сведения о том, имеется ли перечень всей интеллектуальной собственности, содержащий в т. ч. данные о степени прав на неё, а также правах третьих лиц (при наличии таковых);
- результаты исследования рынка лицензирования сопоставимых активов.

5.6.5.3. *Оценщику* следует, в той степени, в которой это возможно, проверять факты и сведения, использованные при определении стоимости, и, по возможности, сопоставлять исходные данные с эталонными показателями отрасли.

5.6.5.4. Бóльшая часть исходных данных, на основе которых *оценщик* формирует своё *суждение*, будет предоставлена заказчиком, а их проверка чаще всего окажется невозможной. В таких случаях данный факт следует ясно изложить в *отчёте*.

5.6.6. Подходы к оценке

5.6.6.1. Общие сведения

5.6.6.1.1. Теория оценки, в широком смысле, признаёт три *подхода к оценке*, в т. ч. применительно к нематериальным активам. Такими подходами являются *сравнительный (рыночный) подход*, также иногда называемый *подход прямого рыночной сравнения*, *доходный подход*, *затратный подход*.

5.6.6.1.2. Независимо от применяемого подхода *оценщику* необходимо рассчитать оставшийся срок экономической жизни (полезного использования). Он может представлять собой как конечный отрезок времени, установленный условиями договора либо практикой отрасли, так и носить бессрочный характер. При определении срока экономической жизни необходимо учитывать ряд факторов, включая юридические, технические, экономические, а также условия использования. Предполагаемый срок экономической жизни актива, лицензия на который выдана на определённый срок, может оказаться короче срока лицензии, если до окончания её действия рынке появится более совершенный конкурирующий продукт. В таких случаях, *оценщику* необходимо привести собственные суждения на сей счёт.

5.6.6.2. Сравнительный подход

5.6.6.2.1. Реализация *сравнительного* подхода заключается в оценке стоимости актива путём анализа предложений либо недавних продаж по схожим активам на основе актуальных рыночных данных. Однако на практике редко удаётся найти данные по идентичным активам.

5.6.6.2.2. Двумя основными *методами* *сравнительного* подхода при оценке нематериальных активов являются «метод рыночных мультипликаторов» и «метод сопоставимых сделок».

5.6.6.2.3. *Метод рыночных мультипликаторов* основан на сопоставлении объекта оценки с обобщёнными рыночными данными такими как, например, отраслевые ставки роялти. При применении данного *метода* ставки роялти оцениваются и корректируются на основе сильных и слабых сторон *объекта оценки* относительно аналогичных активов. Затем они применяются к соответствующим операционным данным оцениваемого актива для определения его стоимости. В полученные данные, как правило, вносятся соответствующие корректировки, отражающие различия в свойствах или характеристиках.

5.6.6.2.4. *Метод сопоставимых сделок* использует данные об исторических сделках, которые имели место в отрасли, в которой используется *объект оценки*, либо в смежной. Затем, для получения представления о стоимости объекта, полученные данные корректируются и применяются к его соответствующим операционным показателям.

5.6.6.2.5. В некоторых отраслях покупка и продажа активов осуществляется на основе сложившейся рыночной практики или эмпирических правил, часто (хотя и не исключительно) основанных на данных о выручке либо процентах от неё, и не связанных напрямую с величиной получаемой прибыли. Необходимо убедиться в том, что с течением времени «сложившаяся рыночная практика» не изменилась под воздействием новых обстоятельств. В случае существования

таких эмпирических правил *оценщику*, возможно, потребуется учесть их.

5.6.6.3. Доходный подход

5.6.6.3.1. *Доходный подход* также имеет несколько вариантов реализации. При его использовании (например в варианте *метода дисконтированных денежных потоков*) стоимость актива равна текущей стоимости будущих выгод от владения этим активом. Эти выгоды могут включать доходы от его использования, снижение затрат, возникновение права на налоговые вычеты и выручку от его реализации.

5.6.6.3.2. При *оценке нематериальных активов* величина их стоимости определяется путём дисконтирования ожидаемых денежных потоков и приведения их к текущей стоимости с использованием ставки доходности, которая учитывает безрисковую ставку за использование средств, ожидаемый уровень инфляции, а также риски, связанные с конкретными инвестициями. Выбранная ставка дисконтирования обычно основывается на существующих на *дату оценки* ставках доходности альтернативных инвестиций аналогичного типа и качества.

5.6.6.3.3. *Доходный подход* также может быть реализован в форме *метода освобождения от роялти*, описанного в разделе **5.2 IVS 210. Intangible Assets** на с. **310–328**. Данный метод предполагает определение стоимости *нематериального актива* на основе текущей стоимости гипотетических платежей роялти, которые были бы сэкономлены в результате владения активом относительно варианта его использования на основе лицензии, полученной у третьей стороны.

5.6.6.3.4. Следующим методом является *метод дополнительной прибыли*, основанный на определении текущей стоимости выгоды владения активом на протяжении нескольких периодов путём расчёта денежных потоков, возникающих вследствие использования актива, и вычитания периодического платежа, отражающего справедливую прибыль за использование внесённых активов.

5.6.6.3.5. Также распространённой реализацией *доходного подхода* при оценке *нематериальных активов* является *метод капитализации прибыли*, применимый для соответствующего вида стоимости. Во всех случаях требуется глубокое понимание бухгалтерской и экономической прибыли, учёт её исторических значений и прогнозирование будущих.

5.6.6.3.6. *Оценка прав на нематериальные активы* и интеллектуальную собственность также включает методы определения доходов, непосредственно связанных с оцениваемым активом, такие как *метод разницы в валовой прибыли*, *метод дополнительной прибыли* и *метод освобождения от роялти*. При этом требуется глубокое знание исторических и прогнозных значений выручки и прибыли.

5.6.6.4. Затратный подход

5.6.6.4.1. *Затратный подход* предполагает определение стоимости актива на основе затрат на его создание либо замену другим аналогичным активом. При оценке нематериальных активов следует учитывать устаревание, затраты на поддержание полезных свойств и фактор стоимости денег во времени. При определении рыночной стоимости показатели износа следует подтверждать данными открытого рынка.

5.6.7. Методы приведённой стоимости

5.6.7.1. *Методы приведённой стоимости (PVT)* предполагают определение стоимости актива на основе приведённой стоимости будущих денежных потоков, представляющих собой денежные средства, генерируемые в течение определенного периода времени активом, группой активов либо бизнес-единицей.

5.6.7.2. При применении методов данной группы необходимо рассмотреть следующие вопросы:

- число лет, в течение которых будет существовать денежный поток;
- коэффициент капитализации либо ставка дисконтирования применяются на конец периода;
- величина принятой ставки (ставок) дисконтирования;
- учтена ли инфляция в денежных потоках;
- какие другие переменные необходимо учитывать в отношении денежных потоков в будущем;
- коммерческое предназначение актива;
- начальная и текущая доходность, внутренняя норма доходности (IRR) и терминальная стоимость.

5.6.7.3. При применении *методов приведённой стоимости* важно, чтобы сопоставимые рыночные сделки, отражающие тот же подход к оценке, принимались во внимание. При этом следует принимать во внимание, что получение применимых подробных данных о сделках скорее всего будет затруднено. Однако сведения о них помогут определить применимую ставку дисконтирования, требуемую величину внутренней нормы доходности (IRR) и общие модели принятия решений, принятые на рынке.

5.6.7.4. В случае проведения оценки конкретного нематериального актива оценщик перед проведением детального моделирования денежных потоков должен определить количественные значения оставшегося срока полезного использования и темпов износа, связанных именно с использованием актива. Как правило, при анализе оставшегося срока экономической жизни используется минимальное значение из нижеследующего перечня:

- физический срок службы (например, базового материального актива);
- срок службы, при котором использование актива (например, базового материального актива) является целесообразным;
- технологический срок жизни самого нематериального актива;
- срок, в течение которого использование самого нематериального актива является экономически целесообразным;
- срок юридической жизни.

5.6.7.5. Таким образом, оценка на основе моделей приведённой стоимости включает в себя такие ключевые компоненты как идентификация конкретной интеллектуальной собственности и формирование финансового прогноза доходов от её использования, а также определение ставки дисконтирования (стоимости капитала). При этом необходимо учитывать систематический и несистематический риски, а определение ставки дисконтирования в её базовом применении требует идентификацию и применение стоимости капитала к существующим и прогнозируемым денежным потокам.

5.6.7.6. Дисконтирование следует осуществлять на основе **средневзвешенной стоимости капитала (WACC)** [37, 109]. Двумя основными составляющими стоимости капитала являются **стоимость заёмного капитала** и **стоимость собственного капитала** [33, 40]. Для расчёта соответствующей нормы возврата и ставки дисконтирования оценщик использует ряд различных методик, включая **модель ценообразования капитальных активов (CAPM)** [32], **теорию арбитражного ценообразования** [41], а также гибридные варианты в зависимости от конкретных обстоятельств.

5.6.7.7. У оценщиков может возникнуть потребность рассмотреть нематериальные активы с точки зрения их лицензирования, например в варианте продажи либо покупки такой лицензии или патента. Многое из того, что было рассмотрено в данном Практическом руководстве, применимо для расчёта соответствующей доходности в процессе определения ставки роялти. На практике значение ставки роялти определяется на основе части либо всех нижеприведённых сведений:

- существующие лицензии на нематериальные активы (*метод сопоставимых данных*);
- принятая в отрасли практика лицензирования схожих активов (*сравнительный подход*);
- распределение экономических выгод, получаемых вследствие владения активом, например изобретения, защищённого патентом (иногда называется *метод доступной прибыли либо аналитический метод*);
- практика лицензирования (*эмпирический метод*).

5.6.7.8. При проведении оценки прав, проистекающих из лицензии, следующие вопросы подлежат рассмотрению:

- каким образом осуществлялись сделки со схожими лицензиями;
- суть нематериального актива и его сопровождение;
- срок действия лицензионного соглашения;
- исключительность прав, предоставляемых лицензией;
- особые условия в специальных случаях;
- территория действия лицензии;
- отрасль, в которой осуществляется лицензирование нематериального актива;
- наличие каких-либо особых взаимоотношений.

Даже если предыдущая практика лицензирования является либо признаётся сопоставимой, она может использоваться исключительно в качестве ориентира. Любые нематериальные активы уникальны по своей природе, вследствие и по причине чего для их адекватного сравнения может потребоваться проведение значительного количества корректировок.

5.6.7.9. Метод приведённой стоимости моделирует процессы, происходящие, например, при использовании метода освобождения отроялти (см. п. 5.6.6.3 на с. 210–210).

5.6.8. Составление отчёта об оценке

5.6.8.1. В тех случаях, когда оценка должна соответствовать требованиям настоящих *Всемирных стандартов*, оценщик должен подготовить *отчёт*, соответствующий минимальным требованиям к его содержанию, установленным разделом 4.3 СПО 3. **Требования к содержанию отчёта об оценке** на с. 110–128. Как правило, *отчёт* содержит краткий вводный раздел или резюме, в котором описывается *задание на оценку*, излагаются основные выводы и приводятся ссылки на разделы *отчёта*, содержащие его детали. Повествование в *отчёте* должно быть построено на переходе от общего к частному, логически связанных описаниях исходных данных и анализа, содержащего все необходимые рассуждения, приводящие к сделанным в нём выводам.

5.6.8.2. В большинстве случаев материал *отчёта* может быть легко структурирован по разделам, приведённым ниже, при этом порядок их расположения может отличаться:

- введение;
- *цель оценки и вид определяемой стоимости*;
- допущения и специальные допущения;
- *объект оценки*;
- описание актива (активов) и его (их) истории, описание бизнеса, в рамках которого он (они) используется (используются);
- бухгалтерские документы и сведения об учётной политике;
- анализ финансовой отчётности (когда это применимо);
- анализ деловых и маркетинговых планов и перспектив;
- результаты поиска данных о сопоставимых сделках;
- описание отрасли, в которой используется оцениваемый актив;
- вопросы экономического и экологического окружения, доходность и оценка риска;
- *методы оценки и сделанные на их основе выводы*;
- предостережения, вопросы ограничения ответственности и пределов применимости результатов оценки.

6913 5.6.8.3. Некоторые *отчёты* также содержат обособленный раздел, в котором
6914 приводится общее описание методологии *оценки*, часто следующий за введением.
6915 Если общенациональные, региональные и экономические данные имеют значение
6916 для компании и (или) оцениваемого активов (активов), то для каждой их кате-
6917 гории может быть предусмотрен свой раздел.

6918 5.6.8.4. В соответствующих случаях фактические информация и данные ли-
6919 бо их источники должны быть приведены в основной части *отчёта* либо прило-
6920 жениях к нему. В случаях, когда *отчёт* эксперта-оценщика необходим для целей
6921 судебного разбирательства, он должен соответствовать требованиям, предъявля-
6922 емым в местной юрисдикции, в т. ч. содержать все соответствующие сведения,
6923 включая заявление о квалификации эксперта и «подписку об истинности содер-
6924 жания заключения».

6925 5.6.9. Конфиденциальность

6926 5.6.9.1. Сведения о многих нематериальных активах имеют конфиденциаль-
6927 ный характер. *Оценщики* обязаны прилагать максимум усилий для сохранения
6928 такой конфиденциальности, в т. ч. в части сведений, полученных в отношении
6929 сопоставимых активов. *Оценщикам нематериальных активов* следует подписы-
6930 вать соглашения о неразглашении либо иные аналогичные соглашения в случае
6931 поступления соответствующего требования со стороны заказчика.

5.7. ПР 7. Оценка личной собственности, в т. ч. предметов искусства и антиквариата

Данное руководство носит рекомендательный характер и не содержит обязательных требований. Однако там, где это уместно, оно содержит отсылки к соответствующему обязательному материалу, содержащемуся в других разделах настоящих Всемирных стандартов, а также **Международных стандартов оценки** [46], реализованные в виде перекрёстных ссылок. Данные ссылки предназначены для помощи членам *RICS* и не меняют статус данного практического руководства. Членам *RICS* следует помнить следующее:

- данное руководство не может охватить все возможные варианты, вследствие чего *оценщикам* при формировании своих *суждений о стоимости* всегда следует учитывать факты и обстоятельства, имеющие место в рамках отдельных заданий по *оценке*;
- следует внимательно относиться к тому факту, что в ряде юрисдикций могут существовать особые требования, не предусмотренные данным руководством.

5.7.1. Введение и область применения

5.7.1.1. Данное практическое руководство содержит дополнительные комментарии по применению **Международных стандартов оценки** [46], а также разделов 4.1–4.5 применительно к оценке объектов личной собственности, т. е. активов и обязательств, перечисленных ниже в п. 5.7.1 на этой странице–217.

5.7.1.2. В целях данного практического руководства под «личной собственностью» понимаются активы либо обязательства, не имеющие постоянной связи с землёй либо зданиями. Данная категория:

- включает (но не ограничивается данным перечнем) предметы изобразительного и декоративного искусства, антиквариат, картины, драгоценные камни и ювелирные изделия, предметы коллекционирования, предметы интерьера и мебель, а также другие предметы общего назначения;
- не включает предметы, предназначенные для ведения коммерческой деятельности, *машины и оборудование*, коммерческие предприятия и доли в них, *нематериальные активы*.

Оценка личной собственности может потребоваться в различных ситуациях и для различных целей, включая следующие, но не ограничиваясь ими:

- страховая защита;
- повреждение либо утрата вследствие пожара, воздействия воды либо иных причин;
- налогообложение (благотворительные взносы, налог на дарение, налог на имущество, вред от несчастных случаев);
- *финансовая отчётность*;
- коммерческие операции;
- судебные разбирательства, в т. ч. связанные с мошенничеством;
- планирование наследства, справедливое распределение активов и утверждение завещания;
- брачные договоры;
- раздел имущества при расторжении брака;
- ликвидация хозяйственного общества;
- консультации по вопросам приобретения либо отчуждения имущества в инвестиционных целях либо личного потребления;
- залоговое обеспечения кредита;
- банкротство;
- *оценка стоимости товарно-материальных запасов.*

5.7.1.3. Вышеуказанный перечень не является закрытым в силу существования национальной либо региональной специфики. При этом законодательные требования конкретной юрисдикции имеют приоритет. Это особенно актуально в тех ситуациях, когда *оценка* проводится в целях определения налоговых обязательств, включая случаи наследования, либо для целей бухгалтерского учёта.

5.7.1.4. Необходимо чётко понимать *цель оценки*, поскольку она зачастую предопределяет вид определяемой в *отчёте стоимости*. См. раздел 4.1 СПО 1. **Условия договора на проведение оценки (Задания на _оценку)** на с. 87–103.

5.7.2. Условия договора на проведение оценки

5.7.2.1. Для правильного формулирования задач, стоящих перед *оценщиком*, и, соответственно, его обязанностей, ему следует установить, кто является заказчиком, а также иных лиц, полагающихся на *оценку* (т.е. предполагаемых пользователей *оценки*), статус и роль заказчика, обеспечивая таким образом её информативность и отсутствие введения в заблуждение.

5.7.2.2. Как правило, условия договора на проведение оценки, в т.ч. в части минимальных требований к нему, установленных разделом 4.1 СПО 1. Условия договора на проведение оценки (Задания на _оценку) на с. 87–103 согласовываются *оценщиком* и заказчиком до начала оказания услуг. В случае необходимости начать работу до полного согласования условий договора и его подписания, все вопросы, касающиеся этих условий, должны быть доведены до сведения заказчика и документально оформлены до момента выпуска *отчёта* (см. раздел 4.1 СПО 1. Условия договора на проведение оценки (Задания на _оценку) на с. 87–103).

5.7.2.3. В процессе согласования условий договора на проведение оценки *оценщик* обязан довести до сведения клиента возможность влияния на стоимость объекта оценки иных значимых факторов (например, его происхождения либо последствий оценки объекта в составе группы активов либо коллекции вместо его оценки в качестве обособленной единицы). Невыполнение этого требования может привести к введению заказчика в заблуждение, что является нарушением требований раздела 4.3 СПО 3. Требования к содержанию отчёта об оценке на с. 110–128.

5.7.3. Определение сегмента рынка

5.7.3.1. Оценка основывается на понимании рынка, к которому относится объект оценки. *Оценщики* обязаны оценить характер и состояние рынка, обеспечивающего контекст для их исследований и выводов о стоимости. Соображения, которые *оценщик* должен принять во внимание включают уровень активности рынка, степень уверенности его участников и существующие на дату оценки тенденции. Также *оценщикам* необходимо учитывать правовой статус объекта оценки, применимые нормативные требования и любые обстоятельства, способные оказать влияние на поведение участников рынка.

