

Royal Institution of Chartered Surveyors

**ESTÁNDARES RICS DE VALORACIÓN
VERSIÓN EN CASTELLANO**

6ª Edición
A 1 de enero de 2008

ESTÁNDARES RICS DE VALORACIÓN VERSIÓN EN CASTELLANO

6ª Edición
A 1 de enero de 2008

Los Estándares RICS de Valoración y Evaluación 6ª Edición entraron en vigor el día de enero de 2008.

La presente edición de Estándares RICS de Valoración es una traducción directa del texto oficial en inglés.

Se reproducen pasajes de las 'IVS 2007' en esta publicación con la autorización del IVSC, que ostenta el copyright.

El texto aprobado de las IVS es el que publica el IVSC en inglés, pudiéndose obtener copias del mismo solicitándolo directamente a IVSC, 12 Great George Street, London SW1P 3AD, Reino Unido, www.ivsc.org o mediante correo electrónico: mtissier@ivsc.org

Se reproducen las definiciones de Valor de Mercado, Valorador Externo e Inmuebles Especializados con el consentimiento del IVSC.

Las referencias en masculino también incluyen al género femenino.

Publicado por la Real Institución de *Chartered Surveyors* (RICS) bajo la marca RICS Books
Surveyor Court
Westwood Business Park
Coventry
CV4 8JE
Reino Unido

Ni el autor ni la editorial asumen responsabilidad alguna por pérdidas ocasionadas a personas que bien han actuado bien han dejado de actuar en un sentido determinado como consecuencia de seguir las instrucciones del material incluido en la presente publicación.

© RICS 2007. Los Derechos de autor de la totalidad o parte de la presente publicación recaen sobre RICS y, salvo autorización previa, no está permitida su reproducción de forma total o parcial mediante medios electrónicos, mecánicos, fotocopiado u otros conocidos o por conocer.

ESTÁNDARES RICS DE VALORACIÓN

El Libro Rojo

Versión en Castellano

RICS (Royal Institution of Chartered Surveyors) es la mayor organización de profesionales del ámbito inmobiliario en el mundo. Promulgamos buena praxis, reglamentación y protección al consumidor tanto para empresas como para particulares. Con casi 140.000 miembros de RICS, es la principal fuente de conocimientos inmobiliarios y proporcionan asesoramiento independiente e imparcial a gobiernos y organizaciones mundiales. La Facultad de Valoraciones RICS es un centro por excelencia para aspectos relacionados con la valoración además de ser la responsable de establecer los estándares para todos los miembros de RICS que desempeñan la actividad de realizar valoraciones.

El RICS Estándares de Valoración (El Libro Rojo) es editado por la Facultad de Valoración RICS. Fue publicado por primera vez en 1980 y ha sido actualizado regularmente. La actual edición (6ª Edición) entró en vigor el 1 de enero de 2008.

El Libro Rojo contiene reglas obligatorias y guías de buena praxis para todos los miembros en el mundo que desempeñan la actividad de valoración de activos inmobiliarios y así como de otros activos. Los estándares que contiene el Libro Rojo son conformes a los IVS, publicados por el IVSC.

La presente edición de los Estándares RICS de Valoración es una traducción directa del texto oficial en inglés. La versión inglesa es la que se reconoce formalmente. RICS ha procurado que la traducción sea una fiel representación del original, sin embargo, en los casos en los que existan diferencias en la interpretación, la versión inglesa es la que debe prevalecer como texto correcto.

Nuestro agradecimiento al equipo de asesoramiento lingüístico de Pilar Bienes, Ramón M^a Castro Rodríguez, Leandro Escobar, Anthony Fisher, Tony Loughran y Carlos Rodríguez que fueron quienes asistieron en la edición.

ÍNDICE

Introducción		1
1.	El propósito de las presentes Normas	1
2.	Normas Internacionales de Valoración	1
3.	Cumplimiento de las Normas	2
4.	Organización de las Normas	3
5.	Correcciones y borradores de consulta pública	4
6.	Fecha de Entrada en Vigor	4
Glosario		5
Directrices de Praxis		9
PS1	Conformidad y requisitos éticos	9
PS1.1	Conformidad con estas Normas	9
PS1.2	Excepciones	10
PS1.3	Desviaciones	12
PS1.4	Cualificaciones del valuador	13
PS1.5	Conocimientos y Habilidades	13
PS1.6	Independencia y Objetividad	14
PS1.7	Criterios adicionales para la independencia/objetividad	15
Apéndice 1.1	Confidencialidad, amenazas contra la independencia y objetividad y conflictos de interés	16
PS2	Acuerdo de los Términos de Contratación	21
PS2.1	Confirmación de los Términos de Contratación	21
PS2.2	Suposiciones Especiales	22
PS2.3	Limitaciones de comercialización y ventas forzosas	22
PS2.4	Información Restringida	24
PS2.5	Revaloración sin inspección	24
PS2.6	Evaluaciones Críticas	25
Apéndice 2.1	Confirmación de los Términos de Contratación	27
Apéndice 2.2	Suposiciones	33
Apéndice 2.3	Suposiciones Especiales	36
PS3	La base de valor	40
PS3.1	La base de valor	40
PS3.2	Valor de Mercado	41
PS3.3	Renta de Mercado	45
PS3.4	Valía y valor de inversión	46
PS3.5	Valor Razonable	47
PS4	Aplicaciones	49
PS4.1	Valoraciones para <i>Estados Financieros</i> elaboradas bajo las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) según los criterios del IVSC (IVA 1)	49
PS4.2	Valoraciones para Préstamos con Garantía	50
PS4.3	Valoraciones de Activos del Sector Público para Informes Financieros	51
Apéndice 4.1	Informe de la Federación Hipotecaria Europea sobre el Valor Hipotecario	52

PS5	Comprobaciones	55
PS5.1	Inspecciones y Comprobaciones	55
PS5.2	Verificación de la Información	57
PS6	Informes de Valoración y referencias publicadas	58
PS6.1	Contenido mínimo de los informes de Valoración	58
PS6.2	Descripción de un informe	59
PS6.3	Bases de valor	59
PS6.4	Supuestos especiales	60
PS6.5	Coste de reposición depreciado en el sector privado	60
PS6.6	Coste de reposición depreciado en el sector público	61
PS6.7	Comparativa de las valoraciones de coste de reposición depreciado y Valores de Mercado alternativos	61
PS6.8	Valores Negativos	62
PS6.9	Propiedades sitas en más de un Estado	63
PS6.10	Incorporación de otras valoraciones	63
PS6.11	Consejos Preliminares sobre la Valoración	64
PS6.12	Publicación	64
PS6.13	Publicación de Referencias a los Supuestos Especiales y las Desviaciones	66
Apéndice 6.1	Contenido mínimo de los <i>informes de valoración</i>	67
Apéndice 6.2	Ejemplos de referencias publicadas sobre Informes De Valoración	71
Apéndice 6.3	Valoraciones bajo las NIIF	73
Criterios Orientativos		75
GN1	Valoración de inmuebles ligados a una actividad económica	75
GN2	Instalaciones y equipos	82
GN3	Valoración de carteras y grupos de propiedades	87
GN4	Terrenos para la extracción mineralógica y eliminación de residuos	90
GN5	Incertidumbre en la valoración	94

Introducción

1. El propósito de las presentes Normas

- 1.1. RICS ha publicado desde 1974, sus Normas de Valoración, que son conocidas coloquialmente como el 'Libro Rojo'. En un principio sólo eran de aplicación a las valoraciones incorporadas en informes públicos de contabilidad pero desde mediados de la década de los 90 se aplican a prácticamente todas las valoraciones. Son obligatorias desde 1991.
- 1.2. El propósito de estas Normas es asegurar que las valoraciones practicadas por los *miembros de RICS* se ajusten a los altos niveles de integridad, claridad y objetividad. Las valoraciones deberán ser redactadas conforme a unas bases reconocidas y apropiadas para tal fin. Las Normas comprenden lo siguiente:
- Criterios para establecer la cualificación apropiada de los *miembros de RICS*;
 - Pautas a seguir para solucionar cualquier amenaza a su independencia u objetividad, real o potencial;
 - Circunstancias a tener en cuenta en el momento de concretar las condiciones de contratación;
 - *Bases de la valoración, suposiciones* y consideraciones materiales que deberán tenerse en cuenta a la hora de preparar un *valoración*;
 - Patrones mínimos del informe;
 - Asuntos que deberán ser revelados cuando las *valoraciones* pueden ser consultadas por *terceros*.
- 1.3. Dichas Normas establecen reglas de procedimiento y orientación para los *miembros de RICS* en la mayoría de las valoraciones. Su propósito es asegurar que los clientes reciban asesoramiento objetivo, de manera profesional y que concuerde con estándares internacionalmente reconocidos. Las Normas fijan un marco de buena praxis en la ejecución y emisión de la *valoración* para diferentes fines, pero no dan instrucciones a los *miembros de RICS* respecto a cómo valorar, ni tampoco se habla de metodologías ni técnicas de valoración.
- 1.4. Esta sexta edición se publicó en el año 2007 para incluir el nuevo Código Deontológico de RICS que entró en vigor el 1 de junio de 2007. Habrá actualizaciones regulares para dar respuesta a la evolución del mercado, y modificaciones en la legislación.

2 Normas Internacionales de Valoración

- 2.1. El Comité de las Normas Internacionales de Valoración (IVSC, por sus siglas en inglés) publica las Normas Internacionales de Valoración (IVS por sus siglas en inglés), que establecen principios, procedimientos y definiciones de valoración internacionalmente aceptadas. RICS ha adoptado estos estándares.

- 2.2. El papel de las Normas RICS de Valoración es facilitar un marco regulador efectivo, dentro del Código Deontológico, para que el destinatario final de una valoración tenga la certeza de que una valoración elaborada por un *miembro* de RICS, además de encuadrarse dentro de las normas internacionalmente reconocidas, genera la obligación al valorador o la empresa de seguir estos estándares, así como una sanción efectiva en caso de incumplimiento material. Debido a su función reguladora, las Normas RICS se presentan de manera distinta a las IVS, pero los principios, objetivos y términos definidos son idénticos.
- 2.3. RICS cuenta asimismo con unos requisitos específicos que, o no aparecen en IVS o son más detallados y rigurosos que las disposiciones equivalentes de IVS. Esto significa que existen diferencias entre las disposiciones de IVS y las presentes Normas, sobre todo en lo referente a los *Términos de Contratación* y las pesquisas llevadas a cabo por el valorador. Sin embargo, debido a que estas diferencias sobrepasan los requisitos de las IVS, RICS considera que una valoración que cumpla con las presentes Normas, por consiguiente también cumplirá con IVS.

Estándares de Valoración fuera del marco RICS y Requisitos Legales Nacionales

- 2.4. La ley o el cliente pueden exigir a los *miembros de RICS* la elaboración de una *valoración* de acuerdo con las normas de otro organismo o con los requisitos de la legislación nacional. Éstas pueden incluir:
- Requisitos de la legislación nacional fijados por las autoridades que rigen el ejercicio profesional de la valoración.
 - Estándares de Valoración fijados por otro organismo que son de aplicación a las valoraciones realizadas en un Estado concreto (tales como las *Uniform Standards of Professional Appraisal Practice* en los EEUU).
 - Estándares de Valoración fijados por otro organismo que no son específicos de un país en concreto (tales como “Las Normas Europeas de Valoración” de TEGoVA).

Mientras que la PS 1.1 requiere el cumplimiento de las normas RICS, los *miembros de RICS* tienen permitido aceptar tales encargos. En tales circunstancias, los requisitos que el valorador deberá cumplir son prioritarios y cualquier aspecto que entre en conflicto con las reglas contenidas en las normas deberá ser tratado como desviación autorizada (véase PS 1.3). Sin embargo, los *miembros de RICS* no deberán quedarse por debajo de las obligaciones marcadas por estas normas.

3. Cumplimiento de las Normas

- 3.1. El cumplimiento de las Normas de Valoración es obligatorio para los *miembros* de RICS.
- 3.2. Los *miembros de RICS* deberán aplicar las Normas RICS sea cual sea el Estado en el que operen. Las Asociaciones Nacionales RICS pueden elaborar o aprobar normas y criterios adicionales diseñadas para apoyar el ejercicio de la valoración en sus Estados correspondientes (véase PS 1.1.6).

4. Organización de las Normas

- 4.1. Las Normas, precedidas por una Introducción y el Glosario se organizan en las siguientes categorías:

Directrices de Praxis (PS por sus iniciales en inglés)

Éstas, a su vez, se subdividen en las siguientes categorías:

PS 1. Cumplimiento y requisitos de conducta;
 PS 2. Acuerdo de Términos de Contratación;
 PS 3. Bases de Valor;
 PS 4. Aplicaciones;
 PS 5. Investigaciones;
 PS 6. Informes de Valoración.

- Criterios Orientativos. (GN por sus iniciales en inglés)
- Directrices Nacionales de Praxis.
- Criterios Orientativos Nacionales

- 4.2. Las Directrices de Praxis se identifican mediante el uso de un número de referencia PS (por ejemplo PS 1.1). Las Directrices Nacionales de Praxis se identifican mediante el uso de un número de referencia con el prefijo identificativo de la Asociación Nacional (por ejemplo, UKPS 1.1, o IRLPS 1.1).

- 4.3. Cada Directriz de Praxis tiene la siguiente estructura:

- Directrices individuales que se componen de una declaración corta o ‘regla’ seguida, según proceda, de un comentario ofreciendo información adicional para ayudar en la interpretación y aplicación;
- Los apéndices que contienen información de apoyo a los que hacen referencia los comentarios. Los apéndices comprenden material que amplía la información existente en las Directrices de Praxis o Comentarios, o material adicional destinado a ayudar a comprender el contexto de la Directriz de Praxis o Norma a la que se refiere.

- 4.4. Los Criterios Orientativos explican la forma en que se deben aplicar las Normas de Valoración según los tipos de propiedad, o en situaciones concretas, poniendo especial atención a cuestiones concretas contenidas en los Criterios Orientativos y tratando éstos en el contexto de las Normas de Valoración.

- 4.5. Cuando una Norma utiliza un término definido, éste aparecerá en *cursiva*. Cuando se incluyen citas de otras publicaciones éstas aparecerán como en el siguiente ejemplo:

Los miembros de RICS desempeñarán su labor profesional con la debida destreza, cuidado y esmero teniendo en cuenta los estándares técnicos que de ellos se espera.

© RICS *Rules of Conduct – Members* 2007, para 4.

5. Correcciones y borradores de consulta pública

- 5.1. El contenido de estas Normas se revisa con regularidad y las correcciones y material adicional se emitirá cuando sea procedente.
- 5.2. En las situaciones en que las correcciones puedan tener gran trascendencia, la nueva redacción de un Apéndice o Criterio Orientativo será publicada como un Borrador de Exposición. Un Borrador de Consulta Pública contendrá el texto aprobado para su publicación por el Consejo de las Normas de Valoración de RICS.
- 5.3. La finalidad de un Borrador de Consulta Pública es permitir que los *miembros de RICS* realicen comentarios sobre el texto aprobado e identificar de este modo posibles defectos antes de que pasen a ser de obligado cumplimiento. El texto de un Borrador de Consulta Pública será obligatorio, tras haber estudiado las alegaciones, a partir de la fecha de entrada en vigor de la siguiente actualización tras su publicación.
- 5.4. El Consejo de Normas de Valoración RICS está abierto a recibir propuestas para la inclusión de material adicional o peticiones para la aclaración de los textos.

6. Fecha de Entrada en Vigor

- 6.1. Las Normas de esta edición entraron en vigor el 1 de enero de 2008 y son de aplicación a todos los *informes de valoración* emitidos a partir de esta fecha. La fecha de entrada en vigor de las correcciones se mostrará a continuación de cada Directriz de Praxis o al final del Apéndice o Criterio Orientativo. La versión de suscripción *web* de las Normas incluirá un vínculo a una información sucinta sobre la razón por la cual se ha practicado la corrección y anotaciones sobre otras correcciones realizadas a esa Directriz de Praxis.
- 6.2. Se recomienda a los miembros de RICS que tengan la versión en papel de las Normas que conserven cada reimpresión conjuntamente con correcciones intermedias, para futuras consultas.
- 6.3. Se pueden conseguir Copias del texto existente en una fecha concreta de la RICS Library (Biblioteca RICS).

Glosario de términos empleados en Normas de Valoración

La siguiente tabla define los distintos términos utilizados en la guía Normas de Valoración. Cuando un término se emplee según su definición estricta, éste aparecerá en cursiva.

Las Normas de Valoración de las Asociaciones Nacionales pueden contener términos adicionales que serán definidos según el contexto de las Directrices de Valoración de cada Asociación Nacional.

Activos	Bienes materiales e inmateriales
Aplicación Internacional de Valoración (IVA – Siglas en inglés)	La aplicación de las Normas Internacionales de Valoración definidas por el IVSC [<i>International Valuation Standards Council</i>] en situaciones concretas.
base de valor	Declaración de los términos fundamentales sobre los cuales se efectúa un intercambio hipotético.
cartera	Diversidad o conjunto de propiedades en posesión de una sola entidad.
comprador especial	Un comprador para el cual un activo tiene un <i>valor especial</i> debido a las ventajas que le otorga tener en propiedad dicho activo y que no son aplicables a compradores en general.
coste de reposición	El coste actual de reproducir o reponer un activo. Incluye todas las inversiones necesarias para reproducir o reponer el bien.
coste de reposición depreciado (CRD)	El coste actual de reposición de un activo aplicando las deducciones por deterioro físico así como todos los tipos de obsolescencia y optimización pertinentes.
desviación	Circunstancias especiales bajo las cuales el <i>miembro</i> de RICS considera que es inapropiado o poco práctico efectuar la <i>valoración</i> estrictamente en base a una Directriz de Buena Praxis que figura en estas Normas.
directores	Persona o personas responsables de la gestión de una compañía, <i>empresa</i> o entidad. Esto incluye, según el contexto, a los correspondientes gerentes con similares obligaciones (como por ejemplo, fiduciarios) de una empresa, compañía u otra organización que carezca de la figura de director.
directrices de buena praxis (PS - siglas en inglés)	Directrices que, en el contexto de estas normas, se aplican de forma obligatoria a los <i>miembros</i> de RICS a la hora de efectuar valoraciones escritas de <i>propiedades</i> sitas en todos los Estados.
directrices nacionales de praxis	Normas aplicables en un Estado en concreto. Puede modificar la aplicación de una <i>Directriz de Buena Praxis</i> .

empresa	La organización o entidad para la cual trabaja el miembro de RICS o a través de la cual desarrolla su actividad profesional.
estado	Comunidad política organizada bajo un gobierno. A efectos de las presentes Normas el término incluye ‘País’.
estados financieros	Informe por escrito de la situación financiera de una persona física o empresa, además de registros contables oficiales de contenido y forma legalmente establecida. Éstos se publican para proporcionar información a un amplio sector de usuarios. Los <i>estados financieros</i> conllevan responsabilidad pública que se desarrolla en torno a un marco regulador de criterios de contabilidad y legislación
existencias	Bienes de explotación en circunstancias normales de negocio. Por ejemplo, referente a inmuebles destinados a la venta por constructoras y promotoras.
fecha del informe	Fecha en la que el valuador firma el informe.
fecha de valoración	Fecha acordada con el cliente en la que se determina el valor. Esta fecha puede ser anterior o simultánea a la fecha del informe, pero nunca posterior.
informe	Forma escrita para facilitar al cliente una <i>Valoración u Opinión de Valor</i> .
informe de adquisición	<i>Documento</i> elaborado para asesorar a un cliente sobre la idoneidad de una propiedad para su adquisición que puede incluir, o no, una valoración. También denominado <i>Due Diligence</i> .
inmueble ligado a una actividad económica	Inmuebles como pueden ser los hoteles, estaciones de servicio, restaurantes y similares, cuyo <i>Valor de Mercado</i> puede incluir otros activos además de edificios y terrenos y vinculados a una explotación económica. Dichos inmuebles se venden a menudo como activos en explotación y teniendo en cuenta su potencial comercial.
inspección	Visita a una <i>propiedad</i> para examinarla y obtener información pertinente para formar una opinión profesional de su valor. Salvo que se acuerde lo contrario con el cliente, el término supone que el miembro de RICS efectuará una <i>inspección</i> de la propiedad por dentro y fuera, siempre y cuando tenga acceso. (Véase también ‘ <i>survey</i> ’).
instalaciones y equipos	<i>Activos</i> tangibles, excepto terrenos y edificios, que: <ul style="list-style-type: none"> (a) Una entidad emplea para la producción o provisión de bienes y servicios, para su arrendamiento por terceros o para menesteres administrativos; y (b) Se espera su utilización en el tiempo.
maquinaria y equipos	Véase <i>Instalaciones y Equipos</i>
método de valoración	Procedimiento o técnica utilizada para determinar el valor descrito en la <i>base de valor</i> .
miembro de RICS	Miembro de Grado, Miembro Profesional, Miembro Técnico o Miembro Honorario de la <i>Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS)</i> o Miembro de <i>The Institute of Revenues Rating and Valuations (IRRV)</i> .
Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)	Normas fijadas por el Consejo Internacional de Normas de Contabilidad con el objeto de conseguir la uniformidad en las bases de contabilidad. Las Normas han sido desarrolladas dentro de un marco conceptual para que los elementos de los Estados Financieros sean tratados de manera universal. Dichas normas se conocían anteriormente con el sobrenombre de Normas Internacionales de Contabilidad (NIC).

notas de guía	Proporcionan material e información adicional en lo referente a buena praxis en valoración aplicable en determinadas circunstancias. En las situaciones donde los procedimientos se recomiendan para trabajos profesionales específicos, éstos plasman el código deontológico y son procedimientos que, en la opinión de RICS y de IRRV, los <i>miembros de RICS</i> deberán adoptar para demostrar su profesionalidad.
por escrito	Incluye material transmitido por medios electrónicos.
propiedad	Todo derecho o participación sobre terrenos (con y sin edificaciones), <i>instalaciones y equipos</i> y activos agotables salvo que el contexto implique una definición más restrictiva. El término también se aplica a otros activos utilizados como valores o trabajo en curso, cuando la valoración es para su inclusión en <i>estados financieros</i> .
propiedad singular	<i>Propiedad</i> que rara vez sale al mercado, excepto mediante la venta de un negocio o empresa de la que forma parte, debido a la singularidad de su naturaleza o diseño, configuración, tamaño, ubicación o cualquier otra característica que lo diferencie. Por ejemplo; refinerías, centrales eléctricas, puertos marítimos, instalaciones especializadas de fabricación, equipamiento público, iglesias, museos.
Renta de Mercado (RM)	Cantidad estimada por la que una propiedad o parte de ella deberá poder arrendarse en el momento de la valoración entre un arrendador y un arrendatario, sin vinculación entre sí, y sin ser presionados, con unas cláusulas apropiadas tras un periodo de comercialización adecuado en el cual las partes han actuado con conocimiento de causa, de forma prudente y sin coacción.
supuesto	Hipótesis de trabajo. Condiciones o situaciones que se considerarán ciertas en el proceso de tasación sin analizar ni demostrar su veracidad. Por regla general, las suposiciones se hacen cuando el valuador no necesita hacer una investigación específica para demostrar la veracidad de una información.
supuesto especial	<i>Hipótesis</i> que: <ul style="list-style-type: none"> • requiere que la valoración se fundamente sobre hechos que difieren materialmente de los que existen a la <i>fecha de valoración</i>; o • un eventual comprador (excluyendo compradores con un interés especial) no podría formular a <i>fecha de valoración</i> teniendo en cuenta las condiciones de mercado prevalecientes.
survey	Inspección de una <i>propiedad</i> o terrenos a efectos de dejar anotada información específica. Los <i>surveys</i> pueden efectuarse por varias razones, como por ejemplo para evaluar la condición estructural, dimensiones, condición del suelo, calidad etc.
terceros	Cualquier parte, excepto el cliente, que pueda tener un interés en la valoración o en su resultado.
términos de contratación	Confirmación por escrito de las estipulaciones propuestas por el miembro de RICS o acordadas entre el miembro de RICS y el cliente, que serán de aplicación al realizar una valoración u opinión de valor.
valía	Véase Valor de Inversión
valor de inversión	Valor de un activo para un inversor concreto, o tipo de inversor, para objetivos definidos de inversión. Dicho concepto subjetivo relaciona un activo específico a un inversor, grupo de inversores o una entidad específica con objetivos y/o criterios de

inversión u objetivos operativos definidos.

valor especial	Cantidad por encima del Valor de Mercado que refleja unos atributos particulares de un activo que sólo son ventajosos para un comprador especial.
valor hipotecario	Valor a efecto de crédito hipotecario (VH). Es el valor del inmueble determinado por una valoración prudente de la posibilidad futura de comerciar con el inmueble, teniendo en cuenta los aspectos duraderos a largo plazo de la misma, las condiciones de los mercados normales y locales, su uso en el momento de la tasación y sus usos alternativos correspondientes. En su determinación no se incluirán elementos especulativos. El Valor Hipotecario deberá ser documentado de forma clara y transparente.
Valor de Mercado (VM)	Cantidad estimada por la cual una propiedad debería poderse intercambiar a fecha de la <i>valoración</i> entre un comprador y un vendedor, sin vinculación entre sí, por voluntad propia y sin ser presionados tras un periodo de comercialización adecuado en el cual las partes han actuado con conocimiento de causa, de forma prudente y sin coacción.
valor de mercado libre	Concepto de Valor reconocido por las ediciones anteriores del 'Red Book' (Libro Rojo). Su aplicación da el mismo resultado que el Valor de Mercado.
valor de sinergia	Incremento de valor creado por la combinación de dos o más derechos donde el valor combinado es mayor que la suma de los derechos originales.
valor razonable	Importe por el cual se intercambia un activo, o se salda una obligación, entre personas informadas al respecto y dispuestas a efectuar una transacción libre de intereses especiales. (Valor razonable es requerido o permitido bajo las NIIF, en donde su aplicación está sujeta a requisitos específicos que se tratan en profundidad en PS 3.6. El Valor razonable también se utiliza en otras circunstancias, como por ejemplo cuando se le requiere al valuador para que establezca un justo valor entre dos partes concretas, no siendo el precio que se podría obtener en un mercado más amplio)
valoración	Estimación de valor formulada por escrito por un miembro de RICS en relación con una propiedad, en una fecha concreta. Salvo que se acuerden unos límites en las Términos de Contratación, la valoración se efectuará a continuación de la inspección y demás investigaciones y pesquisas pertinentes, teniendo en cuenta la naturaleza de la propiedad así como la finalidad de la valoración.
Valuador externo	Aquella persona que conjuntamente con sus asociados no tenga vinculo alguno importante con su cliente, agentes que actúen en nombre del cliente o con el objeto de la valoración.
Valuador interno	Valuador que se encuentra empleado por la empresa propietaria de los activos, o bien por la empresa contable responsable de realizar los estados financieros de la empresa. Un valuador interno es, por regla general, capaz de cumplir todos los requisitos de independencia y objetividad profesional requeridos bajo PS 1.4 al PS 1.6 pero que por razones de presentación y regulación pública, no puede satisfacer los criterios adicionales de independencia bajo PS 1.7 en ciertos tipos de actuación.

Directrices de Praxis

PS 1 Conformidad y requisitos éticos

PS Conformidad con estas Normas

1.1

Las Normas de Valoración son de obligado cumplimiento para todos los miembros de RICS y empresas a nivel mundial a la hora de llevar a cabo un encargo que requiera una valoración por escrito, salvo que dicho encargo aparezca en PS 1.2 de las presentes normas o donde se realice una desviación bajo PS 1.3.

Comentario

Rango de las presentes Normas

1. Se espera que todos los miembros de RICS cumplan con las presentes Normas de Valoración, además de observar los requisitos fijados por el cliente así como los requisitos legales, salvo las excepciones a las cuales se hace referencia en PS1.2. Las presentes Normas han sido aprobadas por el Consejo RICS de Ejercicio Profesional como normas técnicas que serán asumidas tanto por los miembros de RICS como por las empresas.
2. Las Reglas de Conducta para miembros de RICS exponen:

‘4. Los miembros de RICS ejercerán su profesión con la debida habilidad, cuidado, diligencia y de forma expeditiva tomando las consideraciones necesarias en relación con los estándares técnicos y profesionales que se espera de ellos.’

©RICS Rules of Conduct – Members 2007

3. Aunque las Reglas de Conducta son de aplicación a los miembros de RICS y empresas, estas han sido redactadas dirigiéndose a los miembros de RICS. Estas normas se aplicarán por igual a empresas y a miembros de RICS.
4. El Comentario a cada Norma de Valoración se considerará con carácter obligatorio cuando se requiera que un miembro realice una acción específica.
5. El material que aparece en los Apéndices será de carácter obligatorio cuando se defina así en la Directriz de Buena Praxis; en caso contrario, se considerará de carácter orientativo.

Directrices Nacionales de Buena Praxis RICS

6. Las Directrices de Buena Praxis publicadas o adoptadas por las Asociaciones Nacionales RICS son de carácter obligatorio en los Estados a los cuales se refieren. Las Directrices Nacionales de Praxis van destinadas a ampliar o corregir las presentes normas de valoración para cumplir con los requisitos

establecidos por ley. De existir un conflicto con las presentes normas, las Directrices Nacionales de buena Praxis tienen prioridad pero no deberá entenderse que permiten un menor grado de exigencia que las normas globales.

7. Cuando en la *valoración* se incluyan activos en dos o más estados en los que existan diferentes normas de valoración, *miembro* de RICS deberá acordar con el cliente qué normas ha de adoptar.

Conformidad con otras normas de valoración

8. RICS reconoce que a un *miembro* de RICS se le puede encargar que elabore un informe que cumpla con estándares de valoración que no sean las Normas de Valoración de RICS. Antes de considerar tal mandato como una *desviación* (PS 1.3) el *miembro de RICS* deberá conocer si las Normas de Valoración RICS imponen los mismos o mayores requisitos, y de ser así deberá incluir la siguiente declaración en los términos de contratación así como en el *informe*:

- Que la *valoración* cumplirá con las Normas de Valoración de RICS (véase PS 2.1 (p) y PS 6.1 (p)); y
- Que las Normas de Valoración RICS imponen el mismo, o un mayor estándar del que se trata y por ende cumplirá con dichos patrones; y
- Que se cumplirá con cualquier requisito adicional de la otra norma

9. Las *Notas de guía* no tienen el mismo carácter obligatorio que las Directrices de Praxis. En ellas se describe la calidad del trabajo que se espera de un valorador competente, con experiencia en la materia a la que hacen referencia las *Notas de guía*.

10. Se acepta que existen situaciones y circunstancias en las cuales los valuadores, ejerciendo su debida destreza profesional y juicio, no se ceñirán necesariamente a las *Notas de guía*. Sin embargo, de no seguir los criterios y si la actuación del *miembro* de RICS se pusiera en tela de juicio, se le pedirá que justifique las decisiones adoptadas, que podrán ser tenidos en cuenta a la hora de emprender acciones disciplinarias.

Conformidad con las presentes Normas de Valoración

11. Como organismo autorregulador, RICS tiene derecho, según sus normas, a recabar información de los *miembros* o *empresas*. Dicho derecho se extiende a observar el cumplimiento de las presentes Normas de Valoración.
12. Los procedimientos bajo los cuales se ejercerán los poderes en relación a las *valoraciones* se pueden consultar en la siguiente dirección:
www.rics.org/Property/Valuation

PS Excepciones

1.2

Las presentes Normas no serán de aplicación a las *valoraciones* elaboradas bajo las siguientes circunstancias:

- **asesoramiento en el transcurso de litigio;**
- **arbitrajes o disputas similares;**

- **asesoramiento en preparación para o durante una negociación;**
- **valoraciones internas;**
- **ciertos trabajos de agencia o corretaje;**
- **antigüedades y obras de artes.**

Comentario

1. Para ciertos tipos de asesoramiento sobre valoraciones, la aplicación obligatoria de las presentes Normas sería poco práctico. Por ejemplo, la *valoración* puede ser solicitada y formulada de acuerdo con procedimientos requeridos por ley, o bien para un contrato o para su uso en litigios o negociaciones. Las excepciones específicas a las presentes Normas se detallan en los párrafos siguientes. Sin embargo, el *miembro* estará sujeto al Reglamento de Conducta y aunque el cumplimiento de las presentes Normas no es obligatorio para los trabajos enumerados, RICS considera buena práctica adoptarlas hasta el punto que no entren en conflicto con el mandato o la causa por la cual se ha encargado dicha valoración.

Asesoramiento en litigios

2. *Valoraciones* elaboradas con vistas a una declaración como perito ante un tribunal, comisión investigadora o comité en referencia con acciones litigiosas donde el valor de la propiedad se dirime.
3. Sin embargo, la adopción de principios y definiciones en las Normas que son de aplicación pueden proporcionar credibilidad a las pruebas y no ser invalidadas. Se remite al *miembro* de RICS a consultar la *Directriz de buena praxis Surveyors acting as Expert Witnesses* (disponible en www.rics.org/RICS_guidance.htm)
4. Esta excepción no es de aplicación en los casos en los cuales el valor aún no esté en litigio, por ejemplo, cuando la *valoración* se requiere para asuntos de mayor alcance, como puede ser una separación matrimonial.

Sentencias y Resoluciones

5. Decisiones adoptadas e informes elaborados por los árbitros, testigos expertos y mediadores designados para la resolución de litigios.
6. Estos asuntos se excluyen debido a que las condiciones de contratación normalmente incluyen requisitos estatutarios o contractuales que rigen el mandato. Sin embargo, cuando un *miembro* de RICS actúa como experto independiente se le recomienda que siga los principios de las presentes Normas en la medida en que no entren en conflicto con los términos del nombramiento.
7. Los *miembros* de RICS nombrados en relación a disputas arrendaticias sobre inmuebles comerciales deberán consultar la *Nota de guía RICS Surveyors acting as Arbitrators and Independent Experts in Commercial Property Rent Reviews* (disponible en www.rics.org/RICS_guidance.htm)

Durante las negociaciones

8. Asesorar sobre valores en relación al resultado probable de negociaciones actuales o inminentes o aportar cifras en relación con dichas negociaciones. En caso de que las negociaciones tengan relación con asuntos que puedan estar pendientes de resolución por otros tribunales o juzgados, se recomienda a los *miembros de RICS* que consulten los párrafos de asesoramiento durante el transcurso de litigios.

Valoraciones internas

9. Valoraciones realizadas por *valuadores internos* que serán para uso exclusivamente interno de la organización donde ninguna parte del Informe ni la cifra de valoración podrá ser vista ni divulgada a terceros. Sin embargo, el valuador continúa estando condicionado por el Reglamento de Conducta y los principios de las Normas de Valoración deberían ser observadas cuando fuere posible.

Ciertos trabajos de agencia o corretaje

10. Asesoramiento ofrecido ante la expectativa, o durante el transcurso, de una orden de compraventa de una *propiedad* sobre el precio alcanzable, que incluye consejos sobre la aceptación, o no, de una oferta. Esta exención no es de aplicación cuando el cliente requiere un informe de adquisición que incluye una *valoración*.

Antigüedades y obras de arte

11. Valoración de forma independiente de antigüedades y obras de arte. Esta exclusión no es de aplicación para la valoración de antigüedades y obras de arte en cualquiera de las siguientes circunstancias:
 - Cuando forman parte de terrenos o inmuebles objetos de la valoración;
 - Cuando forman parte de una entidad operativa objeto de la valoración en relación con su potencial de actividad económica;
 - Cuando entran dentro de la definición de Instalaciones y Equipos.

PS Desviaciones

1.3

En el informe se deberá incluir una declaración por escrito de la *desviación* de cualquier Norma de Valoración junto con datos y razones que lo justifiquen así como el consentimiento del cliente. No se permiten *desviaciones* de PS 1.1 o PS 1.3 bajo ninguna circunstancia.

Comentario

1. Cuando un *valuador* considere que existen circunstancias especiales por las que de seguir totalmente las pautas de una Norma de Valoración específica para efectuar una valoración el resultado fuese inapropiado o poco práctico, dichas circunstancias de la *desviación* deberán ser confirmadas y acordadas con el cliente antes de elaborar el informe.
2. El uso de una *base de valor* no recogida en las presentes Normas constituirá una *desviación* que deberá ser expuesta claramente en los Términos de

Contratación y en el *informe*. El *informe* también ha de incluir una indicación de la diferencia entre la base utilizada y la base admitida más parecida.

3. Se le podrá pedir justificación ante RICS o IRRV a cualquier *miembro* que haya efectuado una *desviación*. Cuando RICS o IRRV no estén satisfechos con el razonamiento o la forma en la que se ha efectuado la *desviación*, tendrán derecho a adoptar medidas disciplinarias.

PS Cualificaciones del valuator

1.4

Cada *valoración* a la que son de aplicación las presentes normas deberá ser elaborada directamente por, o bajo la supervisión de, un *miembro* debidamente cualificado y que asuma la responsabilidad.

Comentario

1. La prueba sobre si una persona está debidamente cualificada para realizar una *valoración* se compone de:
 - Cualificaciones académicas/profesionales que demuestran competencia técnica;
 - Pertenencia a un organismo profesional y demostración de su compromiso con los estándares de conducta profesional;
 - Experiencia práctica como valuator.
 - Cumplimiento con los reglamentos legales del *Estado* que rigen el derecho de ejercer la actividad profesional como valuator.
2. Los *miembros* de RICS deberán alcanzar y mantener modelos definidos en cuestiones de formación y competencia. Sin embargo, debido a que los *miembros* de RICS desarrollan actividades en un amplio espectro de especialidades y mercados, ser miembro de RICS o IRRV por sí solo no significa que la persona cuente con la experiencia práctica suficiente como para poder realizar valoraciones en un sector o mercado concreto.
3. En algunos *estados* se requiere que los evaluadores cuenten con las certificaciones o licencias para realizar ciertas *valoraciones*. Esto proporciona una clara indicación de si el *miembro* de RICS tiene las cualificaciones apropiadas. Las Directrices de Buena Praxis de las Asociaciones Nacionales pueden estipular requisitos mínimos.

PS Conocimientos y Habilidades

1.5

El *miembro* deberá contar con suficientes conocimientos actuales a nivel local, nacional e internacional (según proceda) del mercado así como las habilidades y entendimiento necesarios para realizar la *valoración* de forma competente.

Comentario

1. En caso de que el valuator carezca del requerido nivel de pericia para tratar algún aspecto del mandato correctamente deberá decidir qué ayuda necesita de otros profesionales, como por ejemplo, evaluadores especializados, expertos medioambientales, contables y juristas, para el análisis e interpretación de la información pertinente.

2. Los requisitos de cualificación personal se pueden suplir contando con más de un valuador dentro de la *empresa* siempre y cuando cada uno de ellos cumpla todos los requisitos de la presente Directriz de Buena Praxis.
3. El cliente deberá dar su aprobación en caso de que el valuador proponga utilizar los servicios de otra *empresa* para realizar algunas de las valoraciones encargadas.

PS Independencia y Objetividad

1.6

Los miembros de RICS que realicen valoraciones deberán actuar de forma independiente, con integridad y objetividad.

Comentario

1. El Reglamento de Conducta especifica que un *miembro* actuará con integridad en todo momento y evitará acciones o situaciones que sean incoherentes con su obligación profesional.
2. Los *miembros de RICS* deberán ejercer con independencia y objetividad en todos los mandatos y tener en cuenta el posible resultado de posibles conflictos de interés. El cumplimiento de la presente Norma de Valoración, y PS 1.7 si procede, significará que el *miembro* podrá ratificar que actúa como valuador independiente.
3. La orientación sobre la confidencialidad, la identificación de amenazas a la independencia y objetividad así como el reconocimiento y la gestión de conflictos de interés relacionados específicamente con las *valoraciones* se encuentran en el Apéndice 1.1. De confirmarse un mandato de valoración después de que el *miembro* haya manifestado un posible conflicto de interés, dicha declaración deberá constar en los *términos de contratación*, véase PS 2.1.
4. El *miembro* deberá tener en cuenta el requisito de observar la confidencialidad del cliente al manifestar sus intervenciones actuales o pasadas. Normalmente se puede manifestar sus intervenciones de forma efectiva sin desvelar información confidencial, pero de no ser posible el mandato deberá ser rechazado.
5. Un valuador puede recibir una solicitud para realizar una valoración por ambas partes en una transacción. Se deberá considerar cuidadosamente la idoneidad de aceptar el mandato. La posibilidad de que surja un conflicto de intereses en el futuro debido a la divergencia de los intereses de los respectivos clientes deberá tenerse en cuenta. Si el valuador concluye que no es inapropiado o desaconsejable valorar para ambas partes, es necesario obtener el consentimiento por escrito de éstas antes de aceptar el mandato y deberá hacerse referencia a dicho consentimiento en el *informe*.
6. La objetividad del valuador se puede ver perjudicada si se discute el resultado de la valoración con el cliente u otra parte interesada en la valoración antes de su finalización. Mientras que dichas discusiones no son improcedentes, pudiendo ser incluso beneficiosas tanto para el miembro como para el cliente, los valuadores deberán estar atentos a la posible influencia que dichas

discusiones pueden tener sobre su obligación fundamental de proporcionar una opinión objetiva. De llevarse a cabo dichas conversaciones el valuador hará constar las reuniones o discusiones y en los casos en que el valuador, como resultado de las mismas, decida modificar la valoración provisional documentará cuidadosamente sus razones. Véase también PS 6.10

PS Criterios adicionales para la independencia/objetividad

1.7

Cuando la finalidad de la valoración establece criterios específicos de objetividad, los miembros de RICS deberán identificar los criterios requeridos y confirmar que cumplen los mismos documentándolo en los términos de contratación y en el informe.