5.7.3.2. *Оценщикам* личного имущества необходимо понимать, что оцениваемый актив может быть продан на разных рынках, каждый из которых формирует собственные данные о продажах. В частности стоимость актива на оптовом рынке, розничном рынке и аукционе может отличаться. *Оценщику* следует определить и проанализировать рынок, наиболее подходящий с точки зрения типа актива и цели оценки. Следует признать, что оценка, проводимая для целей консульти-

7029 рования по вопросам продажи между предприятиями, занимающимися продажей
7030 определённых видов активов, может отличаться от оценки, проводимой в отно-
7031 шении сделки между предприятием и физическим лицом.

7032 5.7.3.3. При определении рынка *оценщикам личной собственности* необходи-
7033 мо иметь ввиду, что способ продажи может повлиять на итоговую цену. Напри-
7034 мер, онлайн-аукционы и другие формы электронной коммерции ослабили мно-
7035 гие транзакционные ограничения, расширив круг потенциальных покупателей
7036 некоторых видов товаров. Однако *оценщикам* также следует учитывать, что ка-
7037 чество данных и отсутствие точных сведений о размере комиссионного возна-
7038 граждения онлайн-платформы и расходов на продажу, связанных с некоторыми
7039 онлайн-платформами, если они не связаны с продажами в оффлайне, могут сде-
7040 лать данные о продажах ненадёжным источником сопоставимых сведений.

7041 5.7.3.4. Объекты *личной собственности* часто хранятся в форме коллекций,
7042 которые при разделении могут стоить существенно больше или меньше в расчёте
7043 на одну единицу относительно варианта существования в виде коллекции. *Оцен-*
7044 *щику* необходимо определить влияние коллективного хранения активов на их
7045 оценку и дать соответствующую консультацию.

7046 5.7.4. Осмотр, исследования и анализ

7047 5.7.4.1. *Оценщикам личного имущества* следует собирать, проверять и ана-
7048 лизировать соответствующие данные о продажах, анализировать соответствую-
7049 щий общеэкономический и рыночный контекст, а также учитывать любую допол-
7050 нительные сведения, необходимые для получения реалистичных выводов о стои-
7051 мости. Раздел 4.2 СПО 2. **Осмотры, исследования и фиксация их результатов** на
7052 с. 104–109 устанавливает требования к проведению исследований.

7053 5.7.4.2. *Оценщики личного имущества* всегда должны иметь ввиду, что сте-
7054 пень надёжности данных о совершённых сделках может быть ограниченной, и все-
7055 гда самостоятельно оценивать надёжность данных, используемых для информа-
7056 ционного обеспечения анализа. Используемые источники информации и дан-
7057 ных необходимо оформлять документально. Как было сказано выше в п. 5.7.3 на
7058 этой странице–219, *оценщикам* следует проявлять особую осторожность при ис-
7059 пользовании данных, полученных с онлайн-платформ и интернет-источников.

7060 5.7.4.3. *Оценщику* необходимо принимать во внимание любые ограничения,
7061 препятствующие проведению осмотра, исследованиям и (или) анализу. При нали-
7062 чии таких ограничений *оценщику* может потребоваться ввести допущения либо
7063 специальные допущения. Требования, предъявляемые к допущениям и специаль-
7064 ным допущениям, установлены разделом 4.4 СПО 4. **Виды стоимости, допущения**
7065 **и специальные допущения** на с. 129–142. Любые допущения подлежат обсужде-
7066 нию и согласованию с заказчиком до завершения проведения оценки и должны

7067 быть зафиксированы в письменном виде как в условиях договора на проведение
7068 оценки, так и в отчёте.

7069 5.7.4.4. *Оценщик* обязан рассмотреть общеэкономические и рыночные дан-
7070 ные, такие как спрос и предложение на конкретном рынке и его динамика. В слу-
7071 чае наличия неопределённости в используемых данных и состоянии рынка, *оцен-*
7072 *щику* следует руководствоваться положениями раздела 4.3 СПО 3. Требования
7073 к содержанию отчёта об оценке на с. 110–128.

7074 5.7.4.5. *Оценщик* обязан обеспечить надлежащий уровень должной осмотри-
7075 тельности в отношении установления происхождения *объекта оценки*, поскольку
7076 оно может оказать очень существенное влияние на его стоимость. Для установле-
7077 ния происхождения, помимо собственных экспертных знаний в данной области,
7078 могут потребоваться архивные исследования и (или) экспертиза. В случае, когда
7079 происхождение вызывает сомнения, *оценщику* до завершения работы по оценке
7080 следует провести консультацию с заказчиком для того, чтобы определить объ-
7081 ём исследования, которое должно быть проведено, и любые последствия, кото-
7082 рые оно может иметь в т.ч. в части его оплаты или привлечения третьих лиц
7083 для его осуществления.

7084 5.7.4.6. В тех случаях, когда *оценщику* необходимо проконсультироваться
7085 со специалистами либо профессионалами, осуществляющими деятельность в от-
7086 расли, ему следует, в той мере, в какой это необходимо для целей оценки, убе-
7087 диться, что специалист или профессионал имеет соответствующую квалифика-
7088 цию и оказывает качественные услуги.

7089 5.7.5. Процесс оценки

7090 5.7.5.1. Подходы к оценке и их реализация

7091 5.7.5.1.1. В соответствии с п. 4.4.2.1.1 на с. 262–262 для оценки личной соб-
7092 ственности применяются три подхода:

- 7093 • *подход сравнения продаж*;
- 7094 • *затратный подход*;
- 7095 • *доходный подход*.

7096 5.7.5.1.1. **Подход сравнения продаж** 5.7.5.1.1.1. Данный подход позволяет опре-
7097 делить стоимость путём сравнения *объекта оценки* с аналогичными активами,
7098 в отношении сделок с которыми имеются данные. Данный подход наиболее рас-
7099 пространён при оценке *личной собственности*. В случае его применения *оцен-*
7100 *щику* необходимо тщательно анализировать данные о сопоставимых продажах

в соответствии с требованиями, установленными подразделом 5.7.4 Осмотр, исследования и анализ на с. 219–220. В случае наличия возможности проведения оценки на основе сопоставимых данных о продажах применение данного подхода, как правило, является предпочтительным.

5.7.5.1.2. The cost approach 5.7.5.1.2.1. Данный подход позволяет определить стоимость на основе текущей стоимости предполагаемых затрат на воспроизводство либо создание объекта равного качества, полезности и ликвидности. Данный подход допускает замену копией [105] либо замену, произведённую иным способом, например, факсимиле [111].

- Копия [105] — это общий термин, используемый в случаях, когда воспроизведение оригинального предмета осуществляется как можно ближе к оригиналу с точки зрения сути, качества, материалов и их возраста, а также технологии производства. В случае, когда копия [105] изготовлена автором оригинального произведения, она называется репликой [105].
- Факсимиле [111] — точная копия оригинального предмета, созданная из материалов максимально близкого характера, качества и возраста, с использованием техники или методов изготовления оригинального периода.

Все эти концепции (т.е. копия, реплика или факсимиле) обычно применяются только для целей страхования, когда невозможно определить стоимость другим методом. При применении затратного подхода оценщик должен проанализировать актуальные и применимые данные о затратах для определения стоимости замещения. Оценщику следует знать, что характер воспроизведения (копия, реплика или факсимиле) оказывает существенное влияние на итоговую стоимость, и соответствующим образом корректировать свою оценку.

5.7.5.1.3. Доходный подход 5.7.5.1.3.1. Данный подход позволяет определить стоимость объекта оценки путём расчёта ожидаемых финансовых выгод (например, потока доходов). При применении данного подхода оценщик должен проанализировать актуальные и применимые данные для определения дохода на соответствующем сегменте рынка. Оценщикам следует основывать прогнозы ожидаемых финансовых выгод на анализе прошлых и текущих данных, тенденций, а также факторов конкуренции. Несмотря на возможность ситуаций, при которых личное имущество сдаётся владельцем в аренду другой стороне, тем не менее, в большинстве случаев произведения искусства, антиквариат и имущество личного пользования не приносят доход, вследствие и по причине чего вряд ли могут оцениваться методами, применимыми для инвестиционных активов. Однако в ряде случаев, особенно когда они расположены внутри другого приносящего доход

актива, такого как недвижимость, имеющая историческую ценность, их присутствие там может увеличить стоимость всего комплекса и, следовательно, подлежит рассмотрению в таком контексте.

5.7.5.1.4. Выводы, являющиеся общими для всех подходов 5.7.5.1.4.1. При использовании любого подхода *оценщику* следует применять взвешенное и информированное мнение для обобщения собранных данных, их дальнейшего анализа и последующего формирования выводов о стоимости.

5.7.5.1.4.2. Все сделанные *оценщиком* выводы должны иметь разумные обоснования и иметь чёткое подтверждение соответствующими фактами, включая доказательства происхождения объекта. В случае применения более чем одного подхода к оценке *оценщику* следует включить в анализ результаты каждого из них, а затем провести их согласование.

5.7.5.1.4.3. RICS не предписывает *оценщикам* использование каких-либо конкретных *методов* и методик оценки. Однако им следует быть готовыми обосновать причины выбора *подхода (подходов)* и *метода (методов)*.

5.7.5.2. Иные соображения, касающиеся оценки личной собственности

5.7.5.2.1. В дополнение к требованиям, установленным разделом **4.3 СПО 3. Требования к содержанию отчёта об оценке** на с. 110–128, в *отчётах об оценке личной собственности* должны быть рассмотрены следующие вопросы.

- Объём информации и данных, которые должны быть доведены до сведения заказчика оценки и других её предполагаемых пользователей. *Оценщику* следует принимать во внимание то обстоятельство, что знания заказчиков в области оценки могут различаться, вследствие и по причине чего ему следует сообщать им те информацию и данные, которые будут понятны всем пользователям *отчёта*.
- Оцениваемые права: возможны ситуации, при которых оцениваемые права на личное имущество принадлежат нескольким лицам, в таких случаях данное обстоятельство должно быть ясно изложено в тексте *отчёта*.
- Характеристики, необходимые для идентификации объекта, в т.ч. такие как художник либо создатель, материал либо носитель, размер, название, место происхождения, стиль, возраст, происхождение либо история создания, состояние, заключения экспертов, история экспозиции на выставках, упоминания в литературе.
- Вид определяемой стоимости, например, рыночная стоимость, стоимость замещения и т.д., а также источник его определения.

- Любые особые условия договора на проведение оценки и (или) регуляторные либо законодательные требования.
- Наличие ограничений, обременений, прав арендаторов, обязательств, договоров, способных оказать влияние на оценку либо полноту прав на оцениваемый предмет.
- Степень проверяемости сведений, предоставленных третьими лицами, а также уверенности в них.
- Связь объекта с какими-либо иными материальными либо нематериальными активами, способная оказать влияние на его оценку.
- Значение отдельных активов в составе общего задания на оценку, включающего множество объектов с широким диапазоном стоимости.
- Анализ прежних сделок с оцениваемым имуществом в случаях, когда это уместно.
- Степень влияния общеэкономических факторов и факторов рынка, к которому относится объект оценки, на уровень определённости выводов о стоимости.

5.7.6. Содержание отчёта об оценке

5.7.6.1. *Оценщик* обязан обеспечить ясность и точность отчёта об оценке, а также отсутствие в нём элементов, допускающих двоякое толкование либо вводящих в заблуждение. При его подготовке *оценщик* обязан следовать принципам независимости, честности и объективности (см. раздел 3.2 СПД 2. **Этика, компетентность, объективность и раскрытие информации** на с. 66–85).

5.7.6.2. *Оценщику* следует обеспечить соответствие содержания отчёта минимальным требованиям к нему, установленным разделом 4.3 СПО 3. **Требования к содержанию отчёта об оценке** на с. 110128, а также обеспечить рассмотрение в нём вопросов, перечисленных выше в п. 5.7.5.2 на предшествующей странице–223. Кроме того, если в процессе подготовки оценки *оценщик* консультировался со специалистом, профессионалом либо организацией, практикующими в определённом сегменте рынка, во всех случаях необходимо приводить соответствующие ссылки на них, а также указать характер и степень влияния их вклада в результаты такой оценки (см. п. 5.7.4 на с. 220–220).

5.7.6.3. Реализованная в отчёте степень детализации описаний и исследований, должна адекватно отвечать потребностям заказчика и иных предполагаемых

пользователей, характеру оцениваемого имущества и предполагаемому использованию оценки. Применяемая в *отчёте* терминология должна быть понятной всем его предполагаемым пользователям.

5.7.6.4. *Оценщик* обязан описать ограничения и (или) условия, касающиеся осмотра, исследований и анализа, а также объяснить их влияние на сделанные выводы.

5.7.6.5. Также в *отчёте* в явном виде должны содержаться сведения о цели проведения оценки (например, справедливое распределение), виде определяемой стоимости (например, рыночная стоимость), а также о рынке и способе совершения условной либо реальной сделки с оцениваемым активом.

5.7.6.6. При необходимости *оценщик* приводит сведения о соответствии *отчёта* специальным требованиям заказчика, регуляторов либо применимых законов и подзаконных актов.

5.7.6.7. *Оценщик* приводит краткое описание проведённого исследования и данных, использованных при анализе. Также необходимо привести сведения об использованном подходе (подходах) и обоснование выбора одного либо нескольких из них, включая объяснение причин отказа от использования других. В случае применения нескольких подходов, данное обстоятельство необходимо раскрыть в тексте *отчёта*, а также включить в него описание согласования полученных результатов.

5.7.6.8. При проведении оценки, основанной на каких-либо допущениях или специальных допущениях (например при определении общей стоимости группы активов), они должны быть рассмотрены в *отчёте* совместно с описанием влияния, оказываемого ими на стоимость, если таковое имеет место. В частности, в тех случаях, когда *оценщик* не смог установить происхождение объекта оценки с достаточной степенью уверенности, данное обстоятельство подлежит включению в *отчёт* совместно со всеми прочими сделанными допущениями.

5.7.6.9. *Оценщик* обязан привести комментарии в отношении любых вопросов, оказывающих влияние на определённую оценку. Степень детализации таких комментариев может варьироваться в зависимости от цели проведения оценки, а также знаний её предполагаемого пользователя.

5.7.6.10. Приводимые в *отчёте* фотографии должны быть уместными и использоваться в соответствии с требованиями договора на проведение оценки. В случае внесения в них каких-либо изменений, данное обстоятельство подлежит отражению в тексте *отчёта об оценке*.

5.8. ПР 8. Оценка недвижимого имущества и прав на него

Данное руководство носит рекомендательный характер и не содержит обязательных требований. Однако там, где это уместно, оно содержит отсылки к соответствующему обязательному материалу, содержащемуся в других разделах настоящих Всемирных стандартов, а также **Международных стандартов оценки** [46], реализованные в виде перекрёстных ссылок. Данные ссылки предназначены для помощи членам *RICS* и не меняют статус данного практического руководства. Членам *RICS* следует помнить следующее:

- данное руководство не может охватить все возможные варианты, вследствие чего *оценщикам* при формировании своих *суждений о стоимости* всегда следует учитывать факты и обстоятельства, имеющие место в рамках отдельных заданий по оценке;
- следует внимательно относиться к тому факту, что в ряде юрисдикций могут существовать особые требования, не предусмотренные данным руководством.

Данное практическое руководство содержит дополнительные комментарии, затрагивающие отдельные специфические темы и вопросы, возникающие в связи с проведением *оценки недвижимого имущества*, и дополняет разделы **5.5 IVS 400. Real Property Interests**, **5.6 IVS 410. Development Property** на с. 346–365, а также раздел **4.2 СПО 2. Осмотры, исследования и фиксация их результатов** на с. 104–109. Оно содержит ряд рекомендаций, прямо касающихся *осмотров* и *исследований*, а также важный новый материал, затрагивающий вопросы *устойчивого развития* [97, 55] и защиты окружающей среды — факторов, влияние которых на рынок недвижимого имущества неуклонно продолжает возрастать.

5.8.1. Осмотр

5.8.1.1. Данный, а также следующий (**5.8.2 Исследования и допущения** на с. 227–233) подразделы затрагивают вопросы осмотра и исследований в отношении объектов *недвижимого имущества*, а точнее, когда ситуации, когда *объект оценки* представляет собой право собственности, контроля, пользования либо занятия земли и зданий (см. п. **5.5.2** на с. 346–346).

5.8.1.2. Многие аспекты, которые потенциально способны либо однозначно будут оказывать влияние на восприятие стоимости соответствующего права со стороны рынка, могут быть установлены в явном виде только в ходе *осмотра* объекта недвижимости. Их перечень приводится ниже.

а) Характеристики местоположения и окружающей местности, доступность инженерных коммуникаций, служб и сооружений, оказывающих влияние на стоимость.

б) Характеристики объекта и его использования:

а) размер, площадь и использование составных элементов;

б) возраст, конструктивная схема и материал здания или сооружения;

в) доступность для сотрудников и посетителей;

г) наличие дополнительных установок, удобств и услуг;

д) наличие приспособлений, инвентаря и улучшений;

е) наличие машин и оборудования, являющихся по умолчанию частью здания (см. также раздел 5.5 ПР 5. Оценка машин и оборудования на с. 193–201);

ж) визуально наблюдаемое состояние конструкций и отделки;

з) наличие на объекте опасных материалов, включая, но не ограничиваясь теми, оборот которых ограничен, например, химикатов, радиоактивных материалов, взрывчатых веществ, асбеста, веществ, разрушающих озон, нефтепродуктов и т. д., либо осуществление на нём деятельности, подлежащей регулированию, например деятельности по обращению с отходами.

с) Характеристики земельного участка:

а) природные угрозы такие как нестабильность грунтов, добыча либо извлечение природных ресурсов, наличие риска затопления по различным причинам, включая атмосферные осадки и разлив рек;

б) угрозы неприродного характера такие как загрязнение грунта, когда на его поверхности либо в его толще находятся опасные вещества, появившиеся там вследствие осуществления текущей либо прежней деятельности (см. также пп. б на данной странице 226).

д) Потенциал девелопмента либо редевелопмента:

а) наличие физических ограничений для дальнейшего развития, если применимо.

5.8.1.3. Иные вопросы, по которым соответствующие сведения могут быть получены по результатам осмотра либо следующего за ним исследования, перечислены ниже.

- а) Наличие улучшений *недвижимости*, сдаваемой в аренду: при оценке арендованной либо передаваемой обратно по окончании срока аренды *недвижимости* необходимо внимательно отнестись к определению того, что именно должно быть оценено, поскольку подлежащая оценке *недвижимость* в её первоначальном состоянии может отличаться от той, которая наблюдается при *осмотре* и может быть измерена (при необходимости), поскольку ряд улучшений мог быть выполнен силами арендатора либо за его счёт, что означает возможное отсутствие на них прав у арендодателя в зависимости от условий договора аренды. В том случае, когда *оценщик* не может провести *осмотр* арендуемого объекта, либо, когда вследствие отсутствия соответствующих документов невозможно подтвердить объём перепланировок или улучшений, *оценщик* должен исходить из указанных *допущений*.
- б) Практика в области градостроительного контроля и зонирования, включая вопросы контроля и необходимость получения согласований либо разрешений на расширение или изменение использования, включая застройку, отличается в разных странах и территориях. Объём конкретных запросов, которые уместно и необходимо сделать в отдельных случаях, определяется знаниями *оценщика* относительно соответствующего рынка, характером и масштабом имущества, а также *целью оценки*.
- в) Там, где это уместно, данные о любых существенных расходах, а также эксплуатационных расходах, в т.ч. об уровне их возмещения со стороны арендатора, при этом энергоэффективность может быть одним факторов, имеющих значение при рассмотрении вопросов *устойчивого развития* [97, 55] (см. далее подсекцию 5.8.2.5.3 на с. 231–233).

5.8.2. Исследования и допущения

5.8.2.0.1. Рассмотренные в данном подразделе аспекты являются общими для многих оценок, связанных с *недвижимостью*, и, в основном, затрагивают вопросы уместной глубины исследований либо характера *допущений*, которые могут быть обоснованно сделаны. Приведённое ниже руководство не может охватить все обстоятельства — при выполнении конкретных заданий всегда необходимо применять знания, опыт и критическое мышление *оценщика*, а в некоторых случаях соответствующие ограничения будут установлены заказчиком либо обсуждены с ним и согласованы в условиях договора на проведение оценки. Аналогичным образом, актуальность и уместность *допущений* можно оценивать только в контексте каждого конкретного случая — изложенное ниже ни в коей мере не является предписанием.

5.8.2.1. Права на оцениваемый объект

5.8.2.1.1. *Оценщику* необходимо обладать сведениями об основных деталях прав на *оцениваемый объект*. Такие сведения могут быть предоставлены в различных формах, таких как: справка, подготовленная заказчиком либо третьей стороной; копии соответствующих документов; текущий подробный отчёт о праве собственности, подготовленный юристами заказчика — данный перечень не является исчерпывающим.

Оценщик обязан привести перечень использованных информации и данных и, при необходимости, привести перечень введённых допущений. Например, в случае отсутствия документов по аренде, *оценщику* может потребоваться сделать допущение о том, что её условия, указанные в *отчёте*, соответствуют условиям фактической аренды. Однако, в случае если была предоставлена гарантия наличия соответствующего права, *оценщик* может обоснованно полагаться на правильность этих сведений — при этом, в конечном счёте, вопрос прав является юридическим, и в соответствующих случаях *оценщик* может отдельно отметить, что правовое положение объекта подлежит проверке со стороны юридических консультантов заказчика. *Оценщику* не следует принимать на себя ответственность либо обязательства по установлению наличия, проверке и интерпретации права собственности заказчика на имущество или актив.

5.8.2.2. Состояние зданий

5.8.2.2.1. Даже если *оценщик* обладает соответствующей компетенцией, как правило он не проводит обследование здания для установления деталей любых дефектов или факта непригодности здания. Однако, для *оценщика* также неправильно игнорировать очевидные дефекты, которые могут повлиять на стоимость, если только на этот счёт не было согласовано специальное допущение. Поэтому *оценщику* необходимо указать на то обстоятельство, что осмотр не является полноценным обследованием. Кроме того, должны быть определены пределы ответственности *оценщика* за исследование и описание конструкций либо любых дефектов. Там, где это уместно, следует также указать, что будет сделано допущение о том, что здание (здания) в целом находится (находятся) в работоспособном состоянии [113], указав на отдельные незначительные дефекты.

5.8.2.3. Инженерное обеспечение

5.8.2.3.1. Наличие и производительность инженерных коммуникаций здания и любых связанных с ним установок и оборудования часто оказывает значительное влияние на стоимость, однако детальное исследование данных вопросов, как правило, выходит за рамки оценки. При рассмотрении соответствующего

7381 щих вопросов *оценщику* необходимо определить, какие источники информации
7382 и данных доступны, и в какой степени на них можно полагаться при проведении
7383 оценки. Обычно принято исходить из того, что инженерное оборудование и ком-
7384 муникации, равно как и любые связанные с ними средства управления или про-
7385 граммное обеспечение находятся в **работоспособном состоянии** [113] или не имеют
7386 дефектов.

7387 5.8.2.4. Градостроительное зонирование и территориальное планирование

7388 5.8.2.4.1. При наличии сомнений *оценщику* может потребоваться установить,
7389 имеются ли необходимые разрешительные документы на текущее использование
7390 объекта и создание на нём существующих зданий, либо посоветовать заказчи-
7391 ку обратиться за соответствующей проверкой, а также выяснить, существуют ли
7392 какие-либо планы либо решения органов власти, которые могут положительно
7393 или отрицательно повлиять на стоимость. Подобные данные в общем виде ча-
7394 сто бывают легкодоступны, однако, при получении конкретных сведений могут
7395 иметь место задержки либо расходы. *Оценщик*, среди прочего, обязан привести
7396 сведения о том, какие исследования предполагается провести, или какие допу-
7397 щения будут сделаны, если проверка информации нецелесообразна в контексте
7398 оценки.

7399 5.8.2.5. Вопросы защиты окружающей среды

7400 5.8.2.5.0.1. Потенциальные или фактические ограничения на использование
7401 недвижимого имущества, вызванные экологическими факторами, могут быть след-
7402 ствием естественных причин (например, наводнения), неестественных причин
7403 (например, загрязнения) или иногда комбинации этих двух факторов (напри-
7404 мер, просадка грунта в результате имевшей место в прошлом добычи полезных
7405 ископаемых). Несмотря на значительное разнообразие обстоятельств, ключевым
7406 вопросом всегда остаётся степень влияния выявленных факторов на стоимость.
7407 Особую осторожность следует проявлять при определении степени влияния ли-
7408 бо описания экологических факторов, поскольку *оценщики* могут не обладать
7409 специальными познаниями и опытом, которые часто требуются. В соответствую-
7410 щих случаях *оценщик* может рекомендовать проведение дополнительных запрос-
7411 сов и (или) получение дополнительных консультаций специалистов или экспер-
7412 тов в отношении экологических вопросов. В следующих секциях данные вопросы
7413 рассмотрены подробнее.

7414 5.8.2.5.1. Природные экологические ограничения 5.8.2.5.1.1. Некоторые объ-
7415 екты недвижимости подвержены влиянию экологических факторов, являющихся

неотъемлемой характеристикой либо самого объекта, либо окружающей местности и оказывающих влияние на стоимость прав на него. Примерами таких факторов являются проблемы нестабильности грунта (например, пучение либо усадка глинистых пород, проседание вследствие прежней либо текущей добычи полезных ископаемых и т. д.), а также риск наводнения любого вида.

5.8.2.5.1.2. Хотя вопросы соответствующих рисков и их последствий могут находиться за пределами непосредственных знаний и опыта *оценщика*, наличие или потенциальное наличие этих факторов часто может быть установлено в ходе проведения *оценки* путём обычных расспросов или на основе знаний о местности. При проведении *осмотров* может помочь использование соответствующего перечня контрольных наблюдений из приложений А–С *руководства RICS «Загрязнение, окружающая среда и устойчивое развитие», 3-е издание (2010) [10]*. Необходимо учитывать не только сам риск наступления конкретного события, но и его различные последствия. Например, если объект недавно пострадал в результате наводнения, это может повлиять на возможность его страхования в дальнейшем, что должно быть отражено в *оценке* в случае существенности данного обстоятельства.

5.8.2.5.1.3. *Оценщик* обязан внимательно описать ограничения объёма проводимых им исследований, а также допущения, касающиеся экологических вопросов, привести перечень всех использованных источников информации и данных.

5.8.2.5.2. Экологические ограничения неприродного характера (загрязнения и опасные вещества)

5.8.2.5.2.1. Как правило, *оценщик* не обладает соответствующей квалификацией для того, чтобы давать консультации по вопросам характера загрязнения или опасных веществ либо рисках возникновения таковых, а также о каких-либо затратах, связанных с их удалением, за исключением наиболее простых случаев. Однако в тех случаях, когда *оценщик* обладает достаточными знаниями о местности и имеет опыт *оценки* данного типа недвижимости, от него можно обоснованно ожидать комментариев относительно возможного загрязнения и влияния, которое оно может оказать на стоимость *объекта оценки* и его привлекательность с точки зрения рынка.

5.8.2.5.2.2. Само собой, характер загрязнения либо риски его возникновения могут быть непосредственно связаны с деятельностью, осуществляемой на *объекте*. Например, ряд предприятий зависят от деятельности, связанной с использованием опасных веществ, либо сами осуществляют деятельность по обращению с отходами, которая с точки зрения *третьих лиц* может восприниматься как неудобство. Хотя подробные комментарии о таких *эффектах* как правило выходят за пределы компетенции *оценщика*, *их* наличие либо угроза возникновения зачастую могут быть установлены в ходе проведения *оценки* путём обычных рас-

спросов либо на основании общих знаний о местности.

5.8.2.5.2.3. Необходимо указать пределы проводимых исследований, привести перечень использованных источников информации и данных, а также перечислить все введённые *оценщиком допущения*. Любые выявленные сведения о прежнем либо текущем использовании можно фиксировать в *перечне контрольных наблюдений* из приложений А–С руководства RICS «Загрязнение, окружающая среда и устойчивое развитие», 3-е издание (2010) [10].

5.8.2.5.3. Устойчивое развитие — определение его влияния на стоимость

5.8.2.5.3.1. Хотя этот термин ещё не имеет общепризнанного определения (см. *Глоссарий RICS* на с. 47–54), в контексте *оценки устойчивое развитие* подразумевает под собой широкий спектр физических, социальных, экологических и экономических факторов, способных оказывать влияние на стоимость, которые *оценщики* должны иметь ввиду.

5.8.2.5.3.2. Перечень вопросов, относящихся к проблематике *устойчивого развития* [97, 55, 10] в контексте *оценки*, включает рассмотрение вопросов ключевых экологических рисков, таких как наводнения, вопросы энергоэффективности и климата, текущего и исторического землепользования, а также вопросы проектирования, конфигурации, доступной среды, законодательства, управления и фискальных соображений, но не ограничивается этим. Поскольку коммерческие рынки, в частности, становятся всё более чувствительными к вопросам *устойчивого развития* [97, 55, 10], последние могут вскоре встать в один ряд с традиционными факторами стоимости, как с точки зрения предпочтений арендаторов, так и с точки зрения поведения покупателей.

5.8.2.5.3.3. Темпы роста значения факторов *устойчивого развития* на стоимость существенно различаются в зависимости от юрисдикции. *Оценщики* должны постоянно стремиться к расширению своих знаний для того чтобы быть способными адекватно реагировать на изменения рынка. Роль *оценщиков* заключается в *оценке* стоимости в свете доказательств, получаемых, как правило, путём анализа сопоставимых сделок. Хотя *оценщики* должны отражать состояние рынка, а не управлять им, они обязаны знать об особенностях *устойчивого развития* [97, 55, 10] и последствиях, которые его аспекты могут иметь для стоимости объекта недвижимости в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе. Среди таких аспектов можно выделить:

- экологические вопросы (см. выше пар. 5.8.2.5.1 на с. 229–230), включая, где это применимо, вопросы *изменения климата* [80] и устойчивости к нему;
- вопросы планировки и дизайна, включая использование материалов и концепций, которые всё больше ассоциируются с понятием «благополучие человека»;

- доступность и адаптируемость, включая доступ и возможность использования со стороны людей с ограниченными возможностями;
- вопросы энергоэффективности, наличие систем интеллектуального управления зданием и иные вопросы стоимости его эксплуатации;
- вопросы налогообложения.

5.8.2.5.3.4. Независимо от их текущего влияния на стоимость, в целях обеспечения сопоставимости в будущем *оценщикам* настоятельно рекомендуется выявлять и собирать данные, связанные с вопросами *устойчивого развития* [97, 55, 10] по мере их появления.

5.8.2.5.3.5. Характеристики объекта, связанные с *устойчивым развитием* [55, 97, 10], могут оказывать прямое влияние на определённую *оценщиком* стоимость только в тех случаях, когда существующие рыночные данные подтверждают наличие такого влияния, либо когда, по мнению *оценщика*, участники рынка прямо отражают такие вопросы в своих предложениях.

5.8.2.5.3.6. *Оценщиков* часто просят дать дополнительные комментарии и советы по вопросам стратегии. В таких ситуациях может быть целесообразным проведением консультации с заказчиком по вопросам использования и применимости показателей и контрольных параметров *устойчивого развития* [55, 97], являющихся применимыми в каждом конкретном случае. Например, при подготовке оценок, в которых проводится определение *tests* инвестиционной стоимости (ценности) могут быть надлежащим образом учтены факторы *устойчивого развития* [55, 97], способные оказать влияние на принятие инвестиционных решений, даже если эти факторы не имеют прямого подтверждения данными сделок, совершённых на рынке.

5.8.2.5.3.7. В целях обеспечения соответствия оценки передовой практике, там где это уместно, *оценщикам* рекомендуется:

- определить, в какой степени в настоящее время оцениваемый объект недвижимости соответствует критериям *устойчивого развития* [55, 97], ожидаемым для объектов, относящихся к тому же сегменту рынка, и придти к обоснованному мнению о вероятности их влияния на его стоимость, т. е. определить, как и каким образом хорошо информированный покупатель будет учитывать их при принятии решения об обоснованности цены предложения;
- представить в *отчёте* описание выявленных характеристик и атрибутов объекта недвижимости, связанных с «устойчивостью», которое может, при необходимости, включать элементы, не отражённые непосредственно в описании объекта в контексте ценообразующих факторов;

- изложить своё видение в части взаимосвязи между факторами «устойчивости» и своим итоговым *суждением о стоимости*, включая комментарий о текущих выгодах (рисках), связанных с этими характеристиками «устойчивости», либо об отсутствии таковых рисков;
- выразить мнение о потенциальном влиянии этих выгод и (или) рисков на стоимость объекта недвижимости с течением времени.

5.8.2.5.3.8. Руководство RICS «Загрязнение, окружающая среда и устойчивое развитие», 3-е издание (2010) [10] содержит рекомендации по выявлению и определению влияния вопросов «устойчивости» на оценку коммерческой недвижимости.

Рабочая версия

5.9. ПР 9. Выявление портфелей, коллекций и групп активов и имущества

Данное руководство носит рекомендательный характер и не содержит обязательных требований. Однако там, где это уместно, оно содержит отсылки к соответствующему обязательному материалу, содержащемуся в других разделах настоящих *Всемирных стандартов*, а также *Международных стандартов оценки* [46], реализованные в виде перекрёстных ссылок. Данные ссылки предназначены для помощи членам *RICS* и не меняют статус данного практического руководства. Членам *RICS* следует помнить следующее:

- данное руководство не может охватить все возможные варианты, вследствие чего *оценщикам* при формировании своих *суждений о стоимости* всегда следует учитывать факты и обстоятельства, имеющие место в рамках отдельных заданий по оценке;
- следует внимательно относиться к тому факту, что в ряде юрисдикций могут существовать особые требования, не предусмотренные данным руководством.

5.9.1. Область применения

5.9.1.1. Данное руководство содержит дополнительные комментарии по вопросам идентификации портфелей, коллекций и групп активов и имущества и их изложению в *отчёте* в соответствии с требованиями раздела 4.3 СПО 3. Требования к содержанию отчёта об оценке на с. 110–128

5.9.2. Примеры случаев, когда бывает необходимо введение допущения о единой группе

5.9.2.1. Примерами таких случаев являются:

- физически смежные объекты, приобретённые нынешним владельцем по отдельности (например, когда застройщик собирает большой участок из мелких с целью его будущего развития, либо когда инвестор создаёт для себя стратегическую долю на определённой территории);
- физически отдельные объекты недвижимости, используемые одним и тем же хозяйствующим субъектом, между которыми существует функциональная зависимость (например, автостоянка, расположенная за пределами здания, но используемая исключительно его владельцем);

- ситуация, когда владение рядом отдельных объектов недвижимости либо активов даёт особую выгоду их общему владельцу или арендатору вследствие экономии, возникающей из-за эффекта масштаба в результате увеличения доли рынка, или экономии на администрировании, или распределении ресурсов, как в случае с многоквартирными домами или гостиницами;
- ситуация, когда каждый отдельный объект является важным компонентом деятельности, охватывающей большую с географической точки зрения территорию (например, частью национальной или региональной инфраструктурной сети, такой как вышки, предназначенные для размещения телекоммуникационного оборудования).

5.9.3. Цель оценки и идентификация лотов в составе портфеля

5.9.3.1. *Цель оценки* может предопределять применимые действия. В частности, может существовать требование указывать отдельно стоимость каждого актива. Состав таких единиц либо активов следует уточнять у заказчика.

5.9.3.2. Запросы на проведение *оценки*, основанной на искусственном разделении объектов на лоты, как правило, следует отклонять. Тем не менее в ряде случаев нетипичная группировка объектов может приниматься на основе *специального допущения* (см. 4.4.9 *Оценки, отражающие существующие или предполагаемые ограничения оборотоспособности объекта оценки либо вынужденность продажи* на с. 139–141).

5.9.3.3. После идентификации в портфеле лотов, подлежащих обособленной *оценке, оценщику* необходимо рассмотреть конкретные необходимые допущения либо *специальные допущения*, которые должны быть зафиксированы в условиях договора на проведение оценки (см раздел 4.1 СПО 1. *Условия договора на проведение оценки (Задания на _оценку)* на с. 87–103), а также в тексте *отчёта* (см. 4.3 СПО 3. *Требования к содержанию отчёта об оценке* на с. 110–128). Примеры ситуаций, когда различные допущения могут оказать существенное влияние на оценку портфеля, рассматриваются в следующих пунктах.

5.9.3.4. В том случае, если весь портфель или значительное количество входящих в него объектов недвижимости будут выставлены на продажу одновременно, это может привести к избытку предложения на рынке и, как следствие, — к снижению стоимости. В то же время, возможность приобрести определённую группу объектов недвижимости целиком может дать премию к их стоимости. Иными словами, стоимость целого может как превышать сумму стоимостей отдельных частей так и быть меньше неё.

5.9.3.5. В случаях проведения *оценки* в целях, предполагающих сохранение

текущих прав на портфель активов, например, для включения в *финансовую отчётность*, внесение скидок, отражающих потенциальный эффект избытка предложения на рынке, является неуместным. Необходимо сделать соответствующее заявление в *отчёте*.