Comentario

1. Para algunos propósitos, los estatutos, regulaciones, reglas de organismos reguladores o condiciones especiales del cliente, pueden proponer criterios específicos que el valuador deberá observar para cumplir su función de independencia definida. Con frecuencia los requisitos definen al valuador que observa los criterios solicitados con términos como "Experto Independiente", "Valuador Experto", "Valuador Independiente", "Valuador Independiente Permanente" o "Valuador Apropriado". Es importante que el valuador confirme el cumplimiento con estos criterios tanto a la hora de aceptar el mandato así como reflejarlo en el *informe* para que el cliente o cualquier otra parte que emplee el informe como base de fundamento pueda tener la certeza de que los criterios adicionales se hayan cumplido.
2. A pesar de que el valuador puede cumplir con los criterios estipulados perfectamente, siguen siendo de aplicación los requisitos generales que se encuentran en PS 1.6. del mismo modo que continúa siendo necesario que el valuador revele cualquier amenaza relativa a su independencia y objetividad obligándose por ello a llevar a cabo las acciones apropiadas previamente a la aceptación de un mandato.

Apéndice 1.1

Confidencialidad, amenazas contra la independencia y objetividad y conflictos de interés

1. Introducción

- 1.1. El presente Apéndice contiene información pormenorizada en relación a la aplicación del Reglamento de Conducta, concretamente en la especialidad de las valoraciones, acerca de la confidencialidad, las amenazas hacia la independencia y objetividad y sobre cómo gestionar conflictos de interés que hicieran peligrar o comprometer la integridad y objetividad del valuador.

2. Deber de confidencialidad

- 2.1. Existe la obligación general de tratar la información respecto a un cliente con absoluta confidencialidad especialmente allí donde dicha información sea fruto de una relación profesional con un cliente, y no de dominio público.
- 2.2. El riesgo de revelar información confidencial es un factor relevante que los *miembros de RICS* deberán tener en cuenta a la hora de evaluar si pueden involucrarse en caso de existir un posible conflicto de intereses. También es un factor que se ha de considerar en caso de ser necesario desvelar algunos detalles de la participación de un *miembro* con objeto de la valoración. De no poder hacerse una revelación adecuada de la participación, en caso de ser necesario para realizar la *valoración* sin infringir el deber de la confidencialidad, se procederá a rechazar el mandato.
- 2.3. La posesión de información confidencial puede generar un conflicto sin solución ya que la difusión de dicha información vulneraría la obligación de confidencialidad original, pero no divulgar información de importancia a un ulterior cliente, o no utilizarla en favor del mismo, puede desembocar en una demanda por negligencia o incumplimiento de contrato.
- 2.4. El deber de la confidencialidad no se refiere sólo a los clientes actuales con los cuales existe una relación comercial activa, sino que además existe para clientes anteriores e incluso para clientes potenciales. El deber hacia un cliente es continuo y constante. Con el paso del tiempo, la relevancia de la información y la posibilidad de que surja un conflicto, disminuye, pero no existe ningún plazo de tiempo determinado que se puede utilizar para determinar en qué momento deja de generar conflicto el deber de la confidencialidad con el deber general en un mandato posterior. La naturaleza y amplitud de la información obtenida será clave a la hora de determinar la posibilidad de representar a otro cliente, pero la propia naturaleza del mandato original, el tiempo transcurrido y la existencia de honorarios fijos serán considerados factores relevantes.
- 2.5. Por ejemplo, si la empresa A solicita de un *miembro* de RICS o de una *empresa* el asesoramiento sobre la posible absorción de la empresa B, será necesario efectuar una comprobación minuciosa sobre si se ha trabajado previamente para la empresa B. Si se decide que la naturaleza o el tiempo transcurrido desde que se efectuó el trabajo para la empresa B permite aceptar el nuevo mandato, será

necesario incluir en el archivo una anotación explicativa argumentando la decisión. Sin embargo, si se considera que el trabajo anterior para la empresa B puede constituir un conflicto de interés habrá que rechazar el nuevo mandato (de la empresa A) sin revelar las razones para la adopción de dicha decisión.

- 2.6. El deber de la confidencialidad también es de aplicación a cualquier referencia realizada en los informes sobre transacciones sujetas a los acuerdos de confidencialidad.

3. Amenazas contra la independencia y objetividad

- 3.1. No es posible facilitar una lista cerrada de las situaciones en las que puede surgir una amenaza a la independencia u objetividad del valuador. Sin embargo, a continuación se exponen ejemplos sobre cuándo el valuador se verá obligado a hacer las revelaciones pertinentes o las situaciones en las que no se podrá resolver o gestionar correctamente cualquier conflicto que pudiese surgir y por las cuales tiene que rechazar el mandato propuesto.

- Representar al comprador y vendedor de una propiedad en la misma transacción;
- Representar a dos o más partes interesadas en el mismo bien ;
- Realizar una valoración para un prestamista y asimismo asesorar al prestatario.
- Realizar la valoración de una propiedad previamente realizada para otro cliente;
- Realizar una valoración para terceros cuando la *empresa* que representa el *miembro* de RICS tiene una relación comercial existente con el cliente;
- Realizar una valoración de los intereses de ambas partes en una transacción de arrendamiento.

- 3.2. El alcance de cualquiera de los ejemplos arriba mencionados que puedan vulnerar la obligación de independencia y objetividad del *miembro* dependerá de las circunstancias en cada caso, por ejemplo, la finalidad de la valoración, los objetivos del cliente, y la viabilidad para gestionar conflictos a través de la revelación de los datos o mediante el empleo de 'Murallas Chinas'. Los intereses y la confianza depositada por terceros relativa a la *valoración* también será una consideración a tener en cuenta. Si el valuador duda de su habilidad para evitar o gestionar una amenaza a su independencia deberá rehusar el mandato.

4. La gestión de conflictos de intereses

- 4.1. Los *miembros de RICS*, y sus *empresas*, tienen el deber de identificar cualquier conflicto de intereses , actual o posible, durante el transcurso de su actividad profesional y deberán cerciorarse de poder gestionar el posible conflicto en un futuro, pudiéndose hacer de dos maneras:

1. Si surge debido a que el *miembro* de RICS tiene interés personal en la propiedad, mediante la correcta revelación de datos a las partes.
2. Si surge debido a la lealtad hacia otros clientes, mediante la creación de una 'muralla china' entre aquellos que representan a sus respectivos clientes.

- 4.2. Fundamentalmente se puede adoptar una de estas tres posibilidades:

1. Se establece que existe un conflicto sin posibilidad de solución obligando a rechazar el mandato.
 2. Informar de un posible conflicto por escrito al cliente o clientes, obtener la conformidad por escrito de cómo se gestionaría dicho conflicto.
 3. Cuando surge un conflicto potencial de clientes anteriores se deberá considerar informar a dichos clientes (por escrito) de las circunstancias actuales y averiguar si tienen objeciones a que el *miembro* de RICS o la *empresa* continúe con el mandato.
- 4.3.** Sin embargo, en todos los casos, es responsabilidad del *miembro* o *empresa* determinar si existe un conflicto sin solución.
- 4.4.** Cuando se identifica un conflicto o posible conflicto, se deberá considerar si se acepta o rechaza el mandato. No existe estipulación alguna que prohíba a un *miembro* de RICS aceptar un mandato bajo cualquier serie de circunstancias ya que se reconoce que en muchos casos un conflicto o potencial conflicto no es de la incumbencia del cliente o no tiene relación con el mismo o que se puede gestionar de forma adecuada.
- 4.5.** En relación a adoptar la acción indicada en Párrafo 4.2.2 del presente apéndice, será necesario obtener la aprobación del cliente a las propuestas para gestionar un conflicto mediante la revelación, según los consejos en el párrafo 2 del presente apéndice, de la posibilidad y naturaleza del conflicto, las circunstancias existentes y otros hechos relevantes.
- 4.6.** El *miembro* de RICS deberá tener en cuenta el tipo de cliente o eventual cliente, al adoptar la decisión de explicar y solicitar la aprobación a las propuestas para gestionar el conflicto. Le será más fácil a un gran cliente corporativo dar un consentimiento informado que a una pequeña empresa o particular que apenas emplea a profesionales. En caso de que el *miembro* de RICS considere que un eventual cliente no cuenta con suficientes conocimientos como para adoptar una decisión informada sobre las implicaciones de cualquier posible conflicto, o para aprobar la propuesta de su gestión, el miembro deberá rechazar el mandato o aconsejar al eventual cliente que busque asesoramiento en otro profesional, como por ejemplo, un abogado o contable.

5. Terceros

- 5.1.** Cuando existe el deber de cuidado a terceros, el *miembro* de RICS revelará rápidamente y por escrito cualquier interés que él o la *empresa* tengan más allá del cobro normal de honorarios o comisiones. Se realizan muchas *valoraciones* que son utilizadas por terceros y si el *miembro* o su *empresa* tiene un importante vínculo con el cliente o la propiedad, probablemente haya que proporcionar dicha información a terceros. En los casos en los que los terceros sean identificables desde el inicio, el requisito de que la revelación de datos se hará expeditivamente significa que se haría antes de realizar la valoración, dando así la oportunidad a terceros de retirar el mandato al considerarse que la independencia y objetividad de *miembro* pudiera verse vulnerada.
- 5.2.** Sin embargo, en muchos casos, los terceros serán una clase de particulares, como por ejemplo, los accionistas de una empresa. La revelación a todas las partes interesadas desde el inicio es claramente imposible o escasamente práctica. En tal

caso, la primera oportunidad práctica para su relevación será en el Informe o cualquier referencia publicada a él. Por ende, la carga de la responsabilidad recae sobre el *miembro* de RICS al considerar si, antes de aceptar un mandato, los terceros que utilicen la *valoración* aceptarán que la revelación de datos no perjudicará indebidamente la objetividad e independencia del *miembro*.

- 5.3. Las *valoraciones* de dominio público, o las que serán utilizadas por terceros, a menudo están sujetas a la legislación o reglamentación, existiendo una serie de requisitos específicos que el valuador deberá cumplir para considerarse apto para formar una opinión objetiva e independiente. Para ciertos propósitos, las presentes normas pueden imponer restricciones o condiciones específicas a los valuadores al realizar valoraciones en las que tengan conexión con la propiedad o alguna otra parte interesada. Sin embargo, no existen criterios específicos para la mayoría de las valoraciones, y recae sobre el *miembro* de RICS la responsabilidad de asegurarse que conoce los posibles conflictos y otras amenazas a su independencia y objetividad.

'Murallas Chinas'

- 5.4. RICS tiene unas estrictas directrices sobre el mínimo estándar que deben adoptar las organizaciones a la hora de aislar a los correspondientes asesores de los clientes en situaciones de conflicto. Cualquier 'Muralla China' deberá ser lo suficientemente robusta como para impedir cualquier filtración de información. Esta es una directriz estricta; 'adoptar medidas razonables' no será suficiente para obtener una muralla efectiva. En consecuencia, cualquier 'Muralla China' creada y acordada por los clientes involucrados debe asegurar que:

- Las personas que representan a los clientes en situación de conflicto deberán ser distintas. Se ha de tener en cuenta que esto incluye personal administrativo y de apoyo;
- Dichas personas o equipos deberán estar separados físicamente, por lo menos se deben encontrar ubicados en diferentes partes del edificio, y de ser posible en edificios distintos;
- Cualquier información, en el formato que sea, deberá ser inaccesible al 'contrincante' en todo momento, y si la información aparece por escrito, deberá asegurarse su conservación en estancias independientes y custodiada bajo llave, bajo la supervisión del responsable del cumplimiento de las normas u otra persona independiente de alto rango de la empresa;
- El responsable del cumplimiento de las normas, u otro empleado independiente de alto rango, deberán supervisar la creación y mantenimiento de la 'Muralla China' durante su funcionamiento, adoptando medidas adecuadas y efectuando comprobaciones para garantizar su eficacia. El responsable del cumplimiento no ha de estar relacionado con ninguno de los mandatos y deberá ocupar un cargo de suficiente rango en la organización para poder trabajar sin obstáculos;
- Deberá existir dentro de la empresa suficiente formación sobre los principios y ejecución de la gestión de conflictos de interés.

- 5.5. Sin una considerable planificación, las 'Murallas Chinas' probablemente no funcionarán, ya que su gestión deberá ser una parte establecida de la cultura de la

empresa. Por ello será más difícil, a menudo imposible, que las pequeñas *empresas* u oficinas las puedan establecer.



PS 2

Acuerdo de los Términos de Contratación

PS Confirmación de los Términos de Contratación

2.1

El miembro deberá siempre confirmar por escrito con el cliente, previamente a la emisión de Informe alguno, las condiciones bajo las cuales se realizará la *valoración*. Como mínimo, los términos deberán concretar lo siguiente:

- a) Identificación del cliente;
- b) La finalidad de la *valoración*;
- c) El sujeto/protagonista de la *valoración*;
- d) El objeto de la *valoración*;
- e) El tipo de propiedad y su clasificación o utilización por el cliente
- f) La *base, o bases, de valor*;
- g) La fecha de la *valoración*;
- h) Declaración de cualquier vínculo material, o una declaración informando que no han existido vínculos materiales anteriores;
- i) En caso necesario, una declaración del estatus del valorador;
- j) Donde proceda, la divisa a utilizar;
- k) Cualquier *suposición, suposición especial*, dudas, instrucciones especiales o desviaciones a tener en cuenta;
- l) El alcance de la investigación efectuada por el *miembro*;
- m) La naturaleza y fuente de la información a ser empleada por el *miembro*;
- n) Consentimientos o restricciones sobre su publicación.
- o) Limitaciones o exoneraciones de responsabilidad hacia terceros, excluyendo al cliente;
- p) Confirmación de que la *valoración* se realizará de acuerdo con las presentes Normas;
- q) Forma o manera de calcular los honorarios profesionales;
- r) Existencia de hojas de reclamaciones, del miembro o la empresa, a disposición de los interesados.
- s) Una declaración manifestando que las *valoraciones* pueden estar sometidas a fiscalización según las normas de Conducta y Disciplina de la Institución.

Comentario

1. En el Apéndice 2.1. se puede consultar información ampliada sobre el listado de condiciones mínimas.
2. Normalmente, *las condiciones de la Contratación* se acuerdan entre el cliente y el valorador en el momento de recibir y aceptar las primeras instrucciones (la primera confirmación de instrucciones). Sin embargo, se reconoce el hecho de que la contratación de una *valoración* puede abarcar desde una sola propiedad a una importante cartera.
3. Es esencial que, una vez haya concluido la *valoración* y previamente a la emisión del *informe*, absolutamente toda la información relacionada con la *valoración* haya sido comunicada al cliente y debidamente documentada. Esto se debe hacer para garantizar que en el Informe no se hayan revisado

ninguno de los términos iniciales de la contratación sin el conocimiento del cliente.

4. Es posible que las *empresas* tengan un modelo estándar o fijo de los *términos de contratación* que incluyan varios de los términos mínimos que exige la presente Norma. El valorador modificará el impreso para hacer referencia a aquellos asuntos que serán aclarados con posterioridad.
5. El *miembro* deberá discutir y acordar el alcance de la investigación y las *suposiciones* apropiadas para las circunstancias y finalidad de la *valoración* así como garantizar que cualquier *suposición o suposición especial* incluidas en el *informe* serán igualmente incluidas en los términos de contratación. El *miembro* deberá realizar las investigaciones necesarias para entender plenamente el objeto del mandato.
6. Como pueden surgir controversias muchos años después de la conclusión de una valoración, es importante garantizar que el acuerdo suscrito entre las partes esté ampliamente documentado.
7. Orientación sobre las *suposiciones* que son de aplicación a la mayoría de las *valoraciones* figura en el apéndice 2.2.

PS **2.2** **Suposiciones Especiales**

Donde *suposiciones especiales* son necesarias a fin de realizar adecuadamente la valoración o valoraciones requeridas, éstas deben ser concretadas y confirmadas por escrito con el cliente antes de la emisión del informe. Las *suposiciones especiales* sólo podrán hacerse si razonablemente pueden considerarse realistas, pertinentes y válidas en relación con las circunstancias particulares del la valoración.

Comentario

1. A fin de que tanto el miembro como el cliente comprendan la naturaleza exacta de una *suposición especial* contratada, el miembro debe asegurarse de que dicha suposición ha sido notificada por escrito al cliente antes de emitir el informe.
2. El miembro puede incluir en el informe algún comentario o evaluación sobre la probabilidad de que una *suposición especial* se cumpla. Por ejemplo, una *suposición especial* que supone que se ha concedido permiso para promover terreno puede tener que reflejar el impacto sobre el valor de las condiciones que se podrían imponer.
3. Si un cliente solicita una valoración basada en una suposición especial que el miembro considera poco realista, el mandato deberá ser rechazado.
4. Orientación sobre el uso de las suposiciones especiales figura en el apéndice 2.3.

PS **2.3** **Limitaciones de comercialización y ventas forzosas**

Dondequiera que el miembro, o cliente, determine que una valoración pueda tener que reflejar una real, o prevista, limitación en su comercialización, los

datos de dicha limitación deben ser concretados y establecidos en los Términos de Contratación. El término ‘valor de venta forzosa’ no debe ser utilizado.

Comentario

1. Si una propiedad no puede ser libre o adecuadamente presentada al mercado, es probable que el precio se vea afectado negativamente. Antes de aceptar instrucciones para facilitar asesoramiento sobre el probable efecto de una limitación, el miembro deberá determinar si éste se deriva de un elemento inherente de la propiedad o del objeto que se valora, o de las circunstancias particulares del cliente.
2. Si se observa una limitación inherente, y existe en la fecha de la valoración, normalmente es posible evaluar su impacto sobre el valor. Las limitaciones deben ser identificadas en los *términos de contratación* y debe quedar claro que la valoración será realizada en base a esto. También puede ser apropiado proporcionar una valoración alternativa bajo la *suposición especial* de que la limitación no existiera en la fecha de la valoración, a fin de demostrar su impacto.
3. Es preciso prestar mayor atención si una limitación inherente no existía en la fecha de la valoración, pero es una consecuencia previsible a causa de un evento o secuencia de eventos. Alternativamente el mismo cliente puede solicitar una *valoración* que contemple una restricción de su comercialización. En tales casos, las *valoraciones* se realizarían sobre la base de una *suposición especial* que considerase que una limitación habría surgido a fecha de la *valoración*. La naturaleza precisa de la limitación o restricción se deberá incluir en los *términos de contratación*. También puede ser aconsejable facilitar una *valoración* sin la *suposición especial* para demostrar el impacto que tendría dicha limitación si surgiera.
4. Las ventas forzosas aparecen cuando hay presión sobre un vendedor en particular para que venda en un momento determinado, como por ejemplo debido a la necesidad de recaudar fondos o extinguir una responsabilidad antes de cierta fecha. El hecho de que la venta sea ‘forzosa’ significa que el vendedor está sujeto a factores externos de carácter legal o comercial y en consecuencia la limitación del tiempo no es una simple preferencia del vendedor. La naturaleza de estos factores externos y las consecuencias de no concluir una venta son de igual importancia que la cantidad de tiempo disponible a la hora de determinar el precio que se puede obtener. Mientras que un valorador puede ayudar a un vendedor a determinar el precio en caso de venta forzosa, esto no deja de ser una opinión basada en factores comerciales y es un reflejo del *valor* para ese vendedor en concreto. Cualquier relación entre el precio alcanzable en una venta forzosa con el *Valor de Mercado* es casualidad; no es una *valoración* que pueda determinarse con anterioridad. En consecuencia, aunque se pueda ofrecer consejo sobre las actuaciones a seguir en circunstancias de ventas forzosas, el término ‘Valor de Venta Forzosa’ no debe ser utilizado.
5. Una *suposición especial* que simplemente hace referencia a un tiempo límite para la venta sin estipular las razones de dicho límite, no sería una suposición razonable. Sin una clara comprensión de las razones de la limitación, el valorador sería incapaz de determinar el impacto que pueda tener sobre la comerciabilidad, negociaciones de compra-venta y el precio alcanzable, y sería incapaz de otorgar asesoramiento adecuado. Información adicional en

relación a *suposiciones especiales* y las circunstancias de ventas forzosas se puede consultar en el Anexo 2.3.

PS Información Restringida

2.4

Cuando a un *miembro* se le solicita realizar una *valoración* en base a información restringida, la naturaleza de la restricción debe ser concretada y las posibles implicaciones de la restricción confirmadas por escrito con el cliente, antes de emitir la *valoración*.

Comentario

1. El cliente puede requerir un servicio restringido, como por ejemplo, disponer de un breve plazo de tiempo para poder informar, lo que puede dar como resultado que sea imposible confirmar hechos que normalmente serían verificables efectuando unas pesquisas habituales, o una *valoración* realizada en base a un modelo automatizado de *valoración* (AVM –siglas en inglés).
2. Se reconoce que un cliente puede a veces solicitar este nivel de servicio, pero es el deber de los *miembros de RICS* debatir las exigencias y necesidades del cliente previamente a la emisión del informe. Tales valoraciones son a menudo conocidas como ‘drive-by’, ‘desk-top’ o ‘pavement’ (valoración de paso), ‘valoración de despacho’ o ‘valoración de acera peatonal’.
3. El *miembro* deberá considerar si la restricción es razonable, en relación a la finalidad de la *valoración*. El *miembro* puede considerar aceptar el encargo bajo ciertas condiciones, como por ejemplo que la *valoración* no ha de ser emitida o revelada a *terceros*.
4. Si un *miembro* considera que no es posible realizar una *valoración*, incluso con una base restrictiva, el encargo deberá ser rechazado.
5. A la hora de aceptar el encargo, el *miembro* deberá confirmar la naturaleza de las restricciones, cualquier *suposición* que pueda surgir como resultado y el impacto sobre la exactitud de la *valoración* haciéndolo constar en el informe. (Véase también PS 6, *Informes de Valoración y sus referencias publicadas*).