5.9.3.6. В то же время, если тот же портфель будет оцениваться в качестве залога в целях залогового кредитования, нельзя игнорировать эффект возможного негативного влияния на стоимость отдельных объектов недвижимости, в случае единовременного выставления на рынок всего портфеля. В таких случаях обычно уместно привести в *отчёте допущение* о том, что имущество будет продаваться упорядоченно без единовременного вывода на рынок всей его совокупности. Однако, в случае наличия обстоятельств, препятствующих принятию такого допущения рынком, например при наличии общедоступных сведений о том, что нынешний собственник имущества испытывает финансовые трудности, необходимо ввести соответствующее *специальное допущение* и чётко описать его влияние на оценку (см. подраздел 4.4.8 *Специальные допущения* на с. 136–139).

5.9.3.7. Аналогичным образом, в тех случаях, когда *оценщик* определяет единую стоимость для группы отдельных объектов, в тексте *отчёта* следует привести все допущения, необходимые для обоснования такого решения. Если *оценщик* считает, что такое восприятие портфеля отличается от того, которое обязательно принял бы рынок, такое допущение становится *специальным допущением* (см. подраздел 4.4.8 *Специальные допущения* на с. 136–139).

5.9.3.8. Если общая стоимость объектов в рамках портфеля будет существенно отличаться в зависимости от того, продаются ли они по отдельности, группами или единым лотом, данное обстоятельство в обязательном порядке подлежит отражению в *отчёте*. Допущения, касающиеся способа группировки активов, в обязательном порядке подлежат включению в любую ссылку на *отчёт*.

5.9.3.9. В случае оценки портфеля либо группы объектов имущества или активов на основе допущения об их продаже единым лотом, полученное значение *рыночной стоимости* будет относиться целиком ко всему лоту. Любая пообъектная разбивка его *рыночной стоимости* должна быть чётко описана с указанием на то обстоятельство, что полученная путём такого распределения стоимость отдельного объекта (актива) не обязательно соответствует его *рыночной стоимости*.

5.9.3.10. И наоборот, в случае указания суммы *рыночных стоимостей* отдельных объектов или активов, образующих портфель, необходимо избегать её интерпретации в качестве *рыночной стоимости* самого портфеля.

5.10. ПР 10. Причины возникновения существенной неопределённости оценки

Данное руководство носит рекомендательный характер и не содержит обязательных требований. Однако там, где это уместно, оно содержит отсылки к соответствующему обязательному материалу, содержащемуся в других разделах настоящих *Всемирных стандартов*, а также *Международных стандартов оценки* [46], реализованные в виде перекрёстных ссылок. Данные ссылки предназначены для помощи членам *RICS* и не меняют статус данного практического руководства. Членам *RICS* следует помнить следующее:

- данное руководство не может охватить все возможные варианты, вследствие чего *оценщикам* при формировании своих *суждений о стоимости* всегда следует учитывать факты и обстоятельства, имеющие место в рамках отдельных заданий по *оценке*;
- следует внимательно относиться к тому факту, что в ряде юрисдикций могут существовать особые требования, не предусмотренные данным руководством.

5.10.1. Область применения

5.10.1.1. Данное руководство содержит дополнительные комментарии по вопросам, способным привести к существенной неопределённости результатов *оценки* согласно секции 4.3.2.15 на с. 126–128.

5.10.2. Примеры

5.10.2.1. Невозможно представить исчерпывающий перечень обстоятельств, при которых может возникнуть существенная неопределённость, однако примеры в п. 5.10.2–5.10.2 описывают три наиболее типичные ситуации.

5.10.2.2. Оцениваемый актив либо обязательство обладают очень специфическими характеристиками, затрудняющими формирование *оценщиком суждения о стоимости* независимо от используемого *подхода* или *метода оценки*. Например *объект оценки* может относиться к очень редкому типу активов (обязательств) либо вовсе быть уникальным. Аналогичным образом, количественная оценка того, как потенциальные покупатели будут воспринимать возможное значительное изменение свойств объекта, например такого как вероятное получение разрешения на строительство, может сильно зависеть от введённых *специальных допущений*.

5.10.2.3. В случае, когда доступность информации и данных для *оценщика* ограничена заказчиком либо обстоятельствами *оценки*, и эта проблема не может быть решена в достаточной степени путём введения одного или нескольких разумных допущений, результаты *оценки* следует считать менее определёнными, чем если бы подобное ограничение не имело места.

5.10.2.4. Рынки могут быть дестабилизированы в силу воздействия на них ряда факторов, возникающих вследствие и по причине непредвиденных финансовых, макроэкономических, юридических, политических или даже природных событий. Если дата *оценки* совпадает с датой такого события либо непосредственно следует за ней, уровень достоверности *оценки* может быть снижен вследствие противоречивости или отсутствия эмпирических данных либо вследствие того, что *оценщик* вынужден основывать своё суждение о стоимости на таком наборе обстоятельств, который практически невозможно соотнести с любыми другими данными. В таких ситуациях выполнение требований к действиям *оценщиков* становится весьма нетривиальной задачей. Хотя *оценщики* по-прежнему могут выносить своё суждение, крайне важно, чтобы его контекст был чётко описан в *отчёте*.

5.10.3. Требования к содержанию отчёта об оценке

5.10.3.1. Главным требованием является то, что *отчёт об оценке* не должен вводить в заблуждение или создавать ложное впечатление. *Оценщик* должен отдельно обратить внимание читателя *отчёта* на любые вопросы, приводящие к существенной неопределённости в *оценке* на указанную дату *оценки*, и прокомментировать их. Такие комментарии не должны относиться к вопросам общего риска будущих изменений рынка либо риска, связанного с прогнозированием будущих денежных потоков: оба эти фактора могут и должны рассматриваться и отражаться как часть процесса *оценки* (например, *оценка* инвестиционной недвижимости основана на существенной неопределённости будущих денежных потоков, однако она может быть подкреплена детальными и последовательными релевантными данными о сделках), но должны охватывать вопросы рисков, являющихся внешними по отношению к процессу *оценки* конкретного актива (обязательства).

5.10.3.2. В случае наличия существенной неопределённости, как правило, она описывается качественными, а не количественными терминами, содержащими сведения об уверенности *оценщика* в его суждении о стоимости, выраженными в словесной форме. В действительности, такой подход может быть единственным реалистичным способом описать неопределённость, вследствие и по причине того, что сами условия, создающие неопределённость *оценки*, часто предполагают отсутствие эмпирических данных, необходимых для обоснования её количествен-

ной оценки.

5.10.3.3. В большинстве случаев количественная оценка неопределённости неуместна либо нецелесообразно, а любая попытка её проведения может дать противоречивые результаты. В случае использования математических методов измерения неопределённости, крайне важно, чтобы используемый метод или модель были адекватно объяснены в *отчёте*, включая акцентирование внимания на ограничениях полученного значения. В некоторых ограниченных случаях может быть целесообразным проведение анализа чувствительности, позволяющего продемонстрировать влияние, которое чётко оговорённые изменения значений определённых переменных могут оказать на итоговый результат *оценки*, который при этом должен сопровождаться соответствующими разъяснениями и комментариями. Необходимо понимать, что любая попытка количественной оценки неопределённости несёт в себе риск возникновения впечатления её точности, способного ввести читателя *отчёта* в заблуждение.

5.10.3.4. В других случаях, когда *оценщик* может обоснованно предполагать, что при различных, но чётко определённых обстоятельствах могут возникнуть разные стоимости, альтернативный подход заключается в том, чтобы *оценщик* обсудил с заказчиком вариант проведения ряда *оценок*, основанных на использовании *специальных допущений*, отражающих эти различные обстоятельства. Однако *специальные допущения* могут быть использованы только тогда, когда они могут считаться реалистичными, уместными и соответствующими обстоятельствам *оценки*. В случае возникновения разных стоимостей в зависимости от различных обстоятельств, возможно формирование отдельных *отчётов об оценке*, основанных на соответствующих *специальных допущениях*.

5.10.3.5. Наличие в *отчёте* стандартной оговорки, касающейся неопределённости результатов *оценки*, как правило, является неприемлемым. Степень неопределённости результатов зависит от обстоятельств конкретной *оценки*, следовательно, использование стандартных оговорок может обесценить либо поставить под сомнение авторитетность данной рекомендации. Задача состоит в том, чтобы *отчёт* содержал авторитетное и взвешенное мнение в отношении конкретного *объекта оценки*. Вопросы, оказывающие влияние на степень уверенности в результатах *оценки*, следует излагать именно в этом контексте.

5.10.3.6. В отсутствие специального указания на это, выражение итоговой стоимости в виде диапазона значений не является хорошей практикой и, чаще всего, не является приемлемой формой *раскрытия информации*. В большинстве случаев требования заказчика и условий договора на проведение *оценки* предполагают выражение результата *оценки* в виде конкретной цифры. Аналогичным образом, наличие уточняющих фраз таких как «в районе» перед итоговым значением стоимости, как правило, не является уместным или адекватным спосо-

7755 бом выражение влияния существующей неопределённости без дополнительных
7756 явных комментариев, вследствие и по причине чего следует избегать их приме-
7757 нения. В тех случаях, когда существование различных обстоятельств приводит
7758 к различным значениями стоимости, предпочтительнее указывать каждое из них
7759 совместно с уместными *специальными допущениями*, описывающими такие об-
7760 стоятельства (см. п. 5.10.3 выше).

7761 5.10.3.7. Следует иметь виду, что стандарты *финансовой отчётности* могут
7762 содержать и часто содержат конкретные требования к *раскрытию информации*
7763 в отношении неопределённости *оценки*, хотя сам этот термин может и не исполь-
7764 зоваться прямо. Соблюдение таких требований является обязательным в приме-
7765 нимых случаях.

Рабочая версия

7766

Часть II.

7767

Международные стандарты
оценки

7768

Рабочая версия

7769 Вступили в силу с 31 января 2020 г. Приняты и адаптированы к применению
7770 со стороны членов *RICS* посредством соблюдения требований настоящих *Все-*
7771 *мирных стандартов*. Главы 3–5 содержат перекрёстные ссылки на настоящие
7772 стандарты.

7773 Членам *RICS* необходимо иметь ввиду, что Совет по международным стан-
7774 дартам оценки [5] оставляет за собой право на их дальнейшее развитие в любой
7775 момент. Любые последующие поправки данных *Всемирных стандартов* будут
7776 вноситься в порядке, предусмотренном п. 1.2.5.1 на с. 46–46.

Рабочая версия

7777 Дальнейший текст МСО приводится на английском языке без каких-либо
7778 правок со стороны переводчика. Возможна автоматическая правка правописания
7779 в соответствии с правилами американского варианта английского языка, а также
7780 замена "английских" кавычек на «французские».

Chapter 1.

Introduction

The International Valuation Standards Council (IVSC) is an independent, not-for-profit organization 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 recognized 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 organizations, 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 the Effective Date?

This version of International Valuation Standards is published on 31 July 2019, with an effective date of 31 January 2020. The IVSC permits early adoption from the date of publication.

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.

An FAQ document in relation to International Valuation Standards is available at www.ivsc.org.

Chapter 2.

Glossary

2.1. Overview of Glossary

2.1.1. This glossary defines certain terms used in the International Valuation Standards.

2.1.2. This glossary is only applicable to the International Valuation Standards and 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”).

2.2. Defined Terms

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».

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).

Intended Use. The use(s) of a valuer’s reported valuation or valuation review results, as identified by the valuer based on communication with the client.

Intended User. The client and any other party as identified, by name or type, as users of the valuation or valuation review report by the valuer based on communication with the client.

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).

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 judgment in the circumstances consistent with the objectives of the standards.

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.

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» (e.g, Market Value, IFRS Fair Value) or a particular owner or prospective buyer (e.g, Investment Value).

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.

Should. The word «should» indicates responsibilities that are presumptive 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 presumptive mandatory, while the action or procedure is not.

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.

These terms refer to the asset(s) valued in a particular valuation engagement.

A «valuation» refers to the act or process of determining an estimate of value of an asset or liability by applying IVS.

See «Purpose».

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.

The word «value» refers to the judgement of the valuer of the estimated amount consistent with one of the bases of value set out in IVS 104 Bases of Value.

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.

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).

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.

Chapter 3.

IVS Framework

3.1. Compliance with Standards

3.1.1. 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.

3.2. Assets and Liabilities

3.2.1. 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.

3.3. Valuer

3.3.1. 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.

3.4. Objectivity

3.4.1. 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.

3.4.2. 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.

3.5. Competence

3.5.1. 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.

3.5.2. 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).

3.5.3. The valuer must have the technical skills, experience and knowledge to understand, interpret and utilise the work of any specialists.

3.6. Departures

3.6.1. 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.

3.6.2. The requirement to depart from IVS pursuant to legislative, regulatory or other authoritative requirements takes precedence over all other IVS requirements.

3.6.3. 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).

3.6.4. 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.

Chapter 4.

General Standards

4.1. IVS 101. Scope of Work

4.1.1. Introduction

4.1.1.1. 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.

4.1.1.2. 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”);
- c) valuation reviews where the reviewer may not be required to provide their own opinion of value.

4.1.2. General Requirements

4.1.2.1. All valuation advice and the work undertaken in its preparation must be appropriate for the intended purpose.

4.1.2.2. 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.

4.1.2.3. 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.

4.1.2.4. 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.

4.1.2.5. 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.

4.1.2.6. 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.

4.1.3. Changes to Scope of Work

4.1.3.1. 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.

4.1.3.2. 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.

4.2. IVS 102 Investigations and Compliance

4.2.1. General Principle

4.2.1.1. 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.

4.2.2. Investigations

4.2.2.1. 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.

4.2.2.2. 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 judgment is required to ensure the information to be obtained is adequate for the purpose of the valuation.

4.2.2.3. 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.

4.2.2.4. 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) should be considered, investigated and/or corroborated. In cases where credibility or reliability of information supplied cannot be supported, consideration should be given as to whether or how such information is used.

4.2.2.5. In considering the credibility and reliability of information provided, valuers should consider matters such as:

- a) the purpose of the valuation;
- b) the significance of the information to the valuation conclusion;
- c) the expertise of the source in relation to the subject matter;
- 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)).

4.2.2.6. 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).

4.2.2.7. 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, or limitations on investigations are so substantial that the valuer cannot sufficiently evaluate the inputs and assumptions, the valuation assignment will not comply with IVS.

4.2.3. Valuation Record

4.2.3.1. 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.

4.2.4. Compliance with Other Standards

4.2.4.1. 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.

4.2.4.2. Most other sets of requirements, such as those written by Valuation Professional Organizations, 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.

4.3. IVS 103. Reporting

4.3.1. Introduction

4.3.1.1. 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.

4.3.1.2. 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.

4.3.1.3. 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.

4.3.1.4. 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.

4.3.2. General Requirements

4.3.2.1. 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).

4.3.2.2. 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.

4.3.2.3. 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.

4.3.3. Valuation Reports

4.3.3.1. 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 intended use;
- c) the approach or approaches adopted;
- d) the method or methods applied;
- e) the key inputs used;
- f) the assumptions made;
- g) the conclusion(s) of value and principal reasons for any conclusions reached;
- h) the date of the report (which may differ from the valuation date).

4.3.3.2. 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).

4.3.4. Valuation Review Reports

4.3.4.1. 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;
- d) the date of the report (which may differ from the valuation date).

4.3.4.2. 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).

4.4. IVS 104. Bases of Value

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).

4.4.1. Introduction

4.4.1.1. 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.

4.4.1.2. 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.

4.4.1.3. 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.

4.4.1.4. 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;
- e) a transaction in a particular or hypothetical market with specified characteristics.

4.4.1.5. The assumed date of a transaction will influence what information and data a valuer considers 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.

4.4.1.6. 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);
- e) an assumed knowledge level.

4.4.2. Bases of Value

4.4.2.0.1. 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 recognized and adopted by international agreement:

a) IVS-defined bases of value:

-) Market Value (section 30);
-) Market Rent (section 40);
-) Equitable Value (section 50);
-) Investment Value/Worth (section 60);
-) Synergistic Value (section 70);
-) Liquidation Value (section 80).

b) Other bases of value (non-exhaustive list):

-) Fair Value (International Financial Reporting Standards) (section 90);
-) Fair Market Value (Organization for Economic Co-operation and Development) (section 100);
-) Fair Market Value (United States Internal Revenue Service) (section 110);
-) Fair Value (Legal/Statutory) (section 120):
 - the Model Business Corporation Act;
 - Canadian case law (Manning v Harris Steel Group Inc).

4.4.2.0.2. 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 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).

4.4.2.0.3. 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.

4.4.2.0.4. Valuers are responsible for understanding the regulation, case law and other interpretive guidance related to all bases of value used.

4.4.2.0.5. The bases of value illustrated in sections 90-120 of this standard are defined by organizations other than the IVSC and the onus is on the valuer to ensure they are using the relevant definition.

4.4.2.1. IVS-Defined Bases of Value

4.4.2.1.1. Market Value 4.4.2.1.1.1. 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.

4.4.2.1.1.2. 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.

4.4.2.1.1.3. 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.

4.4.2.1.1.4. 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.

4.4.2.1.1.5. 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.

4.4.2.1.1.6. 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 analyzed market-derived data, each approach or method used should provide an indication of Market Value.

4.4.2.1.1.7. 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.

4.4.2.1.2. Market Rent 4.4.2.1.2.1. 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.

4.4.2.1.2.2. 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.

4.4.2.1.2.3. 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.

4.4.2.1.2.4. 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.

4.4.2.1.2.5. 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).

4.4.2.1.2.6. 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;
- 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.

4.4.2.1.3. Equitable Value 4.4.2.1.3.1. 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.

4.4.2.1.3.2. 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.

4.4.2.1.3.3. 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.

4.4.2.1.3.4. 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;
- 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.

4.4.2.1.4. Investment Value/Worth 4.4.2.1.4.1. Investment Value is the value of an asset to a particular owner or prospective owner for individual investment or operational objectives.

4.4.2.1.4.2. 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 realized 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.

4.4.2.1.5. Synergistic Value 4.4.2.1.5.1. 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.”

4.4.2.1.6. Liquidation Value 4.4.2.1.6.1. 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);

b) a forced transaction with a shortened marketing period (see section 170).

4.4.2.1.6.2. A valuer must disclose which premise of value is assumed.

End

4.4.2.2. Other Bases of Value

4.4.2.2.1. Fair Value 4.4.2.2.1.1. 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.

4.4.2.2.1.2. 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.

4.4.2.2.2. Fair Market Value 4.4.2.2.2.1. The OECD defines Fair Market Value as the price a willing buyer would pay a willing seller in a transaction on the open market.

4.4.2.2.2.2. OECD guidance is used in many engagements for international tax purposes.

4.4.2.2.3. Fair Market Value 4.4.2.2.3.1. 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."

4.4.2.2.4. Fair Value 4.4.2.2.4.1. 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.

4.4.2.2.4.2. 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:

) immediately before the effectuation of the corporate action to which the shareholder objects;

) using customary and current valuation concepts and techniques generally employed for similar businesses in the context of the transaction requiring appraisal;

) 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."