PS Revaloración sin inspección

2.5

No deberá hacerse una revaloración de una propiedad previamente valorada por el miembro o empresa, sin realizar una nueva inspección salvo que dicho *miembro* sea consciente de que no existen diferencias materiales en los atributos físicos o en la naturaleza de la ubicación de la propiedad desde la última inspección.

Comentario

1. Se reconoce el hecho de que el cliente puede necesitar actualizaciones periódicas del valor de sus propiedades y que una nueva inspección en cada ocasión sería innecesaria. Siempre y cuando los *miembros de RICS* hayan inspeccionado la *propiedad* en una ocasión anterior, y el cliente haya hecho constatar que no existen diferencias materiales de los atributos físicos o en la naturaleza de la ubicación de la *propiedad* está permitido efectuar la *revaloración*. Los *términos de contratación* han de hacer constar que esta

suposición se adoptará.

2. El *valorador* debe obtener del cliente información relativa a cambios en los ingresos obtenidos por los alquileres de las propiedades de inversión así como cualquier otro cambio material en los atributos no-físicos de cada inmueble como por ejemplo, las cláusulas en un contrato de arrendamiento, permisos de planificación urbanística, avisos legales, y así sucesivamente.
3. Para los casos en los que el cliente informa de la existencia de cambios materiales, o si el *valorador* tiene conocimiento de ellos, el *miembro* deberá llevar a cabo la inspección de dicha *propiedad*. Independientemente de si se efectúan cambios en la *propiedad*, el intervalo entre inspecciones es una cuestión que resolverá el juicio profesional del *valorador* que, entre otras consideraciones, tendrá en cuenta el tipo de propiedad y su ubicación.
4. Es posible que el *valorador* estime inapropiado efectuar una revaloración sin realizar una nueva inspección debido a cambios materiales, el paso del tiempo u otras razones. Incluso así, el *valorador* puede aceptar el mandato siempre y cuando el cliente confirme por escrito, antes de la entrega del *informe*, que la valoración se requiere exclusivamente para asuntos internos de administración y que la misma no será comunicada a *terceros*. Esta postura deberá expresarse de forma inequívoca en el *informe* y comprometerse a que el *informe* no debe ser publicado.

PS Evaluaciones Críticas

2.6

Un *miembro* no deberá hacer una evaluación crítica que será publicada acerca de la valoración de otro valorador, salvo que el *miembro* esté en posesión de todos los hechos e información que utilizó el primer valorador.

Comentario

1. Esta Norma es de aplicación cuando a un valorador se le pide que efectúe una evaluación crítica sobre un *Informe de Valoración* de otro valorador y que el cliente pueda utilizar dicha evaluación crítica para rebatir públicamente la *valoración* original. Por ejemplo, una de las partes en una situación de adquisición hostil puede proceder a solicitar un informe criticando la *valoración* encargada por la parte opuesta, en lugar de pedir una *valoración* distinta e independiente.
2. Salvo que el segundo valorador tenga absoluto conocimiento de todos los aspectos del encargo realizado al primer valorador, y esté en posesión de los mismos hechos, su evaluación podría ser engañosa de cara a terceros y causar daños injustificables en la reputación del valorador original.
3. Es importante matizar la diferencia entre una evaluación crítica de una *valoración* y una auditoria de una *valoración*, o una *valoración de propiedades* independiente incluida en el *informe* de otro valorador.
4. Los *miembros de RICS* pueden estar correctamente involucrados en la revisión de archivos, auditoria de métodos, investigación sobre el apoyo prestado a las *valoraciones* (incluyendo *valoraciones* selectivas de una muestra de propiedades), y discusiones con otros valoradores sobre su metodología para la elaboración de una *valoración*. Sin embargo, si la

evaluación es para otros menesteres distintos a los propósitos internos del cliente, los *miembros de RICS* deberán actuar con considerable cautela antes de permitir que se haga referencia a su trabajo en cualquier documento publicado o circular.



Apéndice 2.1

Confirmación de los Términos de Contratación

1. Introducción

- 1.1 Existen diversas razones por las cuales los clientes requieren asesoramiento sobre *valoraciones*. Los conocimientos de cada cliente son dispares, que van desde los que poseen unos profundos conocimientos sobre el mercado, hasta los que desconocen por completo el sector, la terminología empleada y los conceptos adoptados por los *valoradores*.
- 1.2 Los *miembros de RICS* deben comprender plenamente las necesidades y condiciones del cliente, entendiéndolo que habrá ocasiones en las cuales necesitarán orientar al mismo en la adopción de las soluciones más apropiadas en cada circunstancia. Incluso en las situaciones más inusuales, al cliente normalmente se le podrá ofrecer asesoramiento apropiado y conforme a las presentes Normas, por ejemplo, mediante el empleo de una *suposición especial*.
- 1.3 Los *miembros de RICS* pueden querer establecer listas de preguntas o temas que deben tratar con el cliente, pudiendo las respuestas influir en sus investigaciones posteriores y la redacción del informe. En todos los casos los documentos del *miembro* deberán dejar claro los términos acordados y dejar constancia por escrito de los motivos de la existencia de restricciones, *suposiciones especiales* o *desviaciones*.
- 1.4 Los *miembros de RICS* deberán tener en cuenta cualquier cláusula de sus pólizas de seguros de responsabilidad profesional y en caso de duda consultar con la aseguradora antes de aceptar el encargo.

2. Orientación sobre los contenidos mínimos de los Términos de Contratación.

Los encabezamientos de la primera columna son igual a los que aparecen en PS 2.1.

Ítem	Comentario
(a) Identificación del cliente	<p>La solicitud para efectuar una valoración generalmente procede de uno de los representantes del cliente y el <i>miembro</i> deberá hacer constar los datos del cliente correctamente identificado. Esto es de especial relevancia cuando:</p> <ul style="list-style-type: none"> • La solicitud la efectúa uno de los directores de la empresa, siendo la empresa el cliente- ya que los directores tienen un tratamiento legal distinto; • Se requiere la <i>valoración</i> para cuestiones relativas a préstamos, y aunque el encargo procede del prestatario, el Informe puede destinarse para el prestamista, el verdadero cliente.

<p>(b) Finalidad de la valoración</p>	<p>Las <i>valoraciones</i> son necesarias por innumerables razones y es imprescindible que el <i>miembro</i> tenga dicha información presente para poder adoptar la <i>base de valor</i> apropiada.</p> <p>En caso de que el cliente rehúse revelar la causa de la solicitud de la <i>valoración</i>, y el <i>miembro</i> acceda a proseguir con la <i>valoración</i>, el cliente debe ser informado de que dicha omisión aparecerá reflejada en el informe. En este caso el <i>informe</i> no será publicado ni comunicado a terceros.</p> <p>De realizarse una <i>valoración</i> inusual deberá constar en los términos que su uso queda restringido estrictamente al acordado inicialmente con el cliente.</p>
<p>(c) Objeto de la valoración</p>	<p>Cuando la <i>valoración</i> afecta a una sola propiedad, su identificación normalmente no presenta problemas. Sin embargo, pueden surgir complicaciones, por ejemplo en las ocasiones en las que no existan linderos claramente definidos. El valorador debe asegurarse de tener tales cuestiones resueltas antes de emitir el informe.</p> <p>Salvo que se esté valorando un derecho en una propiedad que forma parte de una entidad operacional, es habitual excluir mobiliario, maquinaria profesional y otro equipamiento de la <i>valoración</i> aunque esto también ha de puntualizarse con el cliente. GN 1 proporciona orientación sobre <i>valoraciones</i> comerciales y fondos de comercio.</p> <p>En caso de tratarse de una propiedad con arrendatarios puede ser necesario identificar las mejoras efectuadas por los mismos y establecer si dichas modificaciones han de constar o ser ignoradas para la renovación o revisión del contrato de arrendamiento, o incluso si le otorgan derechos de compensación a la hora de tener que abandonar la propiedad.</p> <p>Será necesario acordar con el cliente cualquier elemento de <i>Instalaciones y Equipos</i> a valorar de forma separada. GN 2 ofrece orientación sobre la identificación de Instalaciones y Equipos.</p> <p>Cuando se efectúa una <i>valoración de Instalaciones y Equipos</i> simultáneamente con una <i>valoración de un derecho real</i> es imprescindible que el valorador de <i>Instalaciones y Equipos</i> coordine su actuación con el otro valorador para de este modo asegurar que los elementos de esta naturaleza ni se omiten ni se duplican en la <i>valoración</i>. Cuando la <i>valoración</i> verse de varias</p>

Apéndice 2.1 Confirmación de los Términos de Contratación

	propiedades o carteras GN 3 ofrece orientación sobre la identificación de la <i>propiedad</i> .
(d) Derecho que se valora	Siempre se tendrá en cuenta que lo que se está valorando es un derecho específico en la <i>propiedad</i> . Los <i>miembros de RICS</i> deberán determinar con el cliente los intereses y derechos a valorar.
(e) Tipo de <i>propiedad</i> y su clasificación o utilización por el cliente	<p>En la medida en que se emplean diferentes métodos y <i>suposiciones</i> para diferentes tipos de propiedades, es importante que el <i>miembro</i> determine no sólo el tipo de <i>propiedad</i> sino también su clasificación o utilización por parte del el cliente. Por ejemplo, según las diferentes clases y categorías se considera propiedad como:</p> <ul style="list-style-type: none"> • En propiedad o arrendado; • Propietario-usuario • De inversión • <i>Propiedad especializada</i>; • <i>Propiedad</i> utilizada para fines específicos; explotaciones mineras o activos para la gestión de residuos. <p>El acuerdo también deberá constatar el formato en que las <i>valoraciones</i> de carteras deberían presentarse. GN 3 facilita orientación sobre este aspecto.</p>
(f) <i>Base</i> , o bases, de <i>valor</i>	El <i>miembro</i> deberá estipular la base, o bases, del valor que será comunicado al cliente. Para ciertos fines o tipos de <i>propiedad</i> las presentes <i>Normas</i> regulan la utilización de una base específica. En los demás casos, la base o bases a utilizar son de la elección profesional del <i>miembro</i> .
(g) Fecha de la <i>valoración</i>	La fecha de la <i>valoración</i> será acordada con el cliente. Se debe determinar una fecha específica ya que suponer que se corresponde a la fecha del <i>informe</i> es inaceptable.
(h) Declaración de la existencia de cualquier vínculo material, o declaración informando de la inexistencia de vínculos materiales anteriores	Al considerar la magnitud de los vínculos materiales, bien sean pasados, presentes o futuros, el valorador deberá observar los requisitos que aparecen en PS 1. Ante la ausencia de vínculos materiales deberá hacerse constar este extremo.
(i) En caso necesario, declaración del estatus del valorador;	<p>Para algunos fines los valoradores tendrán que declarar si actúan como <i>Valoradores Internos</i> o <i>Valoradores Externos</i>.</p> <p>PS 1.7 será de aplicación cuando se le requiere al valorador que cumpla con requisitos adicionales de independencia.</p> <p>En algunos Estados, las Normas de la Asociación Nacional pueden exigir que se realicen revelaciones en los <i>términos de contratación</i>. El valorador ha de especificar que informaciones adicionales referentes al</p>

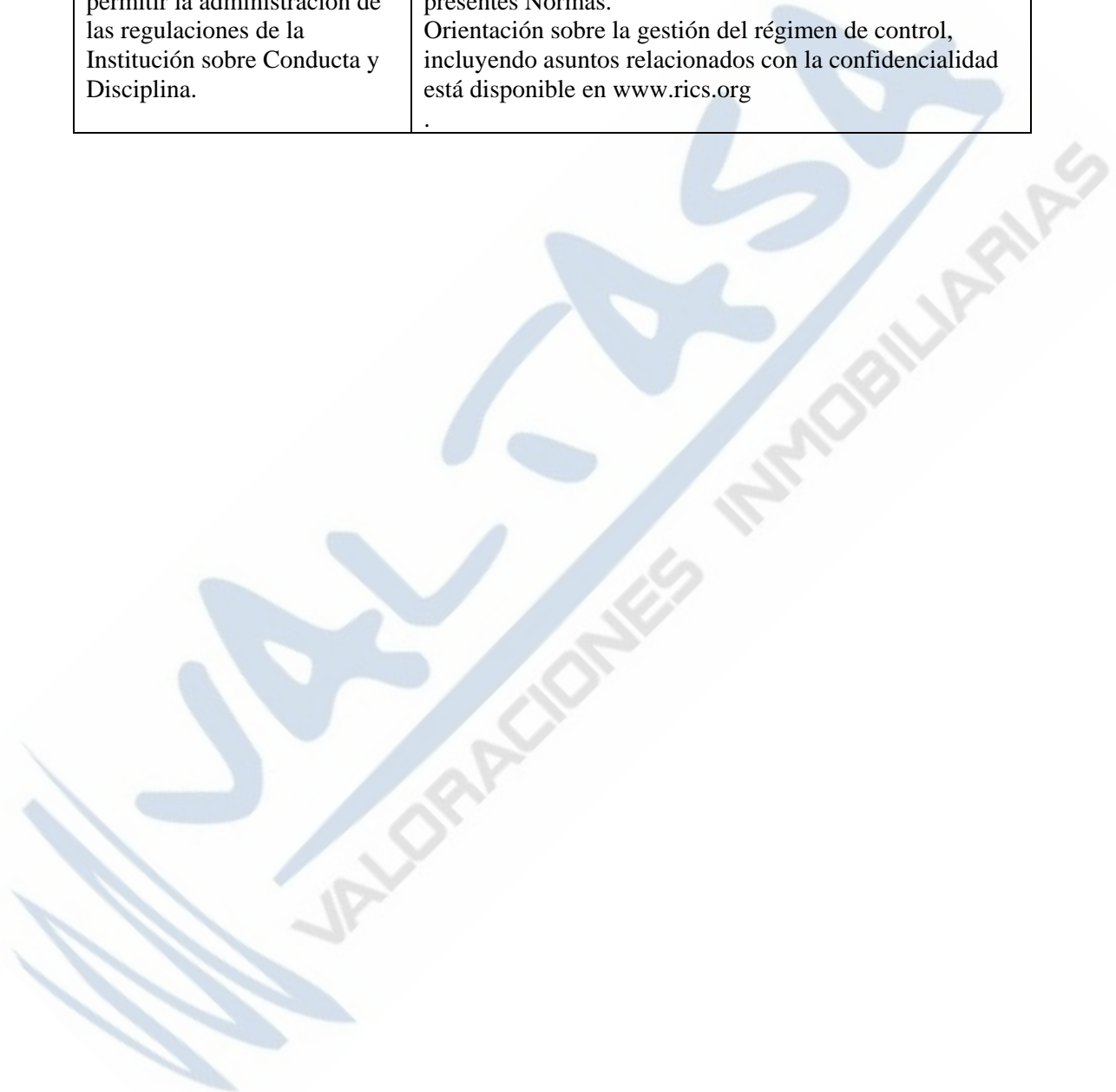
Apéndice 2.1 Confirmación de los Términos de Contratación

	<p>estatus del valorador pueden aparecer en el informe. (Véase Apéndice 5.1 (i)).</p>
(j) Donde proceda, divisa a utilizar	<p>En caso de que la divisa de la <i>valoración</i> sea convertida a otra moneda distinta a la de la ubicación de la <i>propiedad</i> valorada, el tipo de cambio debe ser establecido.</p>
(k) Cualesquiera <i>supuestos</i> , <i>supuestos especiales</i> , reservas, instrucciones especiales o <i>desviaciones</i>	<p>Es excepcional que una <i>valoración</i> se realice sin contener <i>suposiciones</i> expresas o implícitas. Aun incluso cuando estas <i>suposiciones</i> son las que corresponderían hacer durante el transcurso de una <i>valoración</i> para ese fin concreto, al cliente se le notificará que el valorador realizará y comunicará la <i>valoración</i> conforme a esta base.</p> <p>Muchas de las suposiciones están hechas para limitar la responsabilidad del valorador en situaciones en las que efectuar una investigación completa hubiera sido imposible o inviable, dentro del contexto del mandato. Aun así, salvo que le sean notificadas al cliente, y aprobadas por el mismo con antelación, pueden carecer de validez legal.</p> <p>Se ofrece orientación sobre <i>suposiciones</i> y <i>suposiciones especiales</i> en los Apéndices 2.2 y 2.3.</p> <p>Ha de hacerse referencia a cualquier <i>desviación</i> de los Comunicados de Praxis que el miembro considere necesario y justificable realizar en determinadas circunstancias. (Véase PS 1.3, Desviaciones.)</p>
(l) Alcance de las comprobaciones efectuadas por el <i>miembro de RICS</i>	<p>El alcance de las investigaciones efectuadas por el valorador se discute en PS 5, Investigaciones. Para evitar tergiversaciones es buena práctica concretar con el cliente, o en su defecto informarle, sobre el alcance del encargo previsto, la dimensión del deber del <i>miembro</i> de obtener o verificar la información que pueda ser de material importancia.</p> <p>Si el cliente desea restringir el alcance de las investigaciones efectuadas por el miembro, PS 2.3 será de aplicación.</p>
(m) Naturaleza y fuente de la información que será empleada por el <i>miembro de RICS</i>	<p>Si la intención del cliente es facilitar información sobre la <i>propiedad</i> o ayudar a un miembro para obtenerla de un tercero, deberá hacerse constar en los <i>términos de contratación</i> que el valorador toma esta información como buena basándose en ella.</p>
(n) Cualquier límite o restricción sobre su publicación	<p>Los <i>miembros de RICS</i> deberán estipular en sus <i>términos de contratación</i> la obligación de obtener su consentimiento por escrito previamente a reproducir o hacer referencias públicas a la <i>valoración</i> o al <i>informe</i>. Véase PS 5.11 para información adicional.</p>

<p>(o) Cualquier límite o exclusión de la responsabilidad frente a terceros distintos al cliente.</p>	<p>Las limitaciones sólo son efectivas si se notifican al cliente de forma previa.</p> <p>El <i>miembro</i> debe tener en cuenta que cualquier seguro que le proteja contra reclamaciones por negligencia dentro del marco de pólizas de indemnización profesional puede requerir que el valorador tenga unas cualificaciones concretas e incluir ciertas cláusulas restrictivas en cada <i>informe y valoración</i>. Si este es el caso se deberán repetir las mismas palabras, salvo que los aseguradores acuerden una modificación o una dispensa.</p> <p>Algunas <i>valoraciones</i> se realizarán para fines donde la exclusión de la responsabilidad de un tercero esté prohibida por ley o donde es inaceptable para el cliente o un regulador externo. En muchos casos puede ser preferible excluir limitaciones sobre responsabilidades u obligaciones, en vez de incluir cláusulas de responsabilidad dirigidas específicamente a grupos o <i>terceros</i>. Esto es un asunto que resolverá el juicio comercial del miembro.</p> <p>Cuando el cliente es prestamista, éste puede formar parte de un sindicato o haber realizado préstamos contra propiedades pudiendo revender fracciones de esos préstamos a otros prestamistas. Aunque la cláusula de limitación sobre terceros puede proporcionar cierto grado de seguridad, los valoradores se pueden ver expuestos al riesgo de infringir el deber legal de velar por <i>terceros</i> desconocidos. Puede ser aconsejable, sobre todo para valoraciones relacionadas con el préstamo sobre propiedades comerciales, que los miembros de RICS añadan una aseveración a la cláusula de limitación habitual que diga que en caso de proponerse la colocación del préstamo de la <i>propiedad</i> valorada dentro de un sindicato, el cliente notificará al <i>valorador</i> tal extremo para acordar responsabilidades en cuanto a terceros identificados.</p>
<p>(p) Confirmación de que la <i>valoración</i> se realizará conforme a las presentes Normas</p>	<p>Se deberá hacer referencia a las Normas por su título completo <i>Las Normas de Valoración RICS</i>, Sexta Edición. Esta confirmación incluye cualquier norma requerida bajo PS 1.1.8</p> <p>Si existen desviaciones de las Normas acordadas éstas deberán ser nombradas en el apartado de la confirmación pero la información detallada se expondrá según el apartado (j) anterior.</p>
<p>(q) Forma de calcular los honorarios profesionales</p>	<p>La cuantía de los honorarios es un tema a tratar con el cliente salvo que existan unos barremos prescritos por un organismo externo que sea de obligado cumplimiento para ambas partes. RICS no publica tablas sobre</p>

Apéndice 2.1 Confirmación de los Términos de Contratación

	honorarios recomendados.
(r) Disponibilidad de Hojas de Reclamaciones a disposición de los usuarios.	Este requisito se incluye para poner de relieve la necesidad de cumplir con el Reglamento de Conducta RICS.
(s) Declaración sobre que la <i>valoración</i> puede estar sujeta a investigación por RICS para permitir la administración de las regulaciones de la Institución sobre Conducta y Disciplina.	El propósito de esta Norma es llamar la atención del cliente sobre la posibilidad de que puede ser investigada la valoración para garantizar la observancia de las presentes Normas. Orientación sobre la gestión del régimen de control, incluyendo asuntos relacionados con la confidencialidad está disponible en www.rics.org .