4.4.3. Premise of Value/Assumed Use

.0. 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;
- d) forced sale.

4.4.3.1. Highest and Best Use

.0. 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.

.0. 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.

.0. 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.

.0. 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.

.0. 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, e. g, 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.

4.4.3.2. Current Use/Existing Use

.0. 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.

4.4.3.3. Orderly Liquidation

.0. 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.

.0. The reasonable period of time to find a purchaser (or purchasers) may vary by asset type and market conditions.

4.4.3.4. Forced Sale

.0. 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.

.0. 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.

.0. 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;
- h) payment will be made in cash.

.0. 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).

.0. 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.

4.4.4. Entity-Specific Factors

.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;

e) an ability to exploit an asset that is unique to that entity.

.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.

.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;

b) reviewing the performance of an asset.

4.4.5. Synergies

.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.

.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).

.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.

4.4.6. Assumptions and Special Assumptions

.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.

.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;

b) assumed facts that differ from those existing at the date of valuation.

.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;

d) an assumption that a holding of shares is transferred either as a block or individually.

.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;

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.

.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.

4.4.7. Transaction Costs

.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.

4.5. IVS 105. Valuation Approaches and Methods

4.5.1. Introduction

.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;
- c) cost approach.

.2. Each of these valuation approaches includes different, detailed methods of application.

.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;
- d) the availability of reliable information needed to apply the method(s).

.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.

.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. 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.

.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.

.7. Valuers should maximize 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.

.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.

.9. In certain circumstances, the valuer and the client may agree on the valuation approaches, methods and procedures the valuer will use or the extent of procedures the valuer will perform. Depending on the limitations placed on the valuer and procedures performed, such circumstances may result in a valuation that is not IVS compliant.

.10. A valuation may be limited or restricted where the valuer is not able to employ the valuation approaches, methods and procedures that a reasonable and informed third party would perform, and it is reasonable to expect that the effect of the limitation or restriction on the estimate of value could be material.

4.5.2. Market Approach

.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.

.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;
- c) there are frequent and/or recent observable transactions in substantially similar assets.

.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.

.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).

.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.

.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 judgment, considering qualitative and quantitative factors.

4.5.3. Market Approach Methods

4.5.3.1. Comparable Transactions Method

.1. The comparable transactions method, also known as the guideline transactions method, utilizes information on transactions involving assets that are the same or similar to the subject asset to arrive at an indication of value.

.2. When the comparable transactions considered involve the subject asset, this method is sometimes referred to as the prior transactions method.

.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 analyzed 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.

.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 meter), rent per square foot (or per square meter) and capitalization rates. A few of the many common units of comparison used in business valuation include EBITDA (Earnings Before Interest, Tax, Depreciation and Amortization) 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.

.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 (i.e., yield).

.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;
- f) if multiple valuation metrics were used, reconcile the indications of value.

.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;
- g) actual transactions provide better valuation evidence than intended transactions.

.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;
- j) ownership characteristics (e. g., legal form of ownership, amount percentage held).

4.5.3.2. Guideline publicly-traded comparable method

.1. 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.

.2. 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;
- c) the information contained in public filings is prepared under well- understood accounting standards.

.3. The method should be used only when the subject asset is sufficiently similar to the publicly-traded comparables to allow for meaningful comparison.

.4. 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;

f) if multiple valuation metrics were used, weight the indications of value.

.5. 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;

c) securities that are actively traded provide more meaningful evidence than thinly-traded securities.

.6. A valuer should analyze 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;

h) type of ownership.

4.5.3.3. Other Market Approach Considerations

.1. The following paragraphs address a non-exhaustive list of certain special considerations that may form part of a market approach valuation.

.2. 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.

.3. 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:

-) 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;
-) 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.

4.5.4. Income Approach

.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.

.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;
- 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.

.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);
- d) the subject asset has not yet begun generating income, but is projected to do so.

.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.

.5.Generally, investors can only expect to be compensated for systematic risk (also known as “market risk” or “undiversifiable risk”).

4.5.5. Income Approach Methods

.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.

4.5.5.1. Discounted Cash Flow (DCF) Method

.1. Under the DCF method the forecasted cash flow is discounted back to the valuation date, resulting in a present value of the asset.

.2. 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 capitalization method.

.3. 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 (i.e., 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;
- f) apply the discount rate to the forecasted future cash flow, including the terminal value, if any.

4.5.5.1.1. Type of Cash Flow 4.5.5.1.1.1. 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: 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 an adjustment for inflation as well.
- 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. The currency in which the forecast is prepared and related risks are separate and distinct from risks associated with the country(ies) in which the asset resides or operates. The type of cash flow contained in the forecast: For example, a cash flow forecast may represent expected

cash flows, ie, probability-weighted scenarios), most likely cash flows, contractual cash flows, etc.

4.5.5.1.1.2. 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.

4.5.5.1.1.3. 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.

4.5.5.1.2. Explicit Forecast Period 4.5.5.1.2.1. 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.

4.5.5.1.2.2. 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 stabilized 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;

e) for finite-lived assets such as most financial instruments, the cash flows will typically be forecast over the full life of the asset.

4.5.5.1.2.3. In some instances, particularly when the asset is operating at a stabilized 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 capitalization method).

4.5.5.1.2.4. 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.

4.5.5.1.3. Cash Flow Forecasts 4.5.5.1.3.1. Cash flow for the explicit forecast period is constructed using prospective financial information (PFI) (projected income/inflows and expenditure/outflows).

4.5.5.1.3.2. As required by para 50.12, regardless of the source of the PFI (e.g., 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.

4.5.5.1.3.3. 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.

4.5.5.1.3.4. 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.

4.5.5.1.3.5. 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;
- d) multiple scenarios of possible future cash flow.

4.5.5.1.3.6. 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.

4.5.5.1.3.7. 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 amortization, 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.

4.5.5.1.3.8. Valuers must ensure that seasonality and cyclicity in the subject has been appropriately considered in the cash flow forecasts.

4.5.5.1.4. Terminal Value 4.5.5.1.4.1. 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.

4.5.5.1.4.2. 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;
- 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.

4.5.5.1.4.3. 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);
- c) salvage value/disposal cost (appropriate only for deteriorating/ finite-lived assets).

4.5.5.1.4.1. Gordon Growth Model/Constant Growth Model 4.5.5.1.4.1.1. The constant growth model assumes that the asset grows (or declines) at a constant rate into perpetuity.

4.5.5.1.4.2. Market Approach/Exit Value 4.5.5.1.4.2.1. 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.

4.5.5.1.4.2.2. Common ways to calculate the terminal value under this method include application of a market-evidence based capitalization factor or a market multiple.

4.5.5.1.4.2.3. 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.

4.5.5.1.4.3. Salvage Value/Disposal Cost 4.5.5.1.4.3.1. 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.

4.5.5.1.4.3.2. 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.

4.5.5.1.5. Discount Rate 4.5.5.1.5.1. 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.

4.5.5.1.5.2. The discount rate must be consistent with the type of cash flow.

4.5.5.1.5.3. Valuers may use any reasonable method for developing an appropriate discount rate. While there are many methods for developing a discount rate or determining the reasonableness of a discount rate, a non-exhaustive list of common methods includes:

- a) a capital asset pricing model (CAPM);
- b) a weighted average cost of capital (WACC);
- c) observed or inferred rates/yields;
- d) a build-up method.

4.5.5.1.5.4. Valuers should consider corroborative analyses when assessing the appropriateness of a discount rate. A non-exhaustive list of common analyses should include:

- a) an internal rate of return (IRR);
- b) a weighted average return on assets (WARA);
- c) value indications from other approaches, such as market approach, or comparing implied multiples from the income approach with guideline company market multiples or transaction multiples.

4.5.5.1.5.5. In developing a discount rate, a valuer should consider:

- a) 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;
- b) the rates implicit in comparable transactions in the market;
- c) the geographic location of the asset and/or the location of the markets in which it would trade;
- d) the life/term and/or maturity of the asset and the consistency of inputs. For example, the maturity of the risk-free rate applied will depend on the circumstances, but a common approach is to match the maturity of the risk-free rate to the time horizon of the cash flows being considered;
- e) the bases of value being applied;
- f) the currency denomination of the projected cash flows.

4.5.5.1.5.6. In developing a discount rate, the valuer must:

- a) document the method used for developing the discount rate and support its use;
- b) provide evidence for the derivation of the discount rate, including the identification of the significant inputs and support for their derivation or source.

4.5.5.1.5.7. Valuers must consider the purpose for which the forecast was prepared and whether the forecast assumptions are consistent with the basis of value being applied. If the forecast assumptions are not consistent with the basis of value, it could be necessary to adjust the forecast or discount rate (see para 50.38).

4.5.5.1.5.8. Valuers must consider the risk of achieving the forecast cash flow of the asset when developing the discount rate. Specifically, the valuer must evaluate whether the risk underlying the forecast cash flow assumptions are captured in the discount rate.

4.5.5.1.5.9. While there are many ways to assess the risk of achieving the forecast cash flow, a non-exhaustive list of common procedures includes:

- a) Identify the key components of the forecast cash flow and compare the forecast cash flow key components to:
- Historical operating and financial performance of the asset;
 - Historical and expected performance of comparable assets;
 - Historical and expected performance for the industry;
 - Expected near-term and long-term growth rates of the country or region in which the asset primarily operates.
- b) Confirm whether the forecast cash flow represents expected cash flows (i.e., probability-weighted scenarios), as opposed to most likely cash flows (i.e., most probable scenario), of the asset, or some other type of cash flow;
- c) If utilizing expected cash flows, consider the relative dispersion of potential outcomes used to derive the expected cash flows (e.g., higher dispersion may indicate a need for an adjustment to the discount rate);
- d) Compare prior forecasts of the asset to actual results to assess the accuracy and reliability of managements' estimates;
- e) Consider qualitative factors;
- f) Consider the value indications such as those resulting from the market approach.

4.5.5.1.5.10. If the valuer determines that certain risks included in the forecast cash flow for the asset have not been captured in the discount rate, the valuer must 1) adjust the forecast, or 2) adjust the discount rate to account for those risks not already captured.

a) When adjusting the cash flow forecast, the valuer should provide the rationale for why the adjustments were necessary, undertake quantitative procedures to support the adjustments, and document the nature and amount of the adjustments.

b) When adjusting the discount rate, the valuer should document why it was not appropriate or possible to adjust the cash flow forecast, provide the rationale for why such risks are not otherwise captured in the discount rate, undertake quantitative and qualitative procedures to support the adjustments, and document the nature and amount of the adjustment. The use of quantitative procedures does not necessarily entail quantitative derivation of the adjustment to the discount rate. A valuer need not conduct an exhaustive quantitative process but should take into account all the information that is reasonably available.

4.5.5.1.5.11. In developing a discount rate, it may be appropriate to consider the impact the asset's unit of account has on unsystematic risks and the derivation of the overall discount rate. For example, the valuer should consider whether market participants would assess the discount rate for the asset on a standalone basis, or whether market participants would assess the asset in the context of a broader portfolio and therefore consider the potential diversification of unsystematic risks.

4.5.5.1.5.12. A valuer should consider the impact of intercompany arrangements and transfer pricing on the discount rate. For example, it is not uncommon for intercompany arrangements to specify fixed or guaranteed returns for some businesses or entities within a larger enterprise, which would lower the risk of the entity forecasted cash flows and reduce the appropriate discount rate. However other businesses or entities within the enterprise are deemed to be residual earners in which both excess return and risk are allocated, thereby increasing the risk of the entity forecasted cash flows and the appropriate discount rate.

4.5.6. Cost Approach

.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.

.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;

c) the basis of value being used is fundamentally based on replacement cost, such as replacement value.

.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);

c) the asset was recently created, such that there is a high degree of reliability in the assumptions used in the cost approach.

.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.

End

4.5.7. Cost Approach Methods

.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;

c) summation method: a method that calculates the value of an asset by the addition of the separate values of its component parts.

4.5.7.1. Replacement Cost Method

.1. 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.

.2. 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.

.3. 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;
- c) deduct total depreciation from the total costs to arrive at a value for the subject asset.

.4. 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.

4.5.7.2. Reproduction Cost Method

.1. 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;
- b) the utility offered by the subject asset could only be provided by a replica rather than a modern equivalent.

.2. 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;
- c) deduct total depreciation from the total costs to arrive at a value for the subject asset.

4.5.7.3. Summation Method

.1. 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.

.2. 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;
- b) add the value of the component assets together to reach the value of the subject asset.

4.5.7.4. Cost Considerations

.1. The cost approach should capture all of the costs that would be incurred by a typical participant.

.2. 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:

-) materials;
-) labor.

b) indirect costs:

-) transport costs;
-) installation costs;
-) professional fees (design, permit, architectural, legal, etc);
-) other fees (commissions, etc);
-) overheads;
-) taxes;
-) finance costs (e. g, interest on debt financing);
-) profit margin/entrepreneurial profit to the creator of the asset (e. g, return to investors).

.3. 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.

.4. 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.

.5. 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;
- b) any atypical or exceptional costs, or savings, that are reflected in the cost data but that would not arise in creating an equivalent.

4.5.7.5. Depreciation/Obsolescence

.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.

.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.

.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.

.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.

.5. Physical obsolescence can be measured in two different ways:

a) curable physical obsolescence, i. e, the cost to fix/cure the obsolescence;

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.

.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;

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.

.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 labor or raw material;

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.

.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.

4.5.7.6. Valuation Model

.1. A valuation model refers collectively to the quantitative methods, systems, techniques and qualitative judgments used to estimate and document value.

.2. When using or creating a valuation model, the valuer must:

- a) Keep appropriate records to support the selection or creation of the model;
- b) Understand and ensure the output of the valuation model, the significant assumptions and limiting conditions are consistent with the basis and scope of the valuation;
- c) Consider the key risks associated with the assumptions made in the valuation model.

.3. Regardless of the nature of the valuation model, to be IVS compliant, the valuer must ensure that the valuation complies with all other requirements contained within IVS.

Chapter 5.

Asset Standards

5.1. IVS 200. Businesses and Business Interests

5.1.1. Overview

.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.

5.1.2. Introduction

.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.

.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).

.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.

.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.

5.1.3. Bases of Value

.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.

.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.

5.1.4. Valuation Approaches and Methods

.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.

.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.

5.1.4.1. Market Approach

.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.

.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;
- c) prior transactions in shares or offers for the ownership of the subject business.

.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;
- c) whether the price of the similar business represents an arm's length and orderly transaction.

.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.

.5. Valuers should follow the requirements of IVS 105 Valuation Approaches and Methods, paras 30.7-30.8 when selecting and adjusting comparable transactions.

.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.

5.1.4.2. Income Approach

.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.

.2. When the income approach is applied, valuers should follow the requirements of IVS 105 Valuation Approaches and Methods, sections 40 and 50.

.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 capitalization or discount rate applied must be consistent with the type of income or cash flow used.

.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;

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.

.5. The income approach requires the estimation of a capitalization rate when capitalizing 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).

.6. In methods that employ discounting, expected growth may be explicitly considered in the forecasted income or cash flow. In capitalization methods, expected growth is normally reflected in the capitalization 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.

.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.

.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 labor 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;
- 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.

.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.

.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.

5.1.4.3. Cost Approach

.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;

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.

.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.

5.1.5. Special Considerations for Businesses and Business Interests

.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).

5.1.5.1. Ownership Rights

.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.

.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.

.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.

.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:

-) liquidation preferences;
-) voting rights;
-) redemption, conversion and participation provisions;
-) 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.

5.1.5.2. Business Information

.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.

.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.

5.1.5.3. Economic and Industry Considerations

.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;
- f) what tax and legal jurisdictions the business is subject to.

5.1.5.4. Operating and Non-Operating Assets

.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.

.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 utilized 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.

.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.

.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.

.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.

5.1.5.5. Capital Structure Considerations

.1. Businesses are often financed through a combination of debt and equity. However, in many cases, valuers could be asked to value only equity, particular class of equity, or some other form of ownership interest. 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 the various classes of debt and equity.

.2. While there are many ownership interests in an asset which a valuer could be asked to value, a non-exhaustive list of such interests includes:

- a) bonds;
- b) convertible debt;
- c) partnership interest;
- d) minority interest;
- e) common equity;
- f) preferred equity;
- g) options;
- h) warrants.

.3. When a valuer is asked to value only equity, or determine how the business value as a whole is distributed among the various debt and equity classes, a valuer must determine and consider the different rights and preferences associated with each class

of debt and equity. Rights and preferences can broadly be categorised as economic rights or control rights.

A non-exhaustive list of such rights and preferences may include:

- a) dividend or preferred dividend rights;
- b) liquidation preferences;
- c) voting rights;
- d) redemption rights;
- e) conversion rights;
- f) participation rights;
- g) anti-dilution rights;
- h) registration rights;
- i) put and/or call rights.

.4. For simple capital structures that include only common stock and simple debt structures (such as bonds, loans and overdrafts), it may be possible to estimate the value of all of the common stock within the enterprise by directly estimating the value of debt, subtracting that value from the enterprise value, then allocating the residual equity value pro rata to all of the common stock. This method is not appropriate for all companies with simple capital structures, for example it may not be appropriate for distressed or highly leveraged companies.

.5. For complex capital structures, being those that include a form of equity other than just common stock, valuers may use any reasonable method to determine the value of equity or a particular class of equity. In such cases, typically the enterprise value of the business is determined and then that value is allocated between the various classes of debt and equity. Three methods that valuers could utilize in such instances are discussed in this section, including:

- a) current value method (CVM);
- b) option pricing method (OPM);
- c) probability-weighted expected return method (PWERM).

.6. While the CVM is not forward looking, both the OPM and PWERM estimate values assuming various future outcomes. The PWERM relies on discrete assumptions for future events and the OPM estimates the future distribution of outcomes using a lognormal distribution around the current value.

.7. A valuer should consider any potential differences between a “pre-money” and “post-money” valuation, particularly for early stage companies with complex capital structures. For example, an infusion of cash (ie, “post- money valuation”) for such companies may impact the overall risk profile of the enterprise as well as the relative value allocation between share classes.

.8.

5.1.5.5.1. Current Value Method (CVM) 5.1.5.5.1.1. The current value method (CVM) allocates the enterprise value to the various debt and equity securities assuming an immediate sale of the enterprise. Under the CVM, the obligations to debt holders, or debt equivalent securities, is first deducted from the enterprise value to calculate residual equity value (valuers should consider if the enterprise value includes or excludes cash, and the resulting use of gross or net debt for allocation purposes). Next, value is allocated to the various series of preferred stock based on the series’ liquidation preferences or conversion values, whichever would be greater. Finally, any residual value is allocated to any common equity, options, and warrants.

5.1.5.5.1.2. A limitation of the CVM is that it is not forward looking and fails to consider the option-like payoffs of many share classes.

5.1.5.5.1.3. The CVM should only be used when 1) a liquidity event of the enterprise is imminent, 2) when an enterprise is at such an early stage of its development that no significant common equity value above the liquidation preference on any preferred equity has been created, 3) no material progress has been made on the company’s business plan, or 4) no reasonable basis exists for estimating the amount and timing of any such value above the liquidation preference that might be created in the future.

5.1.5.5.1.4. Valuers should not assume that the value of debt, or debt-like securities, and its book value are equal without rationale for the determination.

5.1.5.5.2. Option Pricing Method (OPM) 5.1.5.5.2.1. The OPM values the different share classes by treating each share class as an option on the cash flows from the enterprise. The OPM is often applied to capital structures in which the payout to different share classes changes at different levels of total equity value, for instance, where there are convertible preferred shares, management incentive units, options, or other classes of shares that have certain liquidation preferences. The OPM may be performed on the enterprise value, thereby including any debt in the OPM, or on an equity basis after separate consideration of the debt.

5.1.5.5.2.2. The OPM considers the various terms of the stockholder agreements that would affect the distributions to each class of equity upon a liquidity event, including the level of seniority among the securities, dividend policy, conversion ratios, and cash allocations.

5.1.5.5.2.3. The starting point for the OPM is the value of total equity for the asset. The OPM is then applied to allocate the total equity value among equity securities.

5.1.5.5.2.4. The OPM (or a related hybrid method) is suited to circumstances where specific future liquidity events are difficult to forecast or the company is in an early stage of development.

5.1.5.5.2.5. The OPM most frequently relies on the Black–Scholes option pricing model to determine the value associated with distributions above certain value thresholds.

5.1.5.5.2.6. When applying the OPM, a non-exhaustive list of the steps valuers should perform includes:

- a) Determine the total equity value of the asset;
- b) Identify the liquidation preferences, preferred dividend accruals, conversion prices, and other features attached to the relevant securities that influences the cash distribution;
- c) Determine the different total equity value points (breakpoints) in which the liquidation preferences and conversion prices become effective;
- d) Determine the inputs to the Black–Scholes model:
 -) determine a reasonable time horizon for the OPM;
 -) select a risk-free rate corresponding to the time horizon;
 -) determine the appropriate volatility factor for the equity of the asset;
 -) determine the expected dividend yield.
- e) Calculate a value for the various call options and determine the value allocated to each interval between the breakpoints;
- f) Determine the relative allocation to each class of shares in each interval between the calculated breakpoints;
- g) Allocate the value between the breakpoints (calculated as the call options) among the share classes based on the allocation determined in step (f) and the value determined in step (e);
- h) Consider additional adjustments to the share classes as necessary, consistent with the basis of value. For example, it may be appropriate to apply discounts or premiums.

5.1.5.5.2.7. When determining the appropriate volatility assumption valuers should consider:

a) the development stage of the asset and the relative impact to the volatility when compared to that observed by the comparable companies;

b) the relative financial leverage of the asset.

5.1.5.5.2.8. In addition to the method as discussed above, the OPM can be used to back solve for the value of total equity value when there is a known price for an individual security. The inputs to a back solve analysis are the same as above. Valuers will then solve for the price of the known security by changing the value of total equity. The back solve method will also provide a value for all other equity securities.

5.1.5.5.3. Probability-Weighted Expected Return Method (PWERM) 5.1.5.5.3.1.

Under a PWERM, the value of the various equity securities are estimated based upon an analysis of future values for the asset, assuming various future outcomes. Share value is based upon the probability-weighted present value of expected future investment returns, considering each of the possible future outcomes available to the asset, as well as the rights and preferences of the share classes.

5.1.5.5.3.2. Typically, the PWERM is used when the company is close to exit and does not plan on raising additional capital.

5.1.5.5.3.3. When applying the PWERM, a non-exhaustive list of the steps valuers should perform includes:

a) Determine the possible future outcomes available to the asset;

b) Estimate the future value of the asset under each outcome;

c) Allocate the estimated future value of the asset to each class of debt and equity under each possible outcome;

d) Discount the expected value allocated to each class of debt and equity to present value using a risk-adjusted discount rate;

e) Weight each possible outcome by its respective probability to estimate the expected future probability-weighted cash flows to each class of debt and equity;

f) Consider additional adjustments to the share classes as necessary, consistent with the basis of value. For example, it may be appropriate to apply discounts or premiums.

5.1.5.5.3.4. Valuers should reconcile the probability-weighted present values of the future exit values to the overall asset value to make sure that the overall valuation of the enterprise is reasonable.

5.1.5.5.3.5. Valuers can combine elements of the OPM with the PWERM to create a hybrid methodology by using the OPM to estimate the allocation of value within one or more of the probability-weighted scenarios.

5.2. IVS 210. Intangible Assets

5.2.1. Overview

5.2.1.1. 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.

5.2.2. Introduction

5.2.2.1. 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.

5.2.2.2. 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.

5.2.2.3. There are many types of intangible assets, but they are often considered to fall into one or more of the following categories (or goodwill):

- a) 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.
- b) Customer-related: Customer-related intangible assets include customer lists, backlog, customer contracts, and contractual and non-contractual customer relationships.
- c) 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.

5.2.2.4. 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.

5.2.2.5. 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.

5.2.2.6. 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.

5.2.2.7. As the amount of goodwill is dependent on which other tangible and intangible assets are recognized, 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 recognized 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;
- 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.

5.2.2.8. 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;

e) assemblage and going concern value.

5.2.2.9. 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.

5.2.2.10. 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.

5.2.3. Bases of Value

5.2.3.1. In accordance with IVS 104 Bases of Value, a valuer must select the appropriate basis(es) of value when valuing intangible assets.

5.2.3.2. 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.

5.2.4. Valuation Approaches and Methods

5.2.4.0.1. The three valuation approaches described in IVS 105 Valuation Approaches can all be applied to the valuation of intangible assets.

5.2.4.0.2. 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.

5.2.4.1. Market Approach

5.2.4.1.1. 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).

5.2.4.1.2. Transactions involving intangible assets frequently also include other assets, such as a business combination that includes intangible assets.

5.2.4.1.3. 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;
- 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.

5.2.4.1.4. 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.

5.2.4.1.5. 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.

5.2.4.1.6. Consistent with the above, examples of intangible assets for which the market approach is sometimes used include:

- a) broadcast spectrum;
- b) internet domain names;
- c) taxi medallions.

5.2.4.1.7. The guideline transactions method is generally the only market approach method that can be applied to intangible assets.

5.2.4.1.8. 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.

5.2.4.2. Income Approach

5.2.4.2.1. 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.

5.2.4.2.2. 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.

5.2.4.2.3. 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.

5.2.4.2.4. 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);
- e) non-competition agreements.

5.2.4.2.1. Income Approach Methods 5.2.4.2.1.0.1. 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;
- e) distributor method.

5.2.4.2.1.1. Excess Earnings Method 5.2.4.2.1.1.1. 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.

5.2.4.2.1.1.2. Contributory assets are assets that are used in conjunction with the subject intangible asset in the realization 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.

5.2.4.2.1.1.3. 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 (“capitalized excess earnings method” or the “formula method”).

5.2.4.2.1.1.4. The capitalized 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.

5.2.4.2.1.1.5. 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.

5.2.4.2.1.1.6. Whether applied in a single-period, multi-period or capitalized 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:
-) research and development expenditures related to development of new technology would not be required when valuing only existing technology;
 -) 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 specialized 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 capitalize the excess earnings;
- h) if appropriate for the purpose of the valuation (see paras 110.1-110.4), calculate and add the tax amortization benefit (TAB) for the subject intangible asset.

5.2.4.2.1.1.7. 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.

5.2.4.2.1.1.8. 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.

5.2.4.2.1.1.9. 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.

5.2.4.2.1.1.10. If the contributory asset is not wasting in nature, like working capital, only a fair return on the asset is required.

5.2.4.2.1.1.11. 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).

5.2.4.2.1.1.12. 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 utilizing 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.

5.2.4.2.1.2. Relief-from-Royalty Method 5.2.4.2.1.2.1. 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.

5.2.4.2.1.2.2. 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 analyzed 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;

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.

5.2.4.2.1.2.3. 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.

5.2.4.2.1.2.4. When selecting a royalty rate, a valuer should also consider the following:

a) When entering a license 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 realizing 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.

5.2.4.2.1.3. With-and-Without Method 5.2.4.2.1.3.1. 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).

5.2.4.2.1.3.2. 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;

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.

5.2.4.2.1.3.3. 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.

5.2.4.2.1.3.4. 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.

5.2.4.2.1.3.5. 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;

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.

5.2.4.2.1.3.6. 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.

5.2.4.2.1.3.7. 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.

5.2.4.2.1.4. Greenfield Method 5.2.4.2.1.4.1. 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.

5.2.4.2.1.4.2. 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.

5.2.4.2.1.4.3. The greenfield method is often used to estimate the value of "enabling" intangible assets such as franchise agreements and broadcast spectrum.

5.2.4.2.1.4.4. 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 stabilized 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;
- 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.

5.2.4.2.1.5. Distributor Method 5.2.4.2.1.5.1. 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.

5.2.4.2.1.5.2. 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.

5.2.4.2.1.5.3. 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;
- 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.

5.2.4.3. Cost Approach

5.2.4.3.1. 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.

5.2.4.3.2. 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.

5.2.4.3.3. 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;
- c) assembled workforce.

5.2.4.3.4. 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.

5.2.4.3.5. 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.

5.2.4.3.6. 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.

5.2.4.3.7. 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 labor, 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;
- 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.

5.2.5. Special Considerations for Intangible Assets

5.2.5.0.1. 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 Amortization Benefit (section 110).

5.2.5.1. Discount Rates/Rates of Return for Intangible Assets

5.2.5.1.1. 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.

5.2.5.1.2. 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.

5.2.5.1.3. 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 specialized 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.

5.2.5.1.4. 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;
- 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.

5.2.5.2. Intangible Asset Economic Lives

5.2.5.2.1. 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.

5.2.5.2.2. 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 know-how associated with the technology would have value in production of a generic drug beyond the expiration of the patent.

5.2.5.2.3. 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.

5.2.5.2.4. 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.

5.2.5.2.5. 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;
- 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.

5.2.5.2.6. 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 analyzing 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%.

5.2.5.2.7. 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.

5.2.5.2.8. 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.

5.2.5.3. Tax Amortization Benefit (TAB)

5.2.5.3.1. In many tax jurisdictions, intangible assets can be amortized 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.

5.2.5.3.2. 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 amortize the asset. However, in the income approach, a TAB needs to be explicitly calculated and included, if appropriate.

5.2.5.3.3. 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 amortize 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.

5.2.5.3.4. 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 utilizing the subject asset, such as a weighted average cost of capital. Proponents of this view believe that, since amortization 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;
- b) a discount rate appropriate for the subject asset (i.e., 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.

5.3. IVS 220. Non-Financial Liabilities

5.3.1. Overview

5.3.1.1. The principles contained in the General Standards apply to valuations of non-financial liabilities and valuations with a non-financial liability component. This standard contains additional requirements that apply to valuations of non-financial liabilities.

5.3.1.2. With regard to the determination of discount rates and risk margins, in circumstances in which IVS 105 Valuation Approaches and Methods (see paras 50.29-50.31) conflicts with IVS 220 Non-Financial Liabilities, valuers must apply the principles in sections 90 and 100 of this Standard in valuations of non-financial liabilities.

5.3.2. Introduction

5.3.2.1. For purposes of IVS 220 Non-Financial Liabilities, non-financial liabilities are defined as those liabilities requiring a non-cash performance obligation to provide goods or services.

5.3.2.2. A non-exhaustive list of liabilities that may in part or in full require a non-cash fulfillment and be subject to IVS 220 Non-Financial Liabilities includes: deferred revenue or contract liabilities, warranties, environmental liabilities, asset retirement obligations, certain contingent consideration obligations, loyalty programs, power purchase agreements, certain litigation reserves and contingencies, and certain indemnifications and guarantees.

10541 5.3.2.3. Although certain contingent consideration liabilities may require a non-
10542 cash performance obligation, such liabilities are not included in the scope of IVS 220
10543 Non-Financial Liabilities.

10544 5.3.2.4. The party assuming a non-financial liability typically requires a profit
10545 margin on the fulfillment effort to compensate for the effort incurred and risk borne
10546 for the delivery of goods or services.

10547 5.3.2.5. For financial liabilities, cash fulfillment is typically the only performance
10548 obligation and no additional compensation is needed for the fulfillment effort. Given
10549 that cash fulfillment is the only performance obligation for financial liabilities, asset-
10550 liability symmetry most often enables valuers to assess the subject liability using an
10551 asset framework.

10552 5.3.2.6. Asset-liability symmetry typically does not exist for non-financial liabil-
10553 ities due to the performance obligation to provide goods and services to satisfy the
10554 liability and additional compensation for such effort. As such, non- financial liabilities
10555 will most often be valued using a liability framework.

10556 5.3.2.7. In instances in which a corresponding asset is recognized by the coun-
10557 terparty, the valuer must assess if the values would reflect asset-liability symmetry
10558 under circumstances consistent with the basis of value. Certain bases of value issued
10559 by entities/organizations other than the IVSC require the specific consideration and
10560 reconciliation to a corresponding asset under certain circumstances. The valuer must
10561 understand and follow the regulation, case law, and other interpretive guidance related
10562 to those bases of value as of the valuation date (see IVS 200 Businesses and Business
10563 Interests, para 30.2). Instances in which the valuer should reconcile to a corresponding
10564 asset value will be rare, reasons include:

- 10565 a) Non-financial liabilities often do not have a recorded corresponding asset recog-
10566 nized by the counterparty (e.g, environmental liability), or can only be trans-
10567 ferred in conjunction with another asset (e.g, an automobile and related warranty
10568 are only transferred together).
- 10569 b) The corresponding asset of a non-financial liability may be held by numerous
10570 parties for which it is impractical to identify and reconcile the asset values.
- 10571 c) The market for the non-financial asset and liability is often highly illiquid, thus
10572 resulting in asymmetric information, high bid ask spreads, and asset-liability
10573 asymmetry.

10574 5.3.2.8. Participants that most often transact in the subject non-financial liability
10575 may not be the comparable companies and competitors of the entity holding the
10576 subject non-financial liability. Examples include insurance companies, third party
10577 warranty issuers, and more. The valuer should consider if a market, or participants,

exist outside the immediate industry in which the entity holding the subject non-financial liability operates.

5.3.2.9. Non-financial liability valuations are performed for a variety of purposes. It is the valuer's responsibility to understand the purpose of a valuation and whether the non-financial liabilities should be valued, whether separately or grouped with other assets. A non-exhaustive list of examples of circumstances that commonly include a non-financial liability valuation component is provided below:

- a) For financial reporting purposes, valuations of non-financial liabilities are often required in connection with accounting for business combinations, asset acquisitions and sales, and impairment analysis.
- b) For tax reporting purposes, non-financial liability valuations are often needed for transfer pricing analyses, estate and gift tax planning and reporting, and ad valorem taxation analyses.
- c) Non-financial liabilities may be the subject of litigation, requiring valuation analysis in certain circumstances.
- d) Valuers are sometimes asked to value non-financial liabilities as part of general consulting, collateral lending and transactional support engagements.

5.3.3. Bases of Value

5.3.3.1. In accordance with IVS 104 Bases of Value, a valuer must select the appropriate basis(es) of value when valuing non-financial liabilities.

5.3.3.2. Often, non-financial liability valuations are performed using bases of value defined by entities/organizations 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 (see IVS 200 Businesses and Business Interests, para 30.2).

5.3.4. Valuation Approaches and Methods

5.3.4.0.1. Elements of the three valuation approaches described in IVS 105 Valuation Approaches (market, income and cost approach) can all be applied to the valuation of non-financial liabilities. The methods described below may exhibit elements of more than one approach. If it is necessary for the valuer to classify a method under one of the three approaches, the valuer should use judgment in making the determination and not necessarily rely on the classification below.

5.3.4.0.2. 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.

5.3.4.1. Market Approach

5.3.4.1.1. Under the market approach, the value of a non-financial liability is determined by reference to market activity (for example, transactions involving identical or similar non-financial liabilities).

5.3.4.1.2. Transactions involving non-financial liabilities frequently also include other assets, such as a business combinations that include tangible and intangible assets.

5.3.4.1.3. Transactions involving standalone non-financial liabilities are infrequent as compared with transactions for businesses and assets.

5.3.4.1.4. While standalone transactions of non-financial liabilities are infrequent, valuers should consider relevant market-based indications of value. Although such market-based indications may not provide sufficient information with which to apply the market approach, the use of market-based inputs should be maximized in the application of other approaches.

5.3.4.1.5. A non-exhaustive list of such market indications of value includes:

- a) Pricing from third parties to provide identical or similar products as the subject non-financial liability (e.g, deferred revenue);
- b) Pricing for warranty policies issued by third parties for identical or similar obligations;
- c) The prescribed monetary conversion amount as published by participants for certain loyalty reward obligations;
- d) The traded price for contingent value rights (CVRs) with similarities to the subject non-financial liability (e.g, contingent consideration);
- e) Observed rates of return for investment funds that invest in non-financial liabilities (eg, litigation finance).

5.3.4.1.6. Valuers must comply with paras 20.2 and 20.3 of IVS 105 Valuation Approaches and Methods when determining whether to apply the market approach to the valuation of non-financial liabilities.

5.3.4.1.7. The diverse nature of many non-financial liabilities and the fact that non-financial liabilities seldom transact separately from other assets means that it is rarely possible to find market evidence of transactions involving similar non-financial liabilities.

10645 5.3.4.1.8. Where evidence of market prices is available, valuers should consider ad-
10646 justments to these to reflect differences between the subject non-financial liability and
10647 those involved in the transactions. These adjustments are necessary to reflect the dif-
10648 ferentiating characteristics of the subject non- financial liability and those involved in
10649 the transactions. Such adjustments may only be determinable at a qualitative, rather
10650 than quantitative, level. However, the need for significant qualitative adjustments
10651 could indicate that another approach would be more appropriate for the valuation.

10652 5.3.4.1.9. In certain instances a valuer may rely on market prices or evidence
10653 for an asset corresponding to the subject non-financial liability. In such instances,
10654 the valuer should consider an entity's ability to transfer the subject non- financial
10655 liability, whether the asset and related price of the asset reflect those same restrictions,
10656 and whether adjustments to reflect the restrictions should be included. The valuer
10657 should take care to determine if the transfer restrictions are characteristics of the
10658 subject non-financial liability (for example, an illiquid market) or restrictions that are
10659 characteristics of the entity (for example, financial distress).