Apéndice 2.2 Suposiciones

1. Introducción

- 1.1 Una *suposición* es una hipótesis considerada veraz. En una *suposición* se establecen de condiciones, hechos o situaciones establecidas que afectan al objeto de la *valoración* y a la metodología de la misma, no necesitando ser verificadas por el valorador durante el proceso de la *valoración*. Las suposiciones se hacen cuando es razonable para el valorador aceptar que algo sea verídico sin la necesidad de emprender una investigación específica.
- 1.2 Una *suposición* se vincula frecuentemente a una limitación sobre el alcance de las investigaciones que el valorador deberá realizar. En consecuencia, las *suposiciones* que probablemente se incluyan en el *informe* deberán ser pactadas con el cliente e incluidas en los términos de la contratación.
- 1.3 La definición de Valor de Mercado (véase PS 3.2) también incorpora varias *suposiciones*. Éste Apéndice trata de otras *suposiciones* que los miembros de RICS puedan querer formular.
- 1.4 Si tras realizar una inspección o investigación, el valorador considera que una *suposición* acordada previamente resulta ser inapropiada o debe pasar a ser una *suposición especial*, se deberá comunicar al cliente, ya que toda revisión realizada a las *suposiciones* y metodología deberá ser consensuada con el cliente antes de la conclusión de la *valoración* y entrega del *informe*.

2. Información y orientación sobre las *suposiciones*

Información y orientación que se ofrece sobre las siguientes *suposiciones*:

- a) Titularidad y Cargas
- b) Estado de las edificaciones
- c) Servicios de las edificaciones
- d) Planeamiento Urbanístico
- e) Contaminación y sustancias tóxicas
- f) Factores medioambientales

Esta lista no es exhaustiva y deberá tomarse la precaución de identificar todas las *suposiciones* necesarias para cumplir con un mandato determinado. No existen *suposiciones* 'estándar' y todas deberán hacerse constar.

(a) Título

El valorador debe conocer toda la información sobre los datos esenciales del objeto de la valoración que se realiza. Esta información puede ser una sinopsis facilitada por el cliente o un tercero, o puede haber sido obtenida de los documentos pertinentes. Salvo que los abogados del cliente le hayan facilitado al valorador un informe actual detallado sobre la titularidad, el valorador deberá reflejar la información que ha utilizado y las *suposiciones* ha adoptado, por ejemplo, salvo que aparezca en la

información facilitada, se supone que no existen gravámenes.

Para poder asesorar al cliente sobre las circunstancias que afectan a la *valoración*, el valorador puede verse obligado a formular *suposiciones* sobre la interpretación de textos legales. En estos casos deberá mencionarse expresamente que la interpretación de textos legales es asunto de los letrados y el valorador deberá hacer constar que cualquier *suposición* formulada deberá ser comprobada por los asesores legales del cliente y que no se aceptará responsabilidad alguna sobre la verdadera interpretación del título legal del cliente sobre la propiedad. De no cumplir con este requisito, el valorador asume la misma carga que impone la ley sobre un abogado competente a la hora de ofrecer asesoramiento legal de forma expresa o implícita.

(b) Estado de las edificaciones

Aunque tenga competencias para ello, un valorador normalmente no emprenderá una inspección técnica de la edificación para establecer los defectos o reparaciones necesarias. Pero no sería correcto que el valorador ignorase defectos obvios que afecten al valor, salvo que se acuerde e incluya una suposición especial a tal efecto. El valorador deberá hacer constar de forma clara que las inspecciones no se considerarán inspecciones técnicas de la edificación y deberá definir sus límites de responsabilidad a la hora de investigar y comentar sobre la estructura o defectos. También deberá tenerse en cuenta que adoptará la suposición de que las edificaciones están en buen estado, salvo los defectos detectados.

(c) Servicios

La presencia y eficacia de los servicios con los que cuenta un edificio y la Maquinaria y Equipos asociados, a menudo tendrán un notable impacto sobre el valor. Las investigaciones detalladas normalmente están fuera del alcance de la *Valoración* y el valorador deberá establecer qué fuentes de información están disponibles y hasta que punto se puede confiar en ellas al realizar la *Valoración*. Es práctica habitual acordar una *suposición* que diga que los servicios, y cualquier control asociado o software, están en funcionamiento y libre de defectos.

(d) Planeamiento Urbanístico

El valorador necesitará establecer si la propiedad cuenta con los permisos legales pertinentes para las edificaciones y uso actual, y si existen políticas o propuestas por parte de las autoridades que podrían tener un efecto positivo o negativo sobre el valor. Esta información normalmente se podrá obtener fácilmente, pero en otras ocasiones se puede incurrir en retrasos o costes añadidos para conseguir la información definitiva. El valorador deberá declarar que investigaciones propone o qué suposiciones hará donde resulte poco práctico la verificación de la información dentro del contexto de la *valoración*.

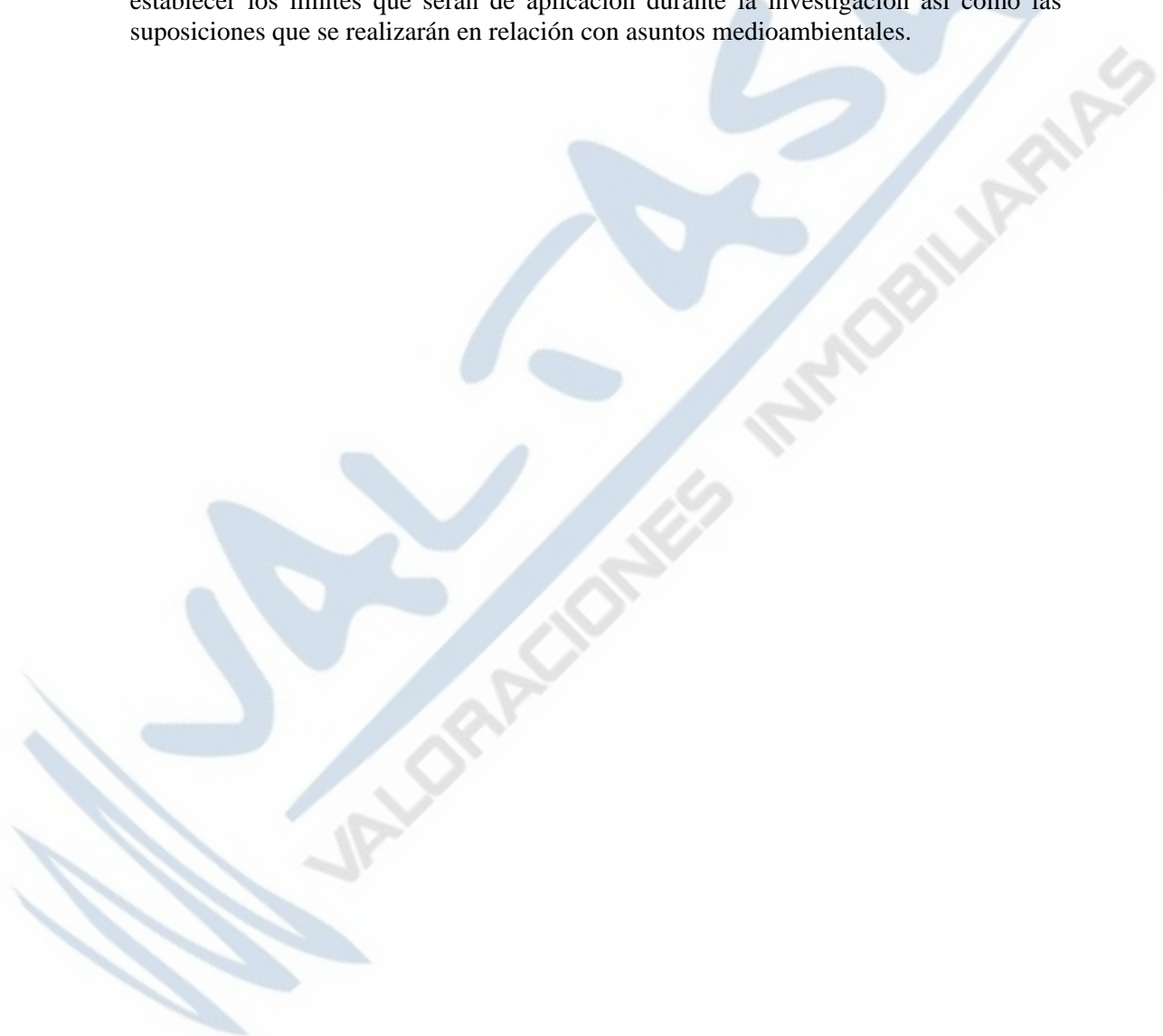
(e) Contaminación y sustancias tóxicas

Por regla general no será de la competencia de un valorador ofrecer asesoramiento sobre la naturaleza o riesgos de contaminación o sobre sustancias tóxicas ni de los costes de su eliminación. Sin embargo, cuando el valorador disponga de información previa sobre la localidad y experiencia sobre el tipo de *propiedad* a valorar, es razonable que realice indicaciones sobre la contaminación que pueda existir y el impacto que esto pueda tener sobre el valor y la comercialización. Será necesario que el valorador haga constar los límites sobre las investigaciones que realizará y cualquier fuente de información o suposiciones que adoptará.

Para mayor orientación sobre contaminación véase la publicación RICS.
Contaminación y Asuntos Medioambientales – sus implicaciones para profesionales del sector inmobiliario.

(f) Factores medioambientales

Algunas *propiedades* pueden estar afectadas por factores medioambientales que son inherentes a la propiedad o a la zona circundante que podría afectar al valor del derecho de la propiedad, por ejemplo actividades de minería o líneas de electricidad. Aunque un detallado comentario sobre sus efectos estará fuera del alcance de la experiencia del valorador, su presencia o posible presencia, es un factor que muchas veces se puede establecer durante el transcurso de una inspección de *valoración*, a través de investigaciones normales o conocimientos locales. El valorador deberá establecer los límites que serán de aplicación durante la investigación así como las suposiciones que se realizarán en relación con asuntos medioambientales.



Apéndice 2.3

Suposiciones Especiales

1. Introducción

1.1 Este Apéndice contiene información sobre *suposiciones especiales*.

1.2 Circunstancias bajo las cuales puede ser aconsejable redactar *suposiciones especiales*:

- Cuando se haya producido o se pueda producir una puja por un comprador especial;
- Cuando no es posible una comercialización adecuada no pudiendo ofrecer de forma libre y abierta en el mercado el objeto de valoración;
- Cuando se hayan producido cambios físicos en la propiedad y el valorador deba suponer que dichos cambios no se han producido;
- Cuando se puedan producir cambios en el estado físico de la propiedad, como la construcción de una nueva edificación o la rehabilitación o demolición de una edificación existente;
- Cuando pueda variar el estado de ocupación o tipo de comercio de una *propiedad*.

1.3 Algunos ejemplos de *suposiciones especiales* pueden consistir en:

- Que se ha aprobado, o va a aprobarse, el planeamiento urbanístico de desarrollo, incluyendo cambios de uso;
- Que una edificación u otro desarrollo propuesto se ha completado de acuerdo con un plan y especificaciones definidos;
- Que la *propiedad* ha sufrido un cambio determinado (por ejemplo, la eliminación de determinadas instalaciones);
- Que la *propiedad* está vacía cuando en realidad, a fecha de la *valoración* está ocupada;
- Que la propiedad está arrendada bajo términos definidos cuando en realidad, a fecha de la valoración está vacía;
- Que, en la transacción efectuada, una de las partes tiene un interés especial y el valor adicional o '*valor de sinergia*' se crea como resultado de la fusión.

2. Valoraciones que reflejan una restricción de mercado actual o previsto

- 2.1** Ejemplos de características inherentes a una *propiedad* que pueden impedir su exposición abierta o adecuada al mercado:
- La venta de un bien controlado por un tercero cuya cooperación no se puede garantizar;
 - El bien a valorar puede encontrarse sujeto a cláusulas que impiden la libre venta, por ejemplo, servidumbres, restricciones sobre cesiones o derechos preferentes;
 - Debido a la inminente resolución o rescisión del contrato de arrendamiento sea necesario el traslado de las *Instalaciones y Equipos* a corto plazo.
- 2.2** Una restricción de comercialización no deberá confundirse con una venta forzosa. Es posible que una restricción obligue a una venta forzosa pero una restricción también puede existir sin que las circunstancias que obligarían a un propietario a vender lleguen a consumarse. Se deberá tener cautela a la hora de identificar y redactar las *suposiciones especiales*.
- 2.3** Salvo en circunstancias excepcionales, la venta forzosa de un activo en plena propiedad sólo es probable cuando el vendedor sufra penalizaciones financieras en caso de que la *propiedad* no se venda dentro de un periodo demasiado corto para asegurar una comercialización adecuada. El valorador deberá conocer profundamente la naturaleza de la penalización u otras restricciones comerciales existentes sobre el vendedor para poder ofrecer asesoramiento racional sobre el impacto que ésta tendría en el precio alcanzable. Debido a que dicho precio reflejará las circunstancias particulares del vendedor, se considera como un precio y no una *valoración*.
- 2.4** Es un error generalizado pensar que en un mercado débil existen pocos 'vendedores predispuestos' y que en consecuencia la mayoría de las transacciones en el mercado sean el resultado de 'ventas forzosas'. De acuerdo con este concepto de ventas forzosas los valoradores pueden tener que ofrecer asesoramiento en este sentido. Este argumento carece de peso ya que sugiere que el valorador deberá ignorar todas las pruebas que el mercado aporta. El Comentario respecto a *Valor de Mercado* deja claro que un vendedor predispuesto está motivado a vender en las mejores condiciones del mercado tras un periodo adecuado de comercialización, sea cual sea el precio. Los valoradores deberán extremar el cuidado antes de aceptar mandatos de ésta índole y deberán explicar al cliente, siempre que no exista una restricción definida que afecte a la propiedad o al vendedor, que la base apropiada es el *Valor de Mercado*.
- 2.5** En un mercado deprimido una alta proporción de ventas pueden ser realizadas por vendedores obligados a ello, tales como liquidadores o administradores judiciales, pero dichos vendedores normalmente tienen la obligación de obtener el mejor precio dadas las circunstancias, y no pueden imponer condiciones o restricciones irrazonables sobre la comercialización por voluntad propia. Dichas ventas normalmente cumplirán con la definición de *Valor de Mercado*.

3. Propiedades dañadas

3.1 Cuando una propiedad ha sufrido daños, las *suposiciones especiales* pueden incluir:

- el tratamiento de la *propiedad* como si hubiera sido restaurada (dejando constancia de cualquier reclamación de seguros);
- la valoración de un solar con licencias de construcción para el uso actual;
- rehabilitación o construcción para un uso distinto reflejando las posibilidades de obtener los permisos y licencias necesarios.

4. Propiedades adscritas a una actividad económica

4.1 En el caso de *propiedades afectas a una actividad económica* (véase GN 1) las *suposiciones especiales* pueden contemplar que:

- la contabilidad o libros de la actividad no estén disponibles para un posible comprador o no se pueda basar en ellos;
- el negocio está en funcionamiento cuando en realidad no lo está;
- la actividad empresarial ha cesado cuando realmente sigue operativa en la *propiedad*;
- las existencias se han eliminado, o se supone que existen, cuando no es así;
- las licencias, certificados y/o permisos necesarios para ejercer la actividad económica en la propiedad no existen o sean susceptibles de dejar de existir;
- la actividad económica continuará en su actual estado, incluyendo los vínculos con el posible arrendador, contratos de suministros u otros bienes o servicios;
- la *valoración* refleje el coste mínimo, para el propietario del *bien* que se valora, de la sustitución de todos los elementos de servicio de la *propiedad* que puede incluir el suministro de productos al por mayor o a la prestación de servicios.

5. Puntos generales

5.1 El tratamiento de alteraciones o mejoras efectuadas bajo las cláusulas del contrato de arrendamiento pueden justificar la adopción de una *suposición especial*.

5.2 La adopción de alguna de estas *suposiciones especiales* puede permitir que se admita la aplicación de la definición de *Valor de Mercado*. En muchas ocasiones son especialmente apropiadas cuando el cliente es una entidad crediticia o prestamista, y se utilizan las *suposiciones especiales* para ilustrar cómo el cambio en las circunstancias puede afectar al valor de una *propiedad* como garantía.

5.3 En el caso de las *valoraciones* elaboradas para los *Estados Financieros*, la *Base de Valor* normal excluirá la valoración de cualquier expectativa que proporcione

un valor adicional atribuible a las *suposiciones especiales*. Sin embargo, en caso de incluir una Suposición Especial, deberá hacerse mención de la misma en cualquier referencia publicada, véase PS 6.13.



PS 3

La base de valor

PS La base de valor

3.1

El miembro de RICS deberá determinar la *base de valor* apropiada para cada valoración que se realice.

Comentario

1. Para muchas valoraciones con fines habituales las presentes Normas estipulan la *base* o *bases* apropiadas de la valoración.
2. La *base de valor* describe los principios fundamentales de medición en una valoración. La *base de valor* no es una afirmación del método empleado, ni tampoco describe el estado o condición del *activo*, objeto de la transacción teórica. La *base de valor* normalmente describe la naturaleza de la hipotética transacción, la relación entre las partes y su motivación así como el grado de exposición del activo en el mercado.
3. Será casi siempre necesario vincular la *base de valor* con las *suposiciones* o *suposiciones especiales* apropiadas que describen el supuesto estado o condición del activo a fecha de la valoración. Una *suposición* habitual puede estar relacionada con la ocupación, por ejemplo: “el valor de mercado supeditado a un contrato de arrendamiento”. Una *suposición especial* típica puede consistir en que la propiedad haya sufrido cambios de alguna forma definida, por ejemplo: “el valor de mercado en base a las *suposición especial* de que los trabajos se hayan terminado”. El uso de las *suposiciones* y *suposiciones especiales* se describe detalladamente en Apéndice 2.3.
4. Para la mayoría de las finalidades de la valoración, será aconsejable utilizar una de las *bases* reconocidas por las Normas Internacionales de Valuación e identificado en las presentes Normas, vinculándola con las *suposiciones* o *suposiciones especiales* necesarias. RICS no aconseja el uso de una *base* que no esté reconocida por estas Normas, pero de no existir una *base* apropiada para la valoración solicitada en concreto, el miembro de RICS deberá definir claramente la *base* adoptada y explicará en el *informe* por qué el uso de una de las bases reconocidas por estas Normas se considera inadecuado. Se advierte a los *miembros de RICS* que el empleo de una *base de valor* no reconocida o hecha a medida sin justificación puede conducir al incumplimiento del requisito que insta a que el informe de valoración no debe ser ambiguo o engañoso (véase PS 6.1).
5. Las presentes normas admiten las siguientes bases de valor:
 - *Valor de Mercado* (véase PS 3.2)
 - *Renta de Mercado* (véase PS 3.3)
 - *Valía (Valor de Inversión)* (véase PS 3.4)
 - *Valor Razonable* (véase PS 3.5)

6. El *valor de mercado* es la base más frecuentemente utilizada. Debido a que describe una transacción entre partes que no guardan relación entre sí y que operan libremente en el mercado, e ignora cualquier distorsión de precio causado por un *valor especial* o *valor de sinergia*, representa el precio que probablemente alcanzaría una *propiedad* en un amplio abanico de circunstancias. La *renta de mercado* aplica criterios similares para estimar un pago recurrente en vez de una suma capital.
7. Sin embargo, los miembros de RICS pueden recibir instrucciones legítimas para ofrecer asesoramiento basándose en otros criterios y en tal caso el empleo de otras *bases de valor* puede ser apropiado. El cliente puede necesitar asesoramiento sobre el valor para el uso particular de una *propiedad* en concreto, lo que puede implicar que el valorador necesitará tener en cuenta criterios particulares de ese cliente, en vez de aquellos correspondientes al mercado en general. Esto conducirá a la evaluación del *valor* de la propiedad para ese cliente en concreto. El *Valor razonable* (salvo en el contexto de NIIF) puede utilizarse cuando el valorador debe estimar el precio que sería razonable en una transacción entre dos partes concretas, sin necesariamente ignorar criterios que existen en el mercado en general, como por ejemplo cuando el *valor especial* o el *valor de sinergia* afectan al precio.
8. Es importante tener en cuenta que estas bases de valor no son necesariamente excluyentes de forma mutua. El *valor* de una *propiedad* para un interesado específico, o el *valor razonable* de intercambio de una *propiedad* entre dos partes concretas pueden coincidir con el *valor de mercado*, a pesar de haber utilizado diferentes criterios para el cálculo.
9. Debido a que todas las bases, salvo el *valor de mercado*, pueden producir un valor imposible de obtener en una compraventa actual o una compraventa en el mercado, la IVS 2 requiere del valorador que distinga claramente las *suposiciones* que bien difieren de aquellas que serían apropiadas en una estimación de *valor de mercado*, o por el contrario son adicionales a las mismas. Las suposiciones típicas que pueden ser diferentes a aquellas que se utilizan en la evaluación de valor de mercado se estudian en el apartado correspondiente.

PS Valor de Mercado

3.2

Las valoraciones basadas en el Valor de Mercado (VM) adoptarán la definición y el marco conceptual establecido por el IVSC.

Valor de Mercado se define como: La cuantía estimada por la que un bien podría intercambiarse en la fecha de *valuación* entre un comprador dispuesto a comprar y un vendedor dispuesto a vender, en una transacción libre tras una comercialización adecuada, en la que las partes hayan actuado con la información suficiente, de manera prudente y sin coacción.

©IVSC 2007

Marco Conceptual, según se publica en IVS 1

3.2 El término bien se utiliza porque el objeto principal de estudio de estas Normas es la valuación de bienes. Dado que estas Normas incluyen aplicaciones para estados financieros, se sustituye el término

activo para lograr una aplicabilidad más genérica de la definición. Cada elemento de la definición tiene un marco conceptual propio.

3.2.1 “La cuantía estimada...” se refiere al precio expresado en términos monetarios (normalmente en la moneda local) que se ha de pagar por adquirir el bien en una transacción libre de mercado. El Valor de Mercado se mide como el precio más probable que razonablemente pueda obtenerse en el mercado en la fecha de valuación de acuerdo con la definición de valor de mercado. Se trata del mejor precio que el vendedor pueda obtener razonablemente y el precio más ventajoso que razonablemente pueda obtener el comprador. Esta apreciación excluye específicamente un precio estimado excesivamente alto o bajo debido a condiciones o circunstancias especiales, tales como una financiación atípica, acuerdos de venta y leaseback, consideraciones o concesiones especiales otorgadas por cualquier persona relacionada con la venta o cualquier elemento de Valor Especial (definido en la IVS 2, epígrafe 3.8).

3.2.2 “...un bien podría intercambiarse...” se refiere al hecho de que el valor de un bien es una cuantía estimada y no un precio de venta predeterminado o real. Se trata del precio al que, en la fecha de la valuación, el mercado espera que se complete una transacción que reúne los demás elementos de la definición de Valor de Mercado.

3.2.3 “... en la fecha de valuación...” requiere que el Valor de Mercado estimado esté calculado para una fecha determinada. Como los mercados y las condiciones de mercado pueden variar, el valor estimado podría ser incorrecto o inapropiado en un momento del tiempo distinto. La cuantía valorada reflejará el estado actual del mercado y las circunstancias existentes en la fecha efectiva de la valuación y no en un momento pasado ni futuro. La definición también parte de la hipótesis de un intercambio simultáneo y de un perfeccionamiento del contrato de compraventa sin modificaciones en el precio que pudieran ocurrir en otras circunstancias.

3.2.4 “...entre un comprador dispuesto a comprar...” se refiere a una persona que tiene alguna motivación para comprar, pero no está obligada a ello. Este comprador no se ve apremiado ni decidido a comprar a cualquier precio. Se trata de un individuo que compra de acuerdo con la realidad y expectativas del mercado actual, y no basándose en un mercado imaginario o hipotético que no se puede demostrar o anticipar que existe. Este comprador no pagaría un precio más alto que aquél que venga fijado por el mercado. El propietario actual del bien objeto de valuación es uno de los sujetos que constituyen “el mercado”. El tasador no debe establecer hipótesis sobre condiciones de mercado poco realistas ni establecer un nivel de valor de mercado por encima del que pueda razonablemente alcanzarse.

3.2.5 “...un vendedor dispuesto a vender...” no se ve apremiado ni forzado a vender a cualquier precio, ni está por la labor de mantener un precio que no se considere razonable en el mercado actual. El vendedor dispuesto a vender está motivado a vender el bien en condiciones de mercado al mejor precio obtenible tras una labor adecuada de comercialización, se cual sea ese precio. Las

circunstancias fácticas del verdadero dueño del activo no se toman en consideración porque el “vendedor dispuesto a vender” es un propietario hipotético.

3.2.6 “...en una transacción libre...” se produce entre partes que no están unidas por ninguna relación particular o especial (por ejemplo, la matriz y sus filiales, el casero y el inquilino) que pudiera derivar en un nivel de precios poco característico del mercado o que aparezca inflado debido a un elemento de valor especial (Véase IVS 2, epígrafe 3.8). Las transacciones a Valor de Mercado se presumen entre partes carentes de relación entre sí que actúan de manera independiente una de la otra.

3.2.7 “...tras una comercialización adecuada...” significa que el bien se ha ofrecido al mercado de la manera más apropiada para propiciar su venta al mejor precio que razonablemente se pueda obtener conforme a la definición de Valor de Mercado. La duración de la oferta puede variar según las condiciones del mercado, pero en todo caso ha de ser suficientemente extenso como para permitir que el bien haya llamado la atención de un número adecuado de compradores potenciales. El período de oferta transcurre antes de la fecha de valuación.

3.2.8 “...en la que las partes hayan actuado con la información suficiente, de manera prudente...” presupone que tanto el comprador como el vendedor están dispuestos a transar y están razonablemente informados sobre la naturaleza y las características del bien, sus usos actual y potenciales y sobre el estado del mercado a la fecha de la valuación. Se entiende que cada parte actúa en función de sus propios intereses y con prudencia en busca del mejor precio para su propia posición en la transacción. La prudencia se fija en referencia al estado del mercado a la fecha de valuación, no a la ventaja que ofrecería una visión a posteriori de la operación. Para un vendedor no es necesariamente imprudente vender un bien en un mercado a la baja a un precio inferior a niveles de precio anteriores. En este tipo de casos y en otras situaciones de compra y venta en mercados de precios cambiantes, el comprador o vendedor prudente actuará de acuerdo con la mejor información de mercado disponible en ese momento.

3.2.9 “...y sin coacciones...” significa que cada parte tiene algún tipo de motivación para llevar a cabo la transacción, pero que no se ve ni forzada ni coaccionada antijurídicamente a perfeccionarla.

3.3 El Valor de Mercado se entiende como el valor estimado de un bien sin tener en cuenta los costes de compra o venta ni las posibles compensaciones tributarias.

©IVSC 2007 IVS 1 paras 3.2 y 3.3

Comentario

1. La base de *Valor de Mercado* es una definición internacionalmente reconocida, representa una cifra que aparecería en un hipotético contrato de compraventa a

fecha de valoración. El valorador deberá asegurarse de exponer la *base* tanto en el encargo como en el *informe*.

2. El *Valor de Mercado* ignora hipotecas, obligaciones y otras cargas sobre la *propiedad*.
3. En el marco conceptual de IVS anteriormente mencionado (párrafo 3.2.1) está claro que cualquier elemento de *valor especial* que pagaría un *comprador especial* a fecha de la valoración queda excluido de la estimación de *valor de mercado*. El *Valor especial* incluye también el *valor de sinergia*.
4. IVS describe *valor especial* y valor de sinergia de la siguiente forma:

El Valor Especial podría surgir, por ejemplo, por la relación física, funcional o económica de un bien con algún otro bien, como por ejemplo inmuebles vecinos. Este incremento de valor sería aplicable a un propietario o usuario concreto o a un propietario o usuario potencial del bien más que al mercado en general; es decir, el Valor Especial solamente es aplicable a un comprador que tiene un interés especial.

Valor de Sinergia es el incremento de valor que resulta de la fusión de dos o más derechos sobre un bien, y es un ejemplo específico del Valor Especial. El Valor Especial podría relacionarse con elementos del Valor de Empresa en Funcionamiento y con el Valor de Inversión o Valía.

El Tasador debe asegurarse de que los criterios utilizados para valorar los bienes son distintos a los utilizados para estimar el Valor de Mercado, aclarando cualesquiera hipótesis que sean necesarias.

©IVSC 2007 IVS 2 para 6.6,6.7,6.8

5. No obstante, la exclusión general del *valor especial* donde el precio ofertado por posibles compradores en el mercado reflejaría unas expectativas de cambios en las circunstancias de la *propiedad* en el futuro, este elemento de 'valor esperanza' se refleja en el *Valor de Mercado*. Entre los ejemplos donde la esperanza de que se cree valor adicional en el futuro y que pueda afectar al *Valor de Mercado*, se incluirían:
 - la posibilidad de emprender un desarrollo donde actualmente no existen permisos para dicho proyecto;
 - la posibilidad de crear valor de sinergia a través de la unión con otra propiedad o intereses dentro de la misma propiedad en el futuro.
6. Cuando el Valor de Mercado se aplica a las *instalaciones y equipos*, la palabra '*activo*' puede ser sustituida por la palabra '*propiedad*'. El valorador también deberá indicar, junto con la definición, cuáles de las siguientes *suposiciones* adicionales se han adoptado:
 - que las *instalaciones y equipos* han sido valorados en su conjunto en el lugar de operación; o
 - que las *instalaciones y equipos* han sido valoradas para su traslado fuera de la

propiedad, haciéndose cargo de los gastos el comprador.

Para más información sobre la valoración de *instalaciones y equipos*, además de *suposiciones* típicas que puedan ser apropiadas en determinadas circunstancias, véase GN2 de RICS y en la GN3 de IVSC (Instalaciones y Equipos).

7. Cuando la *propiedad* incluye terrenos de explotación minera, o es adecuada para la gestión de residuos, puede ser necesario hacer *suposiciones* para reflejar la posibilidad de tales usos y, para los casos en que los terrenos ya tienen ese uso, reflejar cualquier uso futuro posible que pueda ser pertinente. Se puede consultar información adicional sobre la metodología de valoración en la GN 4 de RICS.
8. En las situaciones en que la *propiedad* es propiedad personal, puede ser necesario interpretar *Valor de Mercado* según los diferentes sectores del mercado. Se puede consultar información detallada sobre la metodología de valoración en estos casos en las GN 4 y 5 de las IVS.

PS Renta de Mercado

3.3

Las valoraciones basadas en la Renta de Mercado (RM) adoptarán la definición establecida por el IVSC.

Renta de mercado. Renta estimada por la que un bien, o parte de un bien, podría arrendarse, en la fecha de valuación, entre un arrendador y un arrendatario interesados, según términos de arrendamiento adecuados, en una transacción libre, tras una comercialización adecuada en la que las partes hayan actuado con la información suficiente, de manera prudente y sin coacciones.

Cuando se da una renta de mercado, también deben establecerse los “términos de arrendamiento adecuados” que refleja

©IVSC, GN 2, para 3.1.9.1

Comentario

1. La definición de Renta de Mercado es la misma que Valor de Mercado (VM) sustituyendo comprador y vendedor dispuestos a comprar y vender por arrendador y arrendatario interesados, con la suposición adicional de que el arrendamiento se efectuará con ‘términos de arrendamiento adecuados’. Dicha definición deberá ser aplicada de acuerdo con el marco conceptual de MV en PS 3.2, conjuntamente con el comentario adicional siguiente:

1.1 ‘...arrendador y arrendatario interesados...’

El cambio en la descripción de las partes simplemente refleja la naturaleza de la transacción. El arrendador predispuesto tiene las mismas características que el vendedor predispuesto y el arrendatario predispuesto tiene las mismas características que el comprador predispuesto, salvo que la palabra ‘precio’ en el comentario interpretativo de VM deberá ser sustituido por la palabra ‘renta’, y también se deberán sustituir las palabras ‘vender’ y ‘comprar’ por la palabra ‘arrendar’.

1.2 ‘...según términos de arrendamiento adecuados?’

La RM variará de forma notable según las cláusulas del contrato de arrendamiento. Las cláusulas apropiadas normalmente reflejarán las costumbres actuales del mercado en el que la propiedad esté ubicada, aunque para ciertos propósitos cualquier cláusula inusual deberá estipularse. Aspectos como la duración del contrato de arrendamiento, la frecuencia de las revisiones de renta y la responsabilidad de las partes en el mantenimiento y gastos afectarán la RM. En ciertos *Estados*, los factores establecidos por ley pueden restringir las cláusulas que se pueden estipular o influir sobre el efecto de las cláusulas en el contrato. Éstas deberán ser tenidas en cuenta cuando proceda. Los valoradores deberán tener la precaución de hacer constatar las principales cláusulas a la hora de facilitar la RM.

Si en el mercado existe la costumbre de incluir un pago o concesión como incentivo de una de las partes a la otra para cerrar una transacción de arrendamiento, y este concepto está incluido en el montante de la renta acordada, la RM también ha de expresarse de la misma forma. El valorador deberá hacer constar la naturaleza del supuesto incentivo así como las cláusulas del contrato de arrendamiento.

La RM generalmente se utiliza para indicar la cantidad por la cual una propiedad disponible podría arrendarse, o la cantidad por la cual una propiedad pueda ser alquilada de nuevo en el momento de expirar el contrato vigente. La Renta de Mercado no es apta para negociar el montante de una revisión de renta para la cual han de utilizarse las cláusulas, definiciones y suposiciones estipuladas.

PS 3.4 Valía y valor de inversión

Las valoraciones basadas en valía o valor de inversión adoptarán la definición contenida en el IVSC:

Valor de Inversión es: ‘Es el valor de un bien para un inversor concreto, o una clase de inversores, como objeto concreto de su inversión’

©IVSC 2007

Comentario

1. Aunque en ciertas circunstancias el *valor de inversión* puede coincidir con el montante de la venta de un activo, dicho valor es específico para una de las partes en concreto y esencialmente refleja los beneficios a percibir por la mera posesión del activo de modo que no necesariamente se trataría de una transacción hipotética. Puede ser diferente al *Valor de Mercado*.
2. Un ejemplo de *valor de inversión* es el valor de una propiedad de inversión para una de las partes que puede querer analizar su rendimiento potencial respecto a sus propios criterios de inversión y no necesariamente aquellos que prevalecen en el mercado, como por ejemplo una tasa de retorno prefijada.
3. Es probable que una estimación de *valor de inversión* utilice *suposiciones* o criterios que difieran de los de una evaluación sobre el *valor de mercado* para la misma *propiedad*. Un típico ejemplo es el empleo de una tasa de retorno fijada por el cliente y no la que impera en el mercado. El valorador deberá poner de relieve en el informe los criterios ‘específicamente ligados al activo’ así como el

hecho de que el valor declarado no corresponde al *valor de mercado*, véase PS 6.13.

PS Valor Razonable

3.5

Las valoraciones basadas en el valor razonable adoptarán la definición convenida por el IVSC:

Se entiende por *Valor Razonable*: ‘La cantidad por la cual puede ser intercambiado un activo entre un comprador y un vendedor interesados y debidamente informados, en una transacción libre.’

© IVSC, IVA 2, para 3.2

Comentario

1. El *Valor razonable* representa el precio que sería razonablemente determinado entre dos partes concretas para la transacción de un activo. Aunque las partes puedan no estar vinculadas y negocien libremente, no significa que el activo haya estado expuesto al mercado en general y es posible que el precio fijado refleje unas ventajas específicas (o desventajas) para las partes involucradas y no para el mercado en general.
2. Algunos ejemplos de valor razonable serían el precio acordado entre un arrendador y un inquilino por la renuncia o ampliación de un contrato de arrendamiento, o el precio de la transferencia de acciones en una empresa privada.
3. El *Valor razonable* es también una base de medida precisada o permitida bajo las IFRS, donde su aplicación está sujeta a condiciones adicionales específicas que significa que generalmente se equipare a *Valor de Mercado* (véase PS 4.1)
4. IVS 2 anotaciones:

6.2 La aplicación de *Valor Razonable* bajo las normas de contabilidad se trata en IVA 1. En las normas de contabilidad, *Valor Razonable* normalmente se equipara a *Valor de Mercado*.

6.3 Para otros fines, el *Valor Razonable* se puede diferenciar del *Valor de Mercado*. *Valor Razonable* precisa la evaluación del precio que es justo entre dos partes concretas teniendo en cuenta las respectivas ventajas o desventajas que cada uno obtendrá como resultado de la transacción.

6.4 El *Valor Razonable* es un concepto más amplio que el de *Valor de Mercado*. Aunque en muchos casos el precio equitativo entre dos partes equivaldrá al que se puede conseguir en el mercado en general, habrá ocasiones en las cuales la evaluación de *Valor Razonable* consistirá en tener en cuenta aspectos que han de ser ignorados para *Valor de Mercado*.

6.5 Una común aplicación de *Valor Razonable* es para evaluar el precio equitativo para el accionariado de un negocio, donde la existencia de unas sinergias entre dos partes concretas puedan significar que el precio equitativo entre ellas es diferente al que pueda ser alcanzado en el mercado. Por el contrario, el *Valor de Mercado* precisa que cualquier elemento de *Valor Especial*, del que el *Valor de Sinergia* es un ejemplo, sea ignorado.

© IVS 2007 IVS 2 párrafos 6.2 a 6.5

- 5 Es probable que una estimación de *valor razonable* para cualquier propósito salvo su inclusión en un *estado financiero* utilice *suposiciones* o criterios que difieran de aquellos que se adoptarían para evaluar el *valor de mercado* de la misma *propiedad*. Un ejemplo típico sería que el *valor razonable* puede reflejar el *valor de sinergia* que surgiría en una transacción entre dos partes concretas y que no existiría en el mercado en general. El valorador deberá plasmar en el informe tales suposiciones o criterios así como el hecho de que el valor declarado no corresponde al *valor de mercado*, véase PS 6.13.

PS 4 Aplicaciones

PS 4.1 Valoraciones para *Estados Financieros* elaboradas bajo las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) según los criterios del IVSC (IVA 1)

Comentario

1. El IVSC publica la IVA 1 como parte de las IVS. Esta aplicación contiene información sobre las siguientes Normas Internacionales de Información Financiera:

- NIC 2 (Existencias);
- NIC 16 (Inmovilizado material);
- NIC 17 (Arrendamientos);
- NIC 36 (Deterioro del valor de los activos);
- NIC 40 (Inversiones inmobiliarias);
- NIC 41 (Agricultura);
- NIIF 3 (Combinaciones de Negocios) y
- NIIF 5 (Activos no corrientes mantenidos para la venta y actividades interrumpidas).

El apéndice 3.2 contiene orientación adicional sobre la aplicación de la IVA 1.

2. Las *valoraciones* deberán ser realizadas a *Valor de Mercado*. Cualquier *suposición* o calificación aplicada al *Valor de Mercado* deberá ser tratada con la entidad y reflejada en el Informe.

3. Aunque bajo la IVA 1 el valorador presentará el *Valor de Mercado*, las NIIF obligan a la entidad a contabilizar el *valor razonable* del activo. Para ayudar a la entidad al respecto y para que sea conforme a las NIC 16 y NIC 40, el *informe* deberá contener la siguiente información:

- la fecha efectiva de la *valoración* (véase PS 2.1 (g));
- la participación de un Valorador Independiente (véase PS 1.7);
- los métodos y *suposiciones* de relevancia aplicadas a la estimación de *Valor de Mercado* (véase PS 6.1 (f) y (j), PS 2.4, y PS 6.3 a PS6.6);

- según la NIC 16: en qué medida se han determinado los valores usando como referencia los precios observados en el mercado actual o transacciones recientes en condiciones libres o estimadas mediante el empleo de otras técnicas de valoración (véase Apéndice 5.1 (p));
 - según la NIC 40: el método y las suposiciones relevantes aplicadas a la hora de determinar el valor de la propiedad de inversión, incluyendo una declaración sobre si el cálculo del valor razonable fue apoyado por testigos de mercado o se fundamentó en otros factores (que la entidad revelará) debido a la naturaleza de la propiedad y a la inexistencia de información comparable de mercado. (Véase Apéndice 5.1 (p)).
4. En las ocasiones en las que la *valoración* haya sido elaborada de acuerdo con la IVA 1, deberá aparecer una declaración en el informe a tal efecto.

PS 4.2 Valoraciones para Préstamos con Garantía

Las valoraciones para la concesión de préstamos se realizarán de acuerdo con la IVA 2 de las IVS

Comentario

1. El IVSC publica la IVA 2 como parte de las IVS. Esta Aplicación estipula los requisitos de la valoración y versa sobre su Aplicación en relación a diferentes tipos de propiedades.
2. La Aplicación estipula que las valoraciones para préstamos con garantía normalmente se harán en base al *Valor de Mercado* salvo que la legislación dicte otra cosa.
3. Las *propiedades especializadas* pueden no tener mercado salvo su relación con el negocio asociado y posiblemente sean inapropiadas para ofrecer como garantía en un préstamo. En estas circunstancias, se le podrá solicitar al valorador que proporcione una *valoración* del terreno para su uso actual pero no deberá involucrarse más allá.
4. Los principales bancos así como otras entidades crediticias están sujetas a normas que limitan la proporción del activo sobre el que se les permite prestar dinero. Esto se denomina 'ratio de solvencia'. En el contexto internacional sobre supervisión bancaria, el Comité de Basilea ha emitido el Nuevo Acuerdo de Capital de Basilea (Basilea II), que establece ratios de solvencia mínimos y cómo han de ser calculados. Éstas se hacen cumplir a través de la legislación nacional, y en el caso de la Unión Europea, de acuerdo con las Directivas Comunitarias. El valor de los activos sobre los cuales la entidad crediticia tiene garantía se utiliza para calcular el ratio de solvencia.
5. Basilea II prevé que se pueda adoptar una de las dos metodologías de valoración, a las que son de aplicación diferentes criterios de riesgo, para evaluar el valor del riesgo que representan los inmuebles terciarios:
 - El *Valor de Mercado* de los activos garantizados; o
 - Valor Hipotecario.