10660 5.3.4.1.10. The comparable transaction method, also known as the guideline trans-
10661 actions method, is generally the only market approach method that can be applied to
10662 value non-financial liabilities.

10663 5.3.4.1.11. In rare circumstances, a security sufficiently similar to a subject non-
10664 financial liability could be publicly traded, allowing the use of the guideline public
10665 company method. One example of such securities is contingent value rights that are
10666 tied to the performance of a particular product or technology.

10667 5.3.4.2. Market Approach Methods

10668 5.3.4.2.0.1. A method to value non-financial liabilities under the Market Approach
10669 is often referred to as the Top-Down Method.

10670 **5.3.4.2.1. Top-Down Method** 5.3.4.2.1.1. Under the Top-Down Method, valuing
10671 non-financial liabilities is based on the premise that reliable market-based indications
10672 of pricing are available for the performance obligation.

10673 5.3.4.2.1.2. A participant fulfilling the obligation to deliver the product or services
10674 associated with the non-financial liability could theoretically price the liability by
10675 deducting costs already incurred toward the fulfillment obligation, plus a mark-up on
10676 those costs, from the market price of services.

10677 5.3.4.2.1.3. When market information is used to determine the value of the subject
10678 non- financial liability, discounting is typically not necessary because the effects of
10679 discounting are incorporated into observed market prices.

10680 5.3.4.2.1.4. The key steps in applying a Top-Down Method are to:

10681 a) Determine the market price of the non-cash fulfillment.

b) Determine the costs already incurred and assets utilized by the transferor. The nature of such costs will differ depending on the subject non-financial liability. For example, for deferred revenue the costs will primarily consist of sales and marketing costs that have already been incurred in generating the non-financial liability.

c) Determine a reasonable profit margin on the costs already incurred.

d) Subtract costs incurred and profit from the market price.

5.3.4.3. Income Approach

5.3.4.3.1. Under the income approach, the value of a non-financial liability is often determined by reference to the present value of the costs to fulfill the obligation plus a profit margin that would be required to assume the liability.

5.3.4.3.2. 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 non-financial liabilities.

5.3.4.4. Income Approach Methods

5.3.4.4.0.1. The primary method to value non-financial liabilities under the Income Approach is often referred to as the Bottom-Up Method.

5.3.4.4.1. Bottom-Up Method 5.3.4.4.1.1. Under the Bottom-Up Method, the non-financial liability is measured as the costs (which may or may not include certain overhead items) required to fulfill the performance obligation, plus a reasonable mark-up on those costs, discounted to present value.

5.3.4.4.1.2. The key steps in applying a Bottom-Up Method are to:

a) Determine the costs required to fulfil the performance obligation. Such costs will include the direct costs to fulfil the performance obligation, but may also include indirect costs such as charges for the use of contributory assets. Fulfilment costs represent those costs that are related to fulfilling the performance obligation that generates the non-financial liability. Costs incurred as part of the selling activities before the acquisition date should be excluded from the fulfilment effort.

) Contributory asset charges should be included in the fulfilment costs when such assets would be required to fulfil the obligation and the related cost is not otherwise captured in the income statement.

) In limited instances, in addition to direct and indirect costs, it may be appropriate to include opportunity costs. For example, in the licensing of symbolic intellectual property, the direct and indirect costs of fulfilment may be nominal. However, if the obligation reduces the ability to monetise the underlying asset (in an exclusive licensing arrangement for example), then the valuer should consider how participants would account for the potential opportunity costs associated with the non-financial liability.

b) Determine a reasonable mark-up on the fulfilment effort. In most cases 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. An initial starting point may be to utilise the operating profit of the entity holding the subject non- financial liability. However, this methodology assumes the profit margin would be proportional to the costs incurred. In many circumstances there is rationale to assume profit margins which are not proportional to costs. In such cases the risks assumed, value added, or intangibles contributed to the fulfilment effort are not the same as those contributed pre-measurement date. When costs are derived from actual, quoted or estimated prices by third party suppliers or contractors, these costs will already include a third party's desired level of profit.

c) Determine timing of fulfilment and discount to present value. The discount rate should account for the time value of money and non- performance risk. Typically it is preferable to reflect the impact of uncertainty such as changes in anticipated fulfilment costs and fulfilment margin through the cash flows, rather than in the discount rate.

d) When fulfilment costs are derived through a percent of revenue, valuers should consider whether the fulfilment costs already implicitly include the impact of discounting. For example, prepayment for services may result in a discount as one would expect to pay less for the same service as compared with paying throughout the contract term. As a result, the derived costs may also contain an implicit discount and further discounting may not be necessary.

5.3.4.5. Cost Approach

5.3.4.5.1. The cost approach has limited application for non-financial liabilities as participants typically expect a return on the fulfilment effort.

5.3.4.5.2. 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 non-financial liabilities.

5.3.5. Special Considerations for Non-Financial

5.3.5.0.1. The following sections address a non-exhaustive list of topics relevant to the valuation of non-financial liabilities.

- a) Discount Rates for Non-Financial Liabilities (section 90);
- b) Estimating Cash Flows and Risk Margins (section 100);
- c) Restrictions on Transfer (section 110);
- d) Taxes (section 120).

5.3.5.1. Discount rates for Non-Financial Liabilities

5.3.5.1.1. 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.

5.3.5.1.2. The discount rate should account for the time value of money and non-performance risk. Non-performance risk is typically a function of counterparty risk (ie, credit risk of the entity obligated to fulfil the liability) (see para 60.5c of this Standard).

5.3.5.1.3. Certain bases of value issued by entities/organisations other than the IVSC may require the discount rate to specifically account for liability specific risks. 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 (see IVS 200 Businesses and Business Interests, para 30.2).

5.3.5.1.4. Valuers should consider the term of the subject non-financial liability when determining the appropriate inputs for the time value of money and non-performance risk.

5.3.5.1.5. In certain circumstances, the valuer may explicitly adjust the cash flows for non-performance risk.

5.3.5.1.6. What a participant would have to pay to borrow the funds necessary to satisfy the obligation may provide insights to help quantify the non-performance risk.

5.3.5.1.7. Given the long-term nature of certain non-financial liabilities, the valuer must consider if inflation has been incorporated into the estimated cash flows, and must ensure that the discount rate and cash flow estimates are prepared on a consistent basis.

5.3.5.2. Estimating Cash Flows and Risk Margins

5.3.5.2.1. The principles contained in IVS 105 Valuation Approaches and Methods may not apply to valuations of non-financial liabilities and valuations with a non-

financial liability component (see IVS 105 Valuation Approaches and Methods, paras 50.12-50.19). Valuers must apply the principles in sections 90 and 100 of this Standard in valuations of non-financial liabilities.

5.3.5.2.2. Non-financial liability cash flow forecasts often involve the explicit modelling of multiple scenarios of possible future cash flow to derive a probability-weighted expected cash flow forecast. This method is often referred to as the Scenario-Based Method (SBM). The SBM also includes certain simulation techniques such as the Monte Carlo simulation. The SBM is commonly used when future payments are not contractually defined but rather vary depending upon future events. When the non-financial liability cash flows are a function of systematic risk factors, the valuer should consider the appropriateness of the SBM, and may need to utilise other methods such as option pricing models (OPMs).

5.3.5.2.3. Considerations in estimating cash flows include developing and incorporating explicit assumptions, to the extent possible. A non-exhaustive list of such assumptions may include:

- a) The costs that a third party would incur in performing the tasks necessary to fulfil the obligation;
- b) Other amounts that a third party would include in determining the price of the transfer, including, for example, inflation, overhead, equipment charges, profit margin, and advances in technology;
- c) The extent to which the amount of a third party's costs or the timing of its costs would vary under different future scenarios and the relative probabilities of those scenarios;
- d) The price that a third party would demand and could expect to receive for bearing the uncertainties and unforeseeable circumstances inherent in the obligation.

5.3.5.2.4. While expected cash flows (ie, the probability-weighted average of possible future cash flows) incorporate the variable expected outcomes of the asset's cash flows, they do not account for the compensation that participants demand for bearing the uncertainty of the cash flows. For non-financial liabilities, forecast risk may include uncertainty such as changes in anticipated fulfilment costs and fulfilment margin. The compensation for bearing such risk should be incorporated into the expected payoff through a cash flow risk margin or the discount rate.

5.3.5.2.5. Given the inverse relationship between the discount rate and value, the discount rate should be decreased to reflect the impact of forecast risk (ie, the compensation for bearing risk due to uncertainty about the amount and timing of cash flows).

5.3.5.2.6. While possible to account for forecast risk by reducing the discount rate, given its limited practical application, the valuer must explain the rationale for reducing the discount rate rather than incorporating a risk margin, or specifically note the regulation, case law, or other interpretive guidance that requires the accounting for forecast risk of non-financial liabilities through the discount rate rather than a risk margin (see IVS 200 Businesses and Business Interests, para 30.2).

5.3.5.2.7. In developing a risk margin, a valuer must:

- a) document the method used for developing the risk margin, including support for its use;
- b) provide evidence for the derivation of the risk margin, including the identification of the significant inputs and support for their derivation or source.

5.3.5.2.8. In developing a cash flow risk margin, a valuer must consider:

- a) the life/term and/or maturity of the asset and the consistency of inputs;
- b) the geographic location of the asset and/or the location of the markets in which it would trade;
- c) the currency denomination of the projected cash flows;
- d) the type of cash flow contained in the forecast, for example, a cash flow forecast may represent expected cash flows (ie, probability-weighted scenarios), most likely cash flows, contractual cash flows, etc.

5.3.5.2.9. In developing a cash flow risk margin, a valuer should consider:

- a) the less certainty there is in the anticipated fulfilment costs and fulfilment margin, the higher the risk margin should be;
- b) given the finite term of most non-financial liabilities, as opposed to indefinite for many business and asset valuations, to the extent that emerging experience reduces uncertainty, risk margins should decrease, and vice versa;
- c) the expected distribution of outcomes, and the potential for certain non-financial liabilities to have high 'tail risk' or severity. Non-financial liabilities with wide distributions and high severity should have higher risk margins;
- d) the respective rights and preferences of the non-financial liability, and/or related asset, in the event of a liquidation and its relative position within the liquidation waterfall.

5.3.5.2.10. The cash flow risk margin should be the compensation that would be required for a party to be indifferent between fulfilling a liability that has a range of possible outcomes, and one that will generate fixed cash outflows.

5.3.5.2.11. A valuer need not conduct an exhaustive quantitative process, but should take into account all the information that is reasonably available.

5.3.5.3. Restrictions on transfers

5.3.5.3.1. Non-financial liabilities often have restrictions on the ability to transfer. Such restrictions can be either contractual in nature, or a function of an illiquid market for the subject non-financial liability.

5.3.5.3.2. When relying on market evidence, a valuer should consider an entity's ability to transfer such non-financial liabilities and whether adjustments to reflect the restrictions should be included. The valuer may need to determine if the transfer restrictions are characteristics of the non-financial liability or restrictions that are characteristics of an entity, as certain basis of value may specify one or the other be considered (see IVS 220 Non-Financial Liabilities, para 50.9).

5.3.5.3.3. When relying on an income approach in which the non-financial liability value is estimated through a fulfilment approach, the valuer should determine if an investor would require an additional risk margin to account for the limitations on transfer.

5.3.5.4. Taxes

5.3.5.4.1. Valuers should use pre-tax cash flows and a pre-tax discount rate for the valuation of non-financial liabilities.

5.3.5.4.2. In certain circumstances, it may be appropriate to perform the analysis with after tax cash flows and discount rates. In such instances, the valuer must explain the rationale for use of after tax inputs, or specifically note the regulation, case law, or other interpretive guidance that requires the use of after tax inputs (see IVS 200 Businesses and Business Interests, para 30.2).

5.3.5.4.3. If after tax inputs are used, it may be appropriate to include the tax benefit created by the projected cash outflow associated with the non-financial liability.

5.4. IVS 300. Plant and Equipment

5.4.1. Overview

5.4.1.1. 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.

5.4.2. Introduction

5.4.2.1. 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.

5.4.2.2. 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.

5.4.2.3. 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.

5.4.2.4. 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.

5.4.2.5. 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:

) the asset’s technical specification;

- 10921) the remaining useful, economic or effective life, considering both preventive
10922 and predictive maintenance;
- 10923) the asset's condition, including maintenance history;
- 10924) any functional, physical and technological obsolescence;
- 10925) if the asset is not valued in its current location, the costs of decommissioning
10926 and removal, and any costs associated with the asset's existing in-place
10927 location, such as installation and re-commissioning of assets to its optimum
10928 status;
- 10929) for machinery and equipment that are used for rental purposes, the lease
10930 renewal options and other end-of-lease possibilities;
- 10931) any potential loss of a complementary asset, e.g, the operational life of a
10932 machine may be curtailed by the length of lease on the building in which it
10933 is located;
- 10934) additional costs associated with additional equipment, transport, installa-
10935 tion and commissioning, etc;
- 10936) in cases where the historical costs are not available for the machinery and
10937 equipment that may reside within a plant during a construction, the val-
10938 uer may take references from the Engineering, Procurement, Construction
10939 ("EPC") contract.
- 10940 b) Environment-related:
- 10941) the location in relation to the source of raw material and market for the
10942 product. The suitability of a location may also have a limited life, eg, where
10943 raw materials are finite or where demand is transitory;
- 10944) the impact of any environmental or other legislation that either restricts
10945 utilisation or imposes additional operating or decommissioning costs;
- 10946) radioactive substances that may be in certain machinery and equipment
10947 have a severe impact if not used or disposed of appropriately. This will
10948 have a major impact on expense consideration and the environment;
- 10949) toxic wastes which may be chemical in the form of a solid, liquid or gaseous
10950 state must be professionally stored or disposed of. This is critical for all
10951 industrial manufacturing;
- 10952) licenses to operate certain machines in certain countries may be restricted.
- 10953 c) Economic-related:

- 10954) the actual or potential profitability of the asset based on comparison of
10955 operating costs with earnings or potential earnings (see IVS 200 Business
10956 and Business Interests);
- 10957) the demand for the product manufactured by the plant with regard to both
10958 macro- and micro-economic factors could impact on demand;
- 10959) the potential for the asset to be put to a more valuable use than the current
10960 use (ie, highest and best use).

10961 5.4.2.6. Valuations of plant and equipment should reflect the impact of all forms
10962 of obsolescence on value.

10963 5.4.2.7. To comply with the requirement to identify the asset or liability to be
10964 valued in IVS 101 Scope of Work, para 20.3.(d) to the extent it impacts on value, con-
10965 sideration must be given to the degree to which the asset is attached to, or integrated
10966 with, other assets. For example:

- 10967 a) assets may be permanently attached to the land and could not be removed with-
10968 out substantial demolition of either the asset or any surrounding structure or
10969 building;
- 10970 b) an individual machine may be part of an integrated production line where its
10971 functionality is dependent upon other assets;
- 10972 c) an asset may be considered to be classified as a component of the real property
10973 (eg, a Heating, Ventilation and Air Conditioning System (HVAC)).

10974 In such cases, it will be necessary to clearly define what is to be included or excluded
10975 from the valuation. Any special assumptions relating to the availability of any com-
10976plementary assets must also be stated (see also para 20.8).

10977 5.4.2.8. Plant and equipment connected with the supply or provision of services
10978 to a building are often integrated within the building and, once installed, are not
10979 separable from it. These items will normally form part of the real property inter-
10980 est. Examples include plant and equipment with the primary function of supplying
10981 electricity, gas, heating, cooling or ventilation to a building and equipment such as
10982 elevators. If the purpose of the valuation requires these items to be valued separately,
10983 the scope of work must include a statement to the effect that the value of these items
10984 would normally be included in the real property interest and may not be separately re-
10985 alisable. When different valuation assignments are undertaken to carry out valuations
10986 of the real property interest and plant and equipment assets at the same location, care
10987 is necessary to avoid either omissions or double counting.

10988 5.4.2.9. Because of the diverse nature and transportability of many items of plant
10989 and equipment, additional assumptions will normally be required to describe the sit-
10990 uation and circumstances in which the assets are valued. In order to comply with IVS

10991 101 Scope of Work, para 20.3.(k) these must be considered and included in the scope
10992 of work. Examples of assumptions that may be appropriate in different circumstances
10993 include:

- 10994 a) that the plant and equipment assets are valued as a whole, in place and as part
10995 of an operating business;
- 10996 b) that the plant and equipment assets are valued as a whole, in place but on the
10997 assumption that the business is not yet in production;
- 10998 c) that the plant and equipment assets are valued as a whole, in place but on the
10999 assumption that the business is closed;
- 11000 d) that the plant and equipment assets are valued as a whole, in place but on the
11001 assumption that it is a forced sale (See IVS 104 Bases of Value);
- 11002 e) that the plant and equipment assets are valued as individual items for removal
11003 from their current location.

11004 5.4.2.10. In some circumstances, it may be appropriate to report on more than one
11005 set of assumptions, e.g., in order to illustrate the effect of business closure or cessation
11006 of operations on the value of plant and equipment.

11007 5.4.2.11. In addition to the minimum requirements in IVS 103 Reporting, a valu-
11008 ation report on plant and equipment must include appropriate references to matters
11009 addressed in the scope of work. The report must also include comment on the effect
11010 on the reported value of any associated tangible or intangible assets excluded from
11011 the actual or assumed transaction scenario, e.g., operating software for a machine or
11012 a continued right to occupy the land on which the item is situated.

11013 5.4.2.12. Valuations of plant and equipment are often required for different pur-
11014 poses including financial reporting, leasing, secured lending, disposal, taxation, litiga-
11015 tion and insolvency proceedings.

11016 5.4.3. Bases of Value

11017 5.4.3.1. In accordance with IVS 104 Bases of Value, a valuer must select the
11018 appropriate basis(es) of value when valuing plant and equipment.

11019 5.4.3.2. Using the appropriate basis(es) of value and associated premise of value
11020 (see IVS 104 Bases of Value, sections 140-170) is particularly crucial in the valuation
11021 of plant and equipment because differences in value can be pronounced, depending on
11022 whether an item of plant and equipment is valued under an “in use” premise, orderly
11023 liquidation or forced liquidation (see IVS 104 Bases of Value, para 80.1). The value of
11024 most plant and equipment is particularly sensitive to different premises of value.

5.4.3.3. 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.

5.4.4. Valuation Approaches and Methods

5.4.4.0.1. 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.

5.4.4.1. Market Approach

5.4.4.1.1. For classes of plant and equipment that are homogeneous, e.g, 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 specialized 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.

5.4.4.2. Income Approach

5.4.4.2.1. 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 utilized in assessing the existence and quantum of economic obsolescence for an asset or asset group.

5.4.4.2.2. 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).

5.4.4.3. Cost Approach

5.4.4.3.1. The cost approach is commonly adopted for plant and equipment, particularly in the case of individual assets that are specialized 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.