6. El Valor Hipotecario es una técnica de evaluación de riesgo a largo plazo. Como tal no es una base de valor, es decir, una estimación del valor en una supuesta transacción en una fecha concreta. Los bancos utilizan el Valor Hipotecario en numerosos países Europeos. En el Apéndice 4.1 se incluye una nota explicativa elaborada por la Federación Hipotecaria Europea (EMF).
7. La aplicación detallada del Valor Hipotecario puede variar de un país a otro, y antes de aceptar una instrucción para calcular el Valor Hipotecario, los miembros de RICS deberán cerciorarse de estar familiarizados con la legislación nacional, incluyendo cualquier restricción sobre quién puede efectuar esta labor. Por ejemplo, el Valor Hipotecario es especialmente común en Alemania, y los bancos requieren que los individuos que calculan el Valor Hipotecario estén certificados de acuerdo con la legislación nacional para aplicar métodos establecidos por leyes federales.

PS 4.3 Valoraciones de Activos del Sector Público para Informes Financieros

Las Valoraciones de *Activos* del Sector Público para *Informes Financieros* serán elaboradas según la IVA 3 de las IVS.

Comentario

1. El IVSC publica la IVA 3 como parte de las IVS. Esta Aplicación estipula los requisitos de valoración y versa sobre los requisitos de la IVA cuando el sector público aplica las IPSAS (Normas Internacionales de Contabilidad para el Sector Público).
2. Los *activos* del sector público son aquellos que pertenecen o están controlados por entidades gubernamentales, o cuasi-gubernamentales, para proporcionar bienes o servicios a los ciudadanos en general. Los principios que son de aplicación a la valoración de activos en el sector público son básicamente iguales a los que se usan para valorar otros *activos*.
3. La presente Aplicación puede tener que modificarse debido a requisitos legales, reglamentarios, contables o jurisprudenciales, en algunos países o bajo determinadas circunstancias. Cualquier desviación debida a dichas circunstancias deberán ser expuestas y explicadas claramente en el *informe*.

Apéndice 4.1

Informe de la Federación Hipotecaria Europea sobre el Valor Hipotecario

Introducción

El presente Apéndice, cuyo texto es una nota explicativa preparada por la Federación Hipotecaria Europea, es de carácter exclusivamente informativo. RICS no se responsabiliza del contenido del informe, no es de obligado cumplimiento ni tampoco constituye una orientación aprobada.

Valor Hipotecario

1. En muchos países, el Valor Hipotecario es utilizado por el sector de servicios financieros en la concesión de préstamos garantizados mediante inmuebles. El Valor Hipotecario otorga un límite de valor sostenible a largo plazo que sirve de guía en las decisiones bancarias internas en el proceso de toma de decisiones crediticias (e.g. ratio préstamo-valor, estructura de amortización, duración del préstamo) en la gestión de riesgos.
2. El Valor Hipotecario facilita la evaluación acerca de si un inmueble hipotecado provee garantía suficiente como para asegurar un préstamo durante un largo período. Dado que el Valor Hipotecario considera el valor del bien para un largo período de tiempo, no se puede clasificar junto con otros enfoques de valoración basados en el valor de mercado que se toman para una fecha dada (valores de mercado “al contado”).
3. Además, el Valor Hipotecario puede utilizarse como instrumento de gestión de riesgos, de muy diversas formas, en los siguientes contextos:
 - Requisitos de capital para instituciones de crédito tal y como se exige en Basilea I y II
 - Financiación de préstamos hipotecarios mediante bonos garantizados con inmuebles
 - Desarrollo de productos de los mercados de capitales que conviertan inmuebles y garantías inmobiliarias en activos negociables (e.g. títulos hipotecarios).
4. El concepto de Valor Hipotecario se define en detalle en la legislación, las Directivas y la regulación adicional específica de cada país.
5. El Valor Hipotecario significará el valor del bien determinado por un tasador que realice una evaluación prudente de la comercialización futura del mismo, teniendo en cuenta sus aspectos sostenibles a largo plazo, las condiciones de mercado normales y locales, así como el uso actual y los usos alternativos apropiados del bien. En la determinación del Valor Hipotecario no se deberán tener en cuenta los elementos especulativos. El Valor Hipotecario deberá documentarse de una forma transparente y clara.

6. Todos los métodos de valoración reconocidos internacionalmente también le son de aplicación al Valor Hipotecario, sujeto al tipo de bien y a las especificidades (históricas, legales, etc.) del mercado en el que se ubique. Estos métodos son:
 - Método de renta.
 - Método de comparación.
 - Método del coste de reemplazamiento neto.
7. En relación con la transposición técnica de la definición anterior, la validez a largo plazo del Valor Hipotecario requiere el cumplimiento de una serie de requisitos con el objeto de eliminar la volatilidad del mercado a corto plazo o tendencias temporales del mercado. Para determinar el valor hipotecario de un bien, el tasador deberá tener en cuenta los siguientes aspectos:
 - La comercialización futura del bien debe evaluarse cuidadosa y prudentemente. La perspectiva temporal subyacente va más allá del mercado a corto plazo y cubre un período a largo plazo.
 - Como principio, deben tenerse en cuenta los aspectos sostenibles a largo plazo del bien tales como la calidad de la ubicación, la construcción y el reparto de superficies.
 - Por lo que se refiere a la rentabilidad sostenible a considerar, la renta de alquiler debe calcularse en base en las tendencias de mercado a largo plazo pasadas y presentes. No se deberán tener en cuenta los elementos inciertos de posibles incrementos de rentabilidad futuros.
 - La aplicación de tasas de capitalización también se basa en las tendencias del mercado a largo plazo y excluye las expectativas a corto plazo en relación con el retorno de la inversión.
 - El tasador debe aplicar tasas de depreciación mínimas para los costes de administración y capitalización de alquileres.
 - Si el valor hipotecario se calcula mediante valores de comparación o costes de reemplazamiento, la sostenibilidad de los valores de comparación deberá tenerse en cuenta mediante la aplicación de los descuentos apropiados cuando sea necesario.
 - El valor hipotecario generalmente se basa en el uso actual del bien. El Valor Hipotecario sólo se calculará sobre la base de un uso alternativo mejor bajo determinadas circunstancias, siempre y cuando existe una intención probada de renovar o cambiar el uso del bien.
 - Otros requisitos adicionales, por ejemplo relativos al cumplimiento de las normas nacionales, la transparencia, el contenido y la inteligibilidad de la valoración, complementan el régimen jurídico del cálculo del Valor Hipotecario.

8. Aunque el Valor Hipotecario es similar al Valor de Mercado en muchos aspectos, existe una serie de claras diferencias; el Valor de Mercado goza de reconocimiento internacional para la estimación del valor de un bien en un determinado momento del tiempo. Describe el precio que se podría obtener por un bien dentro de un marco temporal muy corto. No obstante, este valor podría verse alterado muy rápidamente y quedarse obsoleto. Por el contrario, la finalidad del Valor Hipotecario consiste en proveer un valor sostenible a largo plazo, que evalúe la adecuación de un bien como garantía de un préstamo hipotecario independientemente de fluctuaciones futuras del mercado y sobre una base más estable. Da una cifra, normalmente por debajo del Valor de Mercado y por ello capaz de absorber fluctuaciones del mercado a corto plazo mientras que, al mismo tiempo, refleja la tendencia subyacente a largo plazo del mercado.

©European Mortgage Federation 2006

PS 5

Comprobaciones

PS Inspecciones y Comprobaciones

5.1

Las inspecciones y comprobaciones deberán llevarse a cabo en el grado necesario para elaborar una *valoración* que sea adecuada al nivel profesional exigible para la finalidad requerida.

Comentario

1. Al determinar los *términos de contratación* el valorador deberá determinar el alcance de las inspecciones a la propiedad así como el alcance de las comprobaciones necesarias. En el momento de inspeccionar una *propiedad* el grado de investigación in situ variará según la naturaleza de la *propiedad*, la finalidad de la *valoración* y los *términos de contratación* acordados con el cliente.
2. El valorador que cumpla con los criterios establecidos en la PS 1.2, estará familiarizado, si es que no es experto, con muchos de los aspectos que afectan el tipo de *propiedad* o a su ubicación. Puede ser tremendamente engañoso el que un valorador adopte como *supuesto* el hecho de que no existe problema alguno cuando dicho problema real o potencial, que podría afectar al valor de la *propiedad*, resulta evidente en una inspección o de pesquisas rutinarias.
3. El cliente puede solicitar o bien dar su consentimiento a tener en cuenta el *la suposición* de que no existen problemas. En el caso de que el valorador, a como consecuencia de una inspección, considere que la *suposición* no sería aceptada por un comprador potencial, dicha suposición se convierte en *supuesto especial* y deberá ser tratado como tal (véase PS 2.3). Sin embargo, dichos aspectos raramente pueden ser ignorados por completo y el descubrimiento de factores adversos in situ, que podrían afectar a la *valoración* deberán ser comunicados al cliente antes de emitir el *informe*.
4. En los casos en que se determine que las inspecciones y comprobaciones se realicen de forma limitada es probable que la *valoración* se realice en base a la información restringida y que la PS 2.5 sea de aplicación.
5. Muchos aspectos que se aprecian durante una inspección pueden repercutir en el valor de la *propiedad* tal y como lo percibe el mercado. Pueden ser por ejemplo:
 - (a) las características del entorno, la disponibilidad de comunicaciones e instalaciones que afectan al valor;
 - (b) las características de la propiedad;
 - (c) las dimensiones y superficies de los terrenos y edificaciones;
 - (d) la presencia de edificaciones y su antigüedad;
 - (e) el uso de los terrenos y edificaciones;
 - (f) Descripción/distribución del inmueble;
 - (g) las instalaciones y servicios con los que cuenta;
 - (h) el mobiliario, instalaciones, accesorios y mejoras;
 - (i) cualquier elemento de inmovilizado material que normalmente formaría

- parte integrante de la edificación;
- (j) el estado aparente de conservación y mantenimiento.
 - (k) factores medioambientales
 - (l) condiciones anormales de suelo, actividad minera histórica, erosión costera, riesgos de inundación, proximidad de líneas de alta tensión.
 - (m) contaminación:
 - (n) sustancias potencialmente peligrosas o nocivas en el suelo o las edificaciones, como por ejemplo metales pesados, aceites, disolventes, venenos o contaminantes que hayan sido absorbidos y cuya eliminación resulte complicada sin realizar una intervención invasiva o con tratamientos especializados, tales como excavaciones para eliminar el subsuelo contaminado por fugas de tanques bajo tierra o la presencia de gas radón;
 - (o) material peligroso:
 - (p) sustancias potencialmente peligrosas en una edificación o terreno pero sin que haya llegado a producirse una contaminación. Dichas sustancias peligrosas pueden ser eliminadas adoptando las precauciones adecuadas y observando las normas, como por ejemplo, la eliminación de hidrocarburos de un depósito subterráneo o la eliminación de amianto;
 - (q) material nocivo:
 - (r) materiales de construcción que se degradan con el paso del tiempo causando problemas estructurales, como por ejemplo cemento con alto contenido de alúmina (aluminosis), cloruro de calcio o encofrado de aglomerado;
 - (s) cualquier restricción sobre un futuro desarrollo o ampliación, si procede.

6. Otra información puede incluir:

- mejoras a *propiedades* en alquiler. Cuando la *propiedad* arrendada pueda haber sufrido modificaciones o mejoras es importante establecer lo que ha de ser valorado. La *valoración* del derecho puede no ser simplemente lo que se ve y se mide sobre el terreno. En el supuesto caso de que el valorador no pueda consultar el contrato de arrendamiento, o si por causa de la inexistencia de licencias documentadas no pudiera confirmar el alcance de las alteraciones o mejoras, el valorador deberá proceder en base a los *supuestos* indicados;
- controles sobre el planeamiento Urbanístico. El control en el planeamiento urbanístico variará entre los Estados y el alcance de las pesquisas que deberán efectuarse dependerá de los conocimientos del valorador de la zona en concreto. El valorador deberá tener en cuenta la naturaleza de la *propiedad*, la finalidad de la *valoración*, la extensión de la *propiedad* y la magnitud de la tarea, para determinar en la investigación el grado necesario de profundización en las medidas normativas que afectan o pueden afectar al inmueble;
- la incidencia de impuestos inmobiliarios locales o estatales;
- información sobre gastos sustanciales y costes de mantenimiento así como el porcentaje que se puede recuperar del ocupante;
- información relativa a cuotas u otras restricciones de actividad comercial que pueden ser impuestas por el Estado en el que se ubica la propiedad.

- información desvelada durante los procesos normales de comprobación sobre aspectos jurídicos que se realizan con carácter previo a una venta.
7. Mientras que el valorador tiene la obligación de verificar la información proporcionada u obtenida, las limitaciones de dicha obligación deberán quedar especificadas de forma fehaciente (véase PS 4.2).

PS 5.2 Verificación de la Información

El miembro de RICS deberá adoptar las medidas razonables para la verificación de la información utilizada en la elaboración de la valoración y clarificar con el cliente cualquier supuesto en el que se haya de basar.

Comentario

1. El valorador tiene la responsabilidad de definir claramente la información en la que se fundamenta, y cuando proceda, su fuente.
2. En cada caso individual el valorador deberá estimar hasta qué punto la información proporcionada es fidedigna. Si no existiese alternativa a la utilización de una información que puede no ser fiable, deberá adoptarse un *supuesto* pertinente que se detallará en los *términos de contratación*.
3. A la hora de elaborar una *valoración* para *estados financieros* el valorador deberá estar dispuesto a hablar con el auditor del cliente, otro asesor profesional o cualquier ente en lo relativo a la idoneidad de los *supuestos* adoptados.
4. El cliente espera que el valorador manifieste su opinión sobre los aspectos legales que pueden afectar a sus *valoraciones*. Por lo tanto, los valoradores deberán puntualizar en sus informes la información que deberá ser verificada por los asesores legales del cliente o terceros antes de continuar con la publicación y utilización de la *valoración*.

PS 6

Informes de Valoración y referencias publicadas

PS Contenido mínimo de los *informes de Valoración*

6.1 El *informe* deberá exponer de forma clara y precisa las conclusiones de la *valoración*, sin ambigüedades, sin llevar a engaño y sin generar una falsa impresión. Dicho informe también deberá incluir todos los aspectos pactados entre el cliente y el miembro de RICS que figuran en los *términos de contratación*, y obligatoriamente contendrá la información mínima que a continuación se expone, salvo en aquellas situaciones en que el *informe* se realice en base a un formulario facilitado por el cliente:

- (a) identificación del cliente;
- (b) finalidad de la *valoración*;
- (c) objeto de la *valoración*;
- (d) derecho que se valora;
- (e) tipo de *propiedad* y su clasificación o utilización por el cliente
- (f) *base*, o *bases*, de *valoración*;
- (g) *fecha de la valoración*;
- (h) declaración de la existencia de cualquier vínculo material, o declaración informando de la inexistencia de vínculos materiales anteriores;
- (i) en caso necesario, declaración del estatus del valorador;
- (j) donde proceda, divisa a utilizar;
- (k) cualesquiera *supuestos*, *supuestos especiales*, reservas, instrucciones especiales o *desviaciones* a tener en cuenta;
- (l) alcance de las comprobaciones efectuadas por el *miembro de RICS*;
- (m) naturaleza y fuente de la información que será empleada por el *miembro de RICS*;
- (n) cualquier límite o restricción sobre su publicación;
- (o) cualquier límite o exclusión de la responsabilidad frente a terceros distintos del cliente;
- (p) confirmación de que la *valoración* se realizará conforme a las presentes Normas;
- (q) declaración sobre el enfoque de *valoración*;
- (r) expresión de opinión de valor en cifras y letras;
- (s) fecha y firma del *informe*.

Comentario

1. El *informe* deberá transmitir al lector, de forma clara, las opiniones del valorador y deberá utilizar términos comprensibles para cualquier persona que no conozca previamente la *propiedad* en cuestión.
2. El formato y grado de detalle del *informe* es decisión del valorador pero deberá contener obligatoriamente la información mínima requerida.
3. La tabla que aparece en el Apéndice 6.1 amplía la información sobre los aspectos

mínimos que han de incluirse en un *informe*.

4. Pese a las disposiciones de estas Normas, el valorador deberá tener en cuenta que cualquier asesoramiento sobre valoraciones, en cualquier formato, crea unas obligaciones potenciales para con el cliente y, en ciertos casos, para con terceros.
5. Se aconseja al valorador no referirse a un *informe* o *valoración* como ‘formal’ o ‘informal’ ya que dichos términos pueden dar lugar a confusiones y a la interpretación de *suposiciones* no estipuladas.
6. El valorador deberá obrar con gran cautela antes de permitir que una *valoración* se utilice para otros fines no previstos originalmente. Es posible que el lector no aprecie el carácter restrictivo de la *valoración* o salvedades del *informe*, y existe el peligro de que se pueda citar incorrectamente y/o fuera de contexto.

PS Descripción de un *informe*

6.2 Los *informes* elaborados de acuerdo con las presentes Normas no deberán describirse como certificado o declaración.

Comentario

1. Los términos ‘certificado de valor’ y ‘declaración de valor’ tienen significados específicos en determinados países donde designan documentos establecidos por la ley. Un factor común es que los documentos requieren una sencilla confirmación de precio o valor, sin la necesidad de comprender el contexto, los supuestos fundamentales o los procesos analíticos que conlleva dicha cifra. Un valorador que previamente haya elaborado una *valoración* o haya prestado asesoramiento en una transacción sobre la *propiedad* en cuestión, puede realizar dicho documento, por ejemplo cuando al cliente se lo requiere la normativa, pero de lo contrario debería mantenerse al margen.
2. RICS considera que no se deberían utilizar estos términos en relación a la realización de una *valoración* debido a que implican una garantía o nivel de certeza que muchas veces no es apropiado a la hora de ofrecer una opinión sobre el valor. Uno de los objetivos primordiales de las presentes Normas es que el cliente debe entender el significado de las diferentes bases de valor (Ndelt aparece en la versión original como ‘valoración’) y el efecto de los diversos supuestos sobre la *valoración*.
3. Sin embargo, el miembro de RICS sí puede utilizar la palabra ‘certificado’ en el cuerpo de un *informe* cuando la finalidad de la *valoración* requiera una certificación formal de la opinión de valor.

PS Bases de valor

6.3 La *base de valor*, conjuntamente con su definición, deberá hacerse constar en su totalidad en el *informe*. En aquellos casos en los que las *bases de valor* no corresponden a un valor de mercado y la *valoración* difiere materialmente del *Valor de Mercado*, es necesario incluir una declaración a tal efecto.

Comentario

1. Se reconoce el hecho de que, aunque el *Valor de Mercado* es la *base de valor* más apropiada para una amplia variedad de aplicaciones, puede ser apropiado

adoptar *bases de valor* alternativas en determinadas circunstancias. (véase PS 3, *Bases de valor*)

2. Es imprescindible que tanto el valorador como los usuarios de las valoraciones comprendan la diferencia entre *Valor de Mercado* y otras *bases de valor* y los efectos, de existir, que las diferencias entre las bases pueden tener sobre la aplicabilidad de la *valoración*.
3. Cuando la *base de valor* no se fundamenta en el valor de mercado, la finalidad de la presente PS es alertar al usuario de la *valoración* de la posibilidad de que, a pesar de ser pertinente para el uso especificado, la *valoración* puede no tener ninguna relación con el precio que se podría obtener al poner la propiedad en el mercado. Salvo que se pacte lo contrario en los *términos de contratación*, el valorador no está obligado a realizar una *valoración* con *bases de valor* alternativas.

PS Supuestos especiales

6.4 En los casos en los que un *informe* incluye una *valoración* realizada en base a un *supuesto especial*, dicho *supuesto* deberá ser redactado en su totalidad, debiéndose adjuntar una declaración de haberse pactado con el cliente.

Comentario

1. La finalidad de esta Directriz es asegurar que el *informe* haga referencia expresa a cualquier *supuesto especial* que se haya pactado según PS 2.3.

PS Coste de reposición depreciado en el sector privado

6.5 La *valoración* de una propiedad en el sector privado mediante la utilización del método del *coste de reposición depreciado* deberá ir acompañada de una declaración donde se indique la sujeción a una rentabilidad adecuada del negocio, teniendo en cuenta la totalidad de los *activos*.