5.4.4.3.2. 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.

5.4.4.3.3. 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).

5.4.4.4. Cost-to-Capacity Method

5.4.4.4.1. 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.

5.4.4.4.2. 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);
- 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).

5.4.4.4.3. 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.

5.4.4.4.4. It is noted that the relationship between cost and capacity is often not linear, so some form of exponential adjustment may also be required.

5.4.5. Special Considerations for Plant and Equipment

5.4.5.0.1. The following section Financing Arrangements addresses a non-exhaustive list of topics relevant to the valuation of plant and equipment.

5.4.5.1. Financing Arrangements

5.4.5.1.1. 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.

5.4.5.1.2. 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.

5.4.5.1.3. 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.

5.5. IVS 400. Real Property Interests

5.5.1. Overview

5.5.1.1. 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.

5.5.2. Introduction

5.5.2.1. 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.

5.5.2.2. A real property interest is a right of ownership, control, use or occupation of land and buildings. There are three main types of interest:

- a) the superior interest in any defined area of land. The owner of this interest has an absolute right of possession and control of the land and any buildings upon it in perpetuity, subject only to any subordinate interests and any statutory or other legally enforceable constraints;
- b) a subordinate interest that normally gives the holder rights of exclusive possession and control of a defined area of land or buildings for a defined period, eg, under the terms of a lease contract;
- c) a right to use land or buildings but without a right of exclusive possession or control, eg, a right to pass over land or to use it only for a specified activity.

5.5.2.3. 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.

5.5.2.4. 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.

5.5.2.5. 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;
- b) identification of any superior or subordinate interests that affect the interest to be valued.

5.5.2.6. 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.

5.5.2.7. 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, e.g, 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, e.g, 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;
- d) that the property is free from contamination or other environmental risks.

5.5.2.8. 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.

5.5.3. Bases of Value

5.5.3.1. In accordance with IVS 104 Bases of Value, a valuer must select the appropriate basis(es) of value when valuing real property interests.

5.5.3.2. 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.

5.5.4. Valuation Approaches and Methods

5.5.4.0.1. 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.

5.5.4.0.2. 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.

5.5.4.1. Market Approach

5.5.4.1.1. 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.

5.5.4.1.2. 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 meter (or per square foot) of a building or per hectare for land;
- b) price per room;
- c) price per unit of output, e. g, crop yields.

5.5.4.1.3. 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.

5.5.4.1.4. 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;
- g) market conditions at the time of the relevant transactions and how they differ from conditions at the valuation date.

End

5.5.4.2. Income Approach

5.5.4.2.1. 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.

5.5.4.2.2. 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".

5.5.4.2.3. 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.

5.5.4.2.4. 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.

5.5.4.2.5. 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;
- 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.

5.5.4.2.6. 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.

5.5.4.3. Cost Approach

5.5.4.3.1. In applying the cost approach, valuers must follow the guidance contained in IVS 105 Valuation Approaches and Methods, paras 70.1-70.14.

5.5.4.3.2. This approach is generally applied to the valuation of real property interests through the depreciated replacement cost method.

5.5.4.3.3. 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.

5.5.4.3.4. 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.

5.5.4.3.5. 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.

5.5.4.3.6. 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.

5.5.5. Special Considerations for Real Property Interests

5.5.5.0.1. 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).

5.5.5.1. Hierarchy of Interests

5.5.5.1.1. 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.

5.5.5.1.2. 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, e.g, 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.

5.5.5.1.3. 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.

5.5.5.2. Rent

5.5.5.2.1. Market rent is addressed as a basis of value in IVS 104 Bases of Value.

5.5.5.2.2. 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.

5.5.5.2.3. 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.

5.6. IVS 410. Development Property

5.6.1. Overview

5.6.1.1. 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.

5.6.2. Introduction

5.6.2.1. 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;
- f) land allocated for a higher value uses or higher density in a statutory plan.

5.6.2.2. 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;
- f) for other statutory or legal events that may require the valuation of development property such as compulsory purchases.

5.6.2.3. When valuing development property, valuers must follow the applicable standard for that type of asset or liability (for example, IVS 400 Real Property Interests).

5.6.2.4. 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.

5.6.2.5. This sensitivity also applies to the impact of significant changes in either the costs of the project or the value on completion. 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.

5.6.3. Bases of Value

5.6.3.1. In accordance with IVS 104 Bases of Value, a valuer must select the appropriate basis(es) of value when valuing development property.

5.6.3.2. 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.

11428 5.6.3.3. Frequently it will be either impracticable or impossible to verify every
11429 feature of a development property which could have an impact on potential future
11430 development, such as where ground conditions have yet to be investigated. When this
11431 is the case, it may be appropriate to make assumptions (eg, that there are no abnormal
11432 ground conditions that would result in significantly increased costs). If this was an
11433 assumption that a participant would not make, it would need to be presented as a
11434 special assumption.

11435 5.6.3.4. In situations where there has been a change in the market since a project
11436 was originally conceived, a project under construction may no longer represent the
11437 highest and best use of the land. In such cases, the costs to complete the project
11438 originally proposed may be irrelevant as a buyer in the market would either demolish
11439 any partially completed structures or adapt them for an alternative project. The value
11440 of the development property under construction would need to reflect the current
11441 value of the alternative project and the costs and risks associated with completing
11442 that project.

11443 5.6.3.5. For some development properties, the property is closely tied to a particu-
11444 lar use or business/trading activity or a special assumption is made that the completed
11445 property will trade at specified and sustainable levels. In such cases, the valuer must,
11446 as appropriate, also comply with the requirements of IVS 200 Business and Business
11447 Interests and, where applicable, IVS 210 Intangible Assets.

11448 5.6.4. Valuation Approaches and Methods

11449 5.6.4.0.1. The three principal valuation approaches described in IVS 105 Valuation
11450 Approaches and Methods may all be applicable for the valuation of a real property
11451 interest. There are two main approaches in relation to the valuation of the development
11452 property. These are:

- 11453 a) the market approach (see section 50);
- 11454 b) the residual method, which is a hybrid of the market approach, the income
11455 approach and the cost approach (see sections 40-70). This is based on the com-
11456 pleted “gross development value” and the deduction of development costs and
11457 the developer’s return to arrive at the residual value of the development property
11458 (see section 90).

11459 5.6.4.0.2. When selecting an approach and method, in addition to the require-
11460 ments of this standard, a valuer must follow the requirements of IVS 105 Valuation
11461 Approaches and Methods, including para 10.3.

11462 5.6.4.0.3. The valuation approach to be used will depend on the required basis of
11463 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 judgment in the selection of the most suitable approach is critical.

5.6.4.1. Market Approach

5.6.4.1.1. Some types of development property can be sufficiently homogeneous 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.

5.6.4.1.2. 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.

5.6.4.1.3. 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.

5.6.4.1.4. 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).

5.6.4.2. Income Approach

5.6.4.2.1. Establishing the residual value of a development property may involve the use of a cash flow model in some markets.

5.6.4.2.2. 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).

5.6.4.3. Cost Approach

5.6.4.3.1. Establishing the development costs is a key component of the residual approach (see para 90.5).

5.6.4.3.2. 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.

5.6.4.3.3. 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.

5.6.4.3.4. 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.

5.6.5. Special Considerations for a Development Property

5.6.5.0.1. 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).

5.6.5.1. Residual Method

5.6.5.1.0.1. The residual method is so called because it indicates the residual amount after deducting all known or anticipated costs required to complete the devel-

opment 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.

5.6.5.1.0.2. 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.

5.6.5.1.0.3. 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.

5.6.5.1.0.4. 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.

5.6.5.1.0.5. 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;
- 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.

5.6.5.1.0.6. 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.

5.6.5.1.1. Value of Completed Property 5.6.5.1.1.1. 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.

5.6.5.1.1.2. 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;

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.

5.6.5.1.1.3. 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.

5.6.5.1.1.4. 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.

5.6.5.1.1.5. 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.

5.6.5.1.1.6. 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.

5.6.5.1.1.7. If the terms are not reflective of the market, adjustments may need to be made to the valuation.

5.6.5.1.1.8. 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.

5.6.5.1.2. Construction Costs 5.6.5.1.2.1. 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.

5.6.5.1.2.2. 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.

5.6.5.1.2.3. 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.

5.6.5.1.2.4. 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.

5.6.5.1.2.5. 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.

5.6.5.1.2.6. However, contractual costs may include special requirements of a specific end user and therefore may not reflect the general requirements of participants.

5.6.5.1.2.7. Moreover, if there is a material risk that the contract may not be fulfilled, (e.g., 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.

5.6.5.1.2.8. 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.

5.6.5.1.2.9. 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.

5.6.5.1.3. Consultants' Fees 5.6.5.1.3.1. These include legal and professional costs that would be reasonably incurred by a participant at various stages through the completion of the project.

5.6.5.1.4. Marketing Costs 5.6.5.1.4.1. 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

11636 incurred for marketing not included under para 90.23.

11637 **5.6.5.1.5. Timetable** 5.6.5.1.5.1. The duration of the project from the valuation
11638 date to the expected date of physical completion of the project needs to be considered,
11639 together with the phasing of all cash outflows for construction costs, consultants' fees,
11640 etc.

11641 5.6.5.1.5.2. If there is no sale agreement in place for the relevant interest in the de-
11642 velopment property following practical completion, an estimate should be made of the
11643 marketing period that might typically be required following completion of construction
11644 until a sale is achieved.

11645 5.6.5.1.5.3. If the property is to be held for investment after completion and if there
11646 are no pre-leasing agreements, the time required to reach stabilised occupancy needs to
11647 be considered (ie, the period required to reach a realistic long-term occupancy level).
11648 For a project where there will be individual letting units, the stabilised occupancy
11649 levels may be less than 100 percent if market experience indicates that a number of
11650 units may be expected to always be vacant, and allowance should be considered for
11651 costs incurred by the owner during this period such as additional marketing costs,
11652 incentives, maintenance and/or unrecoverable service charges.

11653 **5.6.5.1.6. Finance Costs** 5.6.5.1.6.1. These represent the cost of finance for the
11654 project from the valuation date through to the completion of the project, including
11655 any period required after physical completion to either sell the interest or achieve
11656 stabilised occupancy. As a lender may perceive the risks during construction to differ
11657 substantially from the risks following completion of construction, the finance cost
11658 during each period may also need to be considered separately. Even if an entity is
11659 intending to self-fund the project, an allowance should be made for interest at a rate
11660 which would be obtainable by a participant for borrowing to fund the completion of
11661 the project on the valuation date.

11662 **5.6.5.1.7. Development Profit** 5.6.5.1.7.1. Allowance should be made for devel-
11663 opment profit, or the return that would be required by a buyer of the development
11664 property in the market place for taking on the risks associated with completion of the
11665 project on the valuation date. This will include the risks involved in achieving the
11666 anticipated income or capital value following physical completion of the project.

11667 5.6.5.1.7.2. This target profit can be expressed as a lump sum, a percentage
11668 return on the costs incurred or a percentage of the anticipated value of the project on
11669 completion or a rate of return. Market practice for the type of property in question
11670 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;
- 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.

5.6.5.1.7.3. 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;
- g) delays in finding a buyer or lessee for the completed project.

5.6.5.1.7.4. 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.

5.6.5.1.7.5. 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 capitalization rate used to value the completed project.

5.6.5.1.7.6. 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.

5.6.5.1.8. Discount Rate 5.6.5.1.8.1. 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 50.30-50.39.

5.6.5.1.8.2. 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.

5.6.5.2. Existing Asset

5.6.5.2.1. 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;

- 11735 g) geotechnical conditions, including potential for contamination or other environ-
11736 mental risks;
- 11737 h) the availability of, and requirements to, provide or improve necessary services,
11738 eg, water, drainage and power;
- 11739 i) the need for any off-site infrastructure improvements and the rights required to
11740 undertake this work;
- 11741 j) any archaeological constraints or the need for archaeological investigations;
- 11742 k) sustainability and any client requirements in relation to green buildings;
- 11743 l) economic conditions and trends and their potential impact on costs and receipts
11744 during the development period;
- 11745 m) current and projected supply and demand for the proposed future uses;
- 11746 n) the availability and cost of funding;
- 11747 o) the expected time required to deal with preparatory matters prior to starting
11748 work, for the completion of the work and, if appropriate, to rent or sell the
11749 completed property;
- 11750 p) any other risks associated with the proposed development.

11751 5.6.5.2.2. Where a project is in progress, additional enquires or investigations will
11752 typically be needed into the contracts in place for the design of the project, for its
11753 construction and for supervision of the construction.

11754 5.6.5.3. Special Considerations for Financial Reporting

11755 5.6.5.3.1. The accounting treatment of development property can vary depending
11756 on how it is classified by the reporting entity (eg, whether it is being held for sale, for
11757 owner occupation or as investment property). This may affect the valuation require-
11758 ments and therefore the classification and the relevant accounting requirements need
11759 to be determined before selecting an appropriate valuation method.

11760 5.6.5.3.2. Financial statements are normally produced on the assumption that the
11761 entity is a going concern. It is therefore normally appropriate to assume that any
11762 contracts (eg, for the construction of a development property or for its sale or leasing
11763 on completion), would pass to the buyer in the hypothetical exchange, even if those
11764 contracts may not be assignable in an actual exchange. An exception would be if there
11765 was evidence of an abnormal risk of default by a contracted party on the valuation
11766 date.

5.6.5.4. Special Considerations for Secured Lending

5.6.5.4.1. 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.

5.6.5.4.2. To demonstrate an appreciation of the risks involved in valuing development property for secured lending or other purposes, the valuer should apply a minimum of two appropriate and recognised methods to valuing development property for each valuation project, as this is an area where there is often “insufficient factual or observable inputs for a single method to produce a reliable conclusion” (see IVS 105 Valuation Approaches and Methods, para 10.4).

5.6.5.4.3. The valuer must be able to justify the selection of the valuation approach(es) reported and should provide an “As Is” (existing stage of development) and an “As Proposed” (completed development) value for the development property and record the process undertaken and a rationale for the reported value (see IVS 103 Reporting, paras 30.1-30.2).

5.7. IVS 500. Financial Instruments

5.7.1. Overview

5.7.1.1. 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.

5.7.2. Introduction

5.7.2.1. 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.

5.7.2.2. 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;
- g) litigation.

5.7.2.3. 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.

5.7.2.4. 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.

5.7.2.5. 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;
- c) the unit of account.

5.7.2.6. 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.

5.7.2.7. 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.

5.7.3. Bases of Value

5.7.3.1. In accordance with IVS 104 Bases of Value, a valuer must select the appropriate basis(es) of value when valuing financial instruments.

5.7.3.2. Often, financial instrument valuations are performed using bases of value defined by entities/organizations 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.

5.7.4. Valuation Approaches and Methods

5.7.4.0.1. 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.

5.7.4.0.2. The three valuation approaches described in IVS 105 Valuation Approaches and Methods may be applied to the valuation of financial instruments.

5.7.4.0.3. 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.

5.7.4.0.4. 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.

5.7.4.1. Market Approach

5.7.4.1.1. 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.

5.7.4.1.2. 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.

5.7.4.1.3. When relying on a price from a pricing service, the valuer must understand how the price was derived.

End

5.7.4.2. Income Approach

5.7.4.2.1. 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;
- 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.

5.7.4.2.2. 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;
- e) the tax status of the instrument.

5.7.4.2.3. 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.

5.7.4.3. Cost Approach

5.7.4.3.1. In applying the cost approach, valuers must follow the guidance contained in IVS 105 Valuation Approaches and Methods, paras 70.1-70.14.

5.7.5. Special Considerations for Financial Instruments

5.7.5.0.1. 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).

5.7.5.1. Valuation Inputs

5.7.5.1.1. 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.

5.7.5.1.2. 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.

5.7.5.1.3. 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.

5.7.5.1.4. 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).

5.7.5.2. Credit Risk Adjustments

5.7.5.2.1. 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

12038 assess that party's creditworthiness. Considering the credit worthiness of a third
12039 party involves not only the current position but also the possible effect of any
12040 other guarantees or insurance contracts the entity has written. If the provider of
12041 a guarantee has also guaranteed other correlated debt securities, the risk of its
12042 non-performance will likely increase.

12043 5.7.5.2.2. For parties for which limited information is available, if secondary trad-
12044 ing in a financial instrument exists, there may be sufficient market data to provide
12045 evidence of the appropriate risk adjustment. If not, it might be necessary to look to
12046 credit indices, information available for entities with similar risk characteristics, or
12047 estimate a credit rating for the party using its own financial information. The varying
12048 sensitivities of different liabilities to credit risk, such as collateral and/or maturity
12049 differences, should be taken into account in evaluating which source of credit data
12050 provides the most relevant information. The risk adjustment or credit spread applied
12051 is based on the amount a participant would require for the particular instrument being
12052 valued.

12053 5.7.5.2.3. The own credit risk associated with a liability is important to its value
12054 as the credit risk of the issuer is relevant to the value in any transfer of that liability.
12055 Where it is necessary to assume a transfer of the liability regardless of any actual
12056 constraints on the ability of the counterparties to do so, eg, in order to comply with
12057 financial reporting requirements, there are various potential sources for reflecting own
12058 credit risk in the valuation of liabilities. These include the yield curve for the entity's
12059 own bonds or other debt issued, credit default swap spreads, or by reference to the
12060 value of the corresponding asset. However, in many cases the issuer of a liability will
12061 not have the ability to transfer it and can only settle the liability with the counterparty.

12062 5.7.5.2.4. Collateral: The assets to which the holder of an instrument has recourse
12063 in the event of default need to be considered. In particular, the valuer needs to be
12064 understand whether recourse is to all the assets of the issuer or only to specified
12065 asset(s). The greater the value and liquidity of the asset(s) to which an entity has
12066 recourse in the event of default, the lower the overall risk of the instrument due to
12067 increased recovery. In order not to double count, the valuer also needs to consider if
12068 the collateral is already accounted for in another area of the balance sheet.

12069 5.7.5.2.5. When adjusting for own credit risk of the instrument, it is also impor-
12070 tant to consider the nature of the collateral available for the liabilities being valued.
12071 Collateral that is legally separated from the issuer normally reduces the credit expo-
12072 sure. If liabilities are subject to a frequent collateralisation process, there might not
12073 be a material own credit risk adjustment because the counterparty is mostly protected
12074 from loss in the event of default.

5.7.5.3. Liquidity and Market Activity

5.7.5.3.1. 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.

5.7.5.3.2. 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.

5.7.5.3.3. 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.

5.7.5.4. Valuation Control and Objectivity

5.7.5.4.1. 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.

5.7.5.4.2. 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.

5.7.5.4.3. 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;
- g) identifying procedures for establishing significant inputs that are not directly observable in the market, eg, by establishing pricing or audit committees.