Comentario

1. Las Normas de Contabilidad requieren que las entidades revisen sus activos periódicamente para comprobar que los mismos no hayan sufrido deterioros y por consiguiente una pérdida en el valor de dicho *activo*. La cifra apropiada para incluir en el balance de un activo después de una “revisión de valor” será la más alta entre su *valor en uso* o su *valor razonable* (véase el Glosario), menos los costes en que se incurra para su venta. En definitiva esto significa que la cantidad que deberá aparecer en el balance deberá ser la más alta de entre las siguientes: (a) el valor actual de los beneficios futuros que recibirá la entidad por el uso continuado del activo o (b) los ingresos que la entidad recibiría por la inmediata eliminación y venta del activo.
2. El *Valor de Mercado* de un activo hallado mediante la referencia a la venta de activos similares normalmente se aproximará a la cantidad que la entidad podría obtener como resultado de la retirada de su servicio y venta de dicho activo. En caso de que el *valor en uso* del activo sea inferior al *Valor de Mercado* basándose en la comparación con otras ventas, el segundo puede utilizarse como montante base para su inclusión en la contabilidad; es una cantidad que la entidad puede recuperar independientemente de si se continúa con el uso del activo o se retira.
3. Por el contrario, el CRD se utiliza para aquellos activos que rara vez se venden

salvo formando parte de una operación. La suposición de que existirá una demanda para el activo en las condiciones de su uso actual es una característica inherente del método. En consecuencia, el *Valor de Mercado* hallado mediante este método a menudo no coincidirá con la cantidad que se obtendría en el supuesto de inutilizar y vender el activo. En el caso de que el *valor de uso* fuese inferior al *Valor de Mercado* mediante el empleo del método *CRD*, la cifra que arroja el *VM* no se podrá utilizar como base debido a que puede no tener relación alguna con la cantidad que se percibiría tras la retirada del activo.

4. La posibilidad de que una *valoración* realizada mediante el método *CRD* pudiera verse afectada por el cese de operaciones, está contemplada en el requisito de revelación del PS 5.6. No obstante, el requisito adicional para indicar que la *valoración* está sujeta a una ‘rentabilidad adecuada’ alerta a la entidad de que, aun cuando el *valor en uso* del activo sea inferior al *Valor de Mercado*, sigue pudiendo ser mayor que el valor realizable neto en el momento del cese. Es posible que sea necesario reducir el *Valor de Mercado* al *valor en uso* mediante una revisión de deterioro.

PS Coste de reposición depreciado en el sector publico

6.6 La valoración de una propiedad en el sector publico mediante la utilización del método de *coste de reposición depreciado* deberá ir acompañada por una declaración que constate que se encuentra sujeto a la posibilidad y viabilidad de una ocupación y un uso continuados.

Comentario

1. La necesidad de tener en cuenta el deterioro (véase comentario correspondiente a PS 6.5) también es un requisito de la contabilidad del sector público. Sin embargo, en el sector público los activos se utilizan para la realización de servicios y sin ánimo de lucro, por lo que la salvedad en PS 6.5 no es apropiada. Por esta razón es necesario que el valorador deje claro que la validez de una *valoración* mediante el uso del método *CRD* depende de la necesidad de continuar utilizando el activo para la realización del servicio en cuestión. Junto con una declaración apropiada bajo PS 6.7, se enfatiza a los usuarios el hecho de que la *valoración* no se podrá utilizar como indicador de la cantidad a recuperar en el caso de que el servicio fuese anulado y el activo retirado.

PS Comparativa de las valoraciones de coste de reposición depreciado y Valores de Mercado alternativos

6.7

A la hora de dar a conocer una *valoración* mediante la utilización del método de *coste de reposición depreciado*, el miembro de RICS deberá hacer constar en su *informe*:

- a) **El valor de mercado de cualquier uso alternativo identificable, en caso de ser mayor, o**
- b) **si procede, una declaración que el Valor de Mercado será notablemente inferior en el momento del cese de la actividad**

Comentario

1. Como parte del proceso de valoración de cualquier *propiedad*, el valorador

necesitará tener en cuenta si existe el potencial de un uso alternativo que quedaría reflejado en el *Valor de Mercado*. En el caso de *propiedades singulares* que sólo pueden ser valoradas mediante el método *CRD*, cualquier valor de uso alternativo probablemente estará relacionado con el suelo debido a que un uso alternativo de las edificaciones y otras mejoras quizá no sea posible.

2. En las situaciones en las que sea aparente que un comprador adquiriría la *propiedad* para destinarla a un uso alternativo, debido a que dicho uso es fácilmente identificable o en las que se podría generar un mayor nivel de valor que el uso actual y es viable tanto comercialmente como legalmente, el valor para este uso alternativo sería el *Valor de Mercado*, lo que deberá reflejarse en el informe. Sin embargo, deberá hacerse constar en el informe que el valor indicado refleja un uso alternativo que no tiene en cuenta los costes asociados con el cese o interrupción del negocio actual así como otros posibles costes asociados para realizar este valor.
3. La realización del *Valor de Mercado* en base a un uso alternativo puede ser incoherente con las suposiciones de un negocio en funcionamiento sobre las que normalmente se elaboran los estados financieros; además, los costes en los que puede incurrir la entidad durante el cierre o traslado pueden superar cualquier valor adicional que se obtendría a través del uso alternativo. En consecuencia, la entidad puede solicitar asesoramiento sobre el valor resultante de aplicar el método *CRD*, que presupone la continuidad del uso, para ayudarles a cuantificar la magnitud del potencial de desarrollo.
4. Muchas veces se dará el caso en el que se puede identificar el potencial para un uso alternativo aunque el valor para su utilización en dicho uso no se pueda hallar de forma fiable sin efectuar unas comprobaciones detalladas, como por ejemplo en el campo de la consecución de licencias, las condiciones ligadas a dichas licencias, los gastos de acondicionamiento del terreno, el coste de las nuevas infraestructuras, etc. En tales casos será suficiente una simple declaración que indique que el valor del terreno para cualquier uso potencial puede ser notablemente mayor que el valor hallado mediante el método *CRD*.
5. Se deberán hacer constar los *supuestos* alternativos en las valoraciones que lo requieran. Los *supuestos* que se pueden considerar como apropiados para las *valoraciones* de informes financieros se tratan en el apéndice 5.3.
6. El cliente deberá ser informado en los casos en que el valorador considere que el valor del *activo* sería materialmente inferior si dejase de formar parte del negocio en funcionamiento. Sin embargo, no se precisa determinar dicha cifra.

PS Valores Negativos

6.8 En aquellas situaciones donde una *propiedad* tenga un valor negativo, dicho valor ha de ser declarado de forma separada y no deberá ser compensado con el valor positivo de otras *propiedades*.

Comentario

1. A aquellas *propiedades* que no constituyan un activo pero sí un pasivo se les atribuye un valor negativo.
2. Los valores negativos pueden darse en los arrendamientos cuando la renta de contrato sobrepasa la *Renta de Mercado* o si existe alguna cláusula onerosa para el arrendatario. Los valores negativos también pueden afectar a la propiedad

plena cuando los gastos de cumplimiento de exigencias legales o contractuales sobrepasen el valor del inmueble libre de dichas obligaciones.

3. Habrá ocasiones en las que sea apropiado asignar un valor ‘cero’ a una *propiedad*, como por ejemplo cuando los gastos de cumplimiento de una obligación sobrepasen el valor positivo pero no exista obligación legal para el propietario de asumir los gastos de resolverla.

PS Propiedades sitas en más de un Estado

6.9 En los casos en que las *propiedades* se encuentren en más de un Estado, el informe deberá enumerar dichas *propiedades* por cada uno de los Estados donde se encuentren, y la *valoración* deberá ser emitida en la moneda pactada con el cliente.

Comentario

1. En aquellas situaciones en la que las *propiedades* se encuentren en más de un Estado, el informe deberá tener el formato adecuado para que todas las *propiedades* ubicadas en un Estado aparezcan juntas.
2. Las entidades normalmente requieren que las valoraciones se expresen en la moneda del país en donde radican. De cara a la elaboración de *informes financieros*, esto se conoce como la ‘moneda del informe o notificación’. Al margen de la ubicación del cliente, las *valoraciones* se elaborarán en la moneda del país en el que se encuentra la *propiedad*. En los casos en que el cliente requiera que la *valoración* se convierta a otra moneda, el tipo de cambio que se ha de aplicar, salvo acuerdo en contrario, será la cotización al contado a *fecha de la valoración*.
3. El informe también deberá hacer constar si se ha tenido en cuenta la legislación vigente o futura en relación a los impuestos del país en el que se localiza el *activo*.

PS Incorporación de otras valoraciones

6.10 En los casos en los que el miembro de RICS incorpore en su informe una *valoración* efectuada por otro valorador o *empresa*, deberá confirmarse que dicha *valoración* se ha realizado de acuerdo con las presentes directrices u otras directrices pertinentes según las circunstancias.

Comentario

1. Puede darse la circunstancia de que un valorador desee obtener una valoración realizada por otro valorador o empresa (por ejemplo, una valoración sobre *instalaciones y equipos* o una *valoración* sobre una *propiedad* en otro Estado donde se requieran los conocimientos de un experto local). En dichas situaciones el cliente deberá dar su autorización para emplear a valoradores o empresas sin vínculos con el valorador, y este extremo deberá incluirse en los *términos de contratación*.
2. Se le podrá pedir al *miembro de RICS* que incluya una *valoración* encargada por el cliente directamente. En tales casos el miembro de RICS deberá estar seguro de que dicho *informe de valoración* se ha realizado conforme a las presentes directrices.

PS Consejos Preliminares sobre la Valoración

6.11 Durante la elaboración de un informe que cumpla con las presentes Directrices, el miembro de RICS puede proporcionar al cliente información preliminar o un borrador de informe o valoración. Esto puede incluir el resultado de la valoración, siempre y cuando el documento puntualice los siguientes extremos:

- **Se trata de un borrador, estando sujeto a la finalización del informe definitivo;**
- **La información es sólo para uso interno del cliente;**
- **No se podrá publicar o revelar el borrador bajo ninguna circunstancia.**

En caso de omitir información fundamental, dicha omisión deberá quedar reflejada.

Comentario

1. Se acepta el hecho de que durante la elaboración de la *valoración* el valorador puede tener la necesidad de profundizar en ciertos temas antes de poder formar una opinión preliminar del valor, como por ejemplo, la verificación de datos y otra información pertinente, como la confirmación del resultado de las revisiones de renta o el esclarecimiento de las lindes de una propiedad. En cualquier momento del proceso de valoración, dichas discusiones le brindan al cliente la oportunidad de entender el punto de vista del valorador y las pruebas a utilizar. Sin embargo, una vez se haya llegado a una opinión de valor y que la misma se haga llegar al cliente, es fundamental que se adopten las acciones requeridas por esta PS.
2. Es importante que dichos aspectos no hayan influido en el valorador ni que se pueda interpretar como que hayan podido influirle, salvo para la corrección de errores o la ampliación de información. Los valoradores deberán guardar notas de archivo de conversaciones con el cliente sobre borradores de informes o valoraciones. Dicha nota de archivo deberá incluir necesariamente:
 - La información facilitada o las sugerencias ofrecidas en relación a la *valoración*;
 - Constancia sobre cómo se utilizó la información para justificar un cambio en el valor;
 - Constancia sobre las razones por las cuales la *valoración* no ha sido alterada.

La finalidad de esto es proporcionar un seguimiento con la máxima transparencia que pueda demostrar que las conversaciones no han comprometido la independencia del valorador. Dichas notas han de estar disponibles a petición de auditores o terceros con un interés legítimo y sustancial en la valoración.

PS Publicación

6.12 Cuando la finalidad del informe sea tal que requiere la publicación de una referencia a él, el miembro de RICS deberá proporcionar un borrador de comunicado para su inclusión en la publicación.

Comentario

1. Un *informe* puede ser reproducido en su totalidad por ejemplo en las cuentas anuales de una empresa, aunque lo habitual es hacer referencia al mismo. En estos casos es fundamental que el valorador participe activamente en el comunicado para asegurar que todas las referencias sean correctas y que al lector no se le pueda inducir a error.
2. En aquellos casos en los que el *informe* no va a ser publicado, el borrador del comunicado deberá ser realizado como documento independiente y facilitado al cliente en el mismo momento que el *informe*. El contenido del comunicado puede estar sujeto a la normativa vigente pero debe contener la siguiente información como mínimo:
 - El nombre y cualificación del valorador, o de su empresa, así como una descripción de su actividad;
 - Indicación sobre si el valorador es *interno* o *externo* y cuando se precise, confirmación de que los criterios relativos al estatus del valorador se hayan cumplido;
 - La fecha y las *bases de la valoración* así como cualquier *supuesto especial*;
 - Comentario sobre hasta qué punto los valores se hallaron mediante referencia directa a testigos de mercado o si se estimaron mediante el empleo de otras técnicas de valoración;
 - Confirmación de que la valoración se ha elaborado de acuerdo con las Normas de Valoración RICS, y en caso de existir, las razones y magnitud de la *desviación*;
 - Una declaración indicando cualquier parte del *informe* realizado por otro valorador o especialista.

Se pueden consultar ejemplos de referencias publicadas dentro de los *informes de valoración* en el apéndice 6.2.

3. El término 'publicación' no conlleva la puesta en conocimiento del *informe*, o del valor a los solicitantes o prestatarios de préstamo hipotecario.
4. El valorador deberá comprobar la precisión de la información que haga referencia a las propiedades o *valoración* a ser publicada.
5. También es aconsejable que el valorador revise la totalidad del documento en el que se incluye el *informe* o referencia al mismo para su publicación para confirmar que no existen errores.
6. El valorador deberá asegurarse de que se le remita una copia de la versión final, o la referencia, antes de su emisión, y adjuntar la versión final a la carta de autorización. Se opondrá a cualquier presión ejercida por terceros o para que delegue su firma en otra persona.
7. Es posible que se exprese una opinión que, en caso de incluirse en un documento de carácter público, pueda afectar al resultado de asuntos en discusión, en negociación o sujetos a ciertos derechos entre el propietario y un tercero (como por ejemplo, una opinión sobre el valor capital o valor en renta de una propiedad

donde se está a punto de efectuar una revisión de renta). El *informe* también podrá incluir información sobre su actividad comercial que en circunstancias normales no sería de dominio público. Dicha información es comercialmente sensible y el cliente deberá decidir, sujeto a la aprobación de los auditores y organismo reguladores, si desea que se incluya en la publicación.

8. Los valoradores tienen potestad para excluir del *informe* que se vaya a publicar, de forma íntegra, aquella información comercialmente sensible y sujeta a los posibles requisitos legales que puedan estar en vigor en cada uno de los Estados.
9. En la referencia publicada, el valorador debe hacer constar las omisiones, declarando que éstas se ha realizado siguiendo instrucciones expresas del cliente y contando con la aprobación del organismo regulador y los auditores. Sin dicha declaración el miembro de RICS, inadvertidamente, puede verse expuesto a críticas injustificadas.

PS 6.13 Publicación de Referencias a los Supuestos Especiales y las Desviaciones

El miembro de RICS deberá garantizar que cualquier mención que se haga del *informe* en un documento publicado deberá incluir una referencia aludiendo a *desviaciones o supuestos especiales*.

Comentario

1. Esta declaración es de aplicación en aquellas situaciones en las que el valorador haya realizado lo siguiente:
 - Una valoración sujeta a un *supuesto especial* (de acuerdo con PS 2.2);
 - Una valoración que no siga las pautas de la correspondiente PS (véase Desviación PS 1.3).
2. En las ocasiones en las que no se publica íntegramente el *informe*, la declaración de publicación bajo PS 5.11 deberá hacer constar cualquier *supuesto especial y valoración* adicional si la hubiere.
3. En los casos en los que el *informe* no se verá publicado, es preciso hacer suficientes referencias a las *desviaciones* en cualquier documento publicado. En cada caso concreto es la responsabilidad del valorador para decidir lo que se podría considerar como 'suficientes referencias'. No se podría considerar como 'suficiente' una referencia que no alertase al lector de hechos de fundamental trascendencia como puede ser la *base* de valor o la cuantía de la valoración, o si existiese el riesgo de hacer creer al lector algo distinto de la realidad.

Apéndice 6.1

Contenido mínimo de los *informes de valoración*

1. La presente tabla ofrece información ampliada sobre los parámetros mínimos que deberán incluirse en los *informes de valoración* según se especifica en PS 5.1. Cualquier norma de valoración que sea de aplicación específicamente para una determinada valoración o para una clase de *propiedad* puede estipular contenidos adicionales.

Los encabezamientos de la primera columna de la tabla son iguales a los que se han empleado en PS 6.1.

Parámetros	Comentario
(a) Identificación del cliente	El <i>informe</i> deberá ir dirigido a nombre del cliente o sus representantes. La fuente del mandato y la identidad del cliente deberán aparecer en caso de ser distintas al destinatario.
(b) Finalidad de la <i>valoración</i>	La finalidad de la <i>valoración</i> deberá quedar reflejada de forma clara y sin ambigüedades. En las ocasiones en las que no se desvele la finalidad, deberá aparecer en el <i>informe</i> una declaración al respecto.
(c) Objeto de la <i>valoración</i>	En las ocasiones en que se valoran varias <i>propiedades</i> al mismo tiempo, es recomendable elaborar una lista en la que se identifica cada una de las propiedades. (Véase PS 5.8). Cuando la <i>valoración</i> incluya una valoración independiente de <i>instalaciones y equipos</i> , también se podrá incluir en una lista, que deberá identificar los parámetros pactados con el cliente. (Véase GN2).
(d) Derecho que se valora	Deberá constar el título legal de cada <i>propiedad</i> . Se deberá manifestar la libre disponibilidad actual o futura.
(e) Tipo de <i>propiedad</i> y su clasificación o utilización por el cliente	En ciertas ocasiones, los usos, categorías o clases de propiedad se habrán determinado con el cliente. En aquellas ocasiones en las que no se requiere acuerdo formal, es aconsejable hacer una breve mención de dicha situación en el <i>informe</i> . (Véase Apéndice 2.1 (e) y GN3).
(f) <i>base</i> , o bases, de valoración	Las <i>bases de la valoración</i> se deberán hacer constar (véase PS 6.1 y PS 6.3) y su definición deberá aparecer de forma íntegra. Una <i>valoración de coste de reposición depreciado</i> para su inclusión en <i>estados financieros</i> deberá expresarse o bien de forma que esté sujeta a la prueba de rentabilidad adecuada (sector privado, PS 6.4) o su viabilidad continuada u ocupación (sector público PS 6.5). En las ocasiones en las que el Informe incluya una <i>valoración de coste de reposición depreciado</i> y cuyo resultado arroje un valor notablemente diferente para un uso alternativo en el momento de la finalización del uso actual, este hecho deberá hacerse constar.
(g) <i>Fecha de la valoración</i>	La <i>fecha de la valoración</i> deberá detallarse. En caso de haberse producido un cambio notable en las condiciones del mercado, o en las

Apéndice 6.1 Contenido mínimo de los *informes de valoración*

	<p>circunstancias de una <i>propiedad</i> o cartera de propiedades desde la fecha de la valoración, si ésta es anterior a la fecha del informe, el <i>miembro de RICS</i> deberá hacerlo constar.</p> <p>También es aconsejable que el <i>miembro de RICS</i> le indique al cliente el hecho de que los valores varían a través del tiempo y de esta forma una <i>valoración</i> efectuada en una fecha concreta puede no ser válida en una fecha anterior o posterior.</p>
(h) Declaración de la existencia de cualquier vínculo material, o declaración informando de la inexistencia de vínculos materiales anteriores	Cualquier revelación o declaración efectuada de acuerdo con PS 2.1 (h) deberá asimismo aparecer en el <i>informe</i> .
(i) En caso necesario declaración del estatus del valorador	<p>Cuando la finalidad lo requiera, el valorador deberá declarar si actúa en calidad de <i>valorador interno</i> o como <i>valorador externo</i>. En las ocasiones en las que se hayan adoptado otros criterios, éstos deberán ser confirmados, junto con una declaración de su cumplimiento por parte del valorador.</p> <p>En algunos Estados las Normas de las Asociaciones Nacionales pueden requerir información adicional sobre el estatus del valorador.</p>
(j) Donde proceda, divisa a utilizar	En caso de que la moneda de la valoración sea convertida a otra moneda distinta a la de la ubicación de la <i>propiedad</i> valorada, procederá anotar el tipo de cambio y la fuente de la información (véase PS 6.8).
(k) Cualesquiera <i>supuestos</i> , <i>supuestos especiales</i> , reservas, instrucciones especiales o <i>desviaciones</i> a tener en cuenta	<p>Se deberán hacer constar todos y cada uno de los <i>supuestos</i> a emplear, así como las reservas (véase Apéndice 2.2). En las ocasiones en que los <i>supuestos</i> difieran entre Estados, el <i>informe</i> deberá especificarlo.</p> <p><i>Los supuestos especiales</i> deberán quedar claramente estipulados (véase 2.3).</p> <p>En las ocasiones en las que la valoración se efectúa en base a información restringida, o se trate de una valoración actualizada sin efectuar una inspección, el <i>informe</i> deberá incluir los datos completos de dichas restricciones.</p> <p>Cualquier <i>desviación</i> de las Normas deberá quedar reflejada y argumentada (véase PS 1.3).</p> <p>Deberá constar si se han tenido en cuenta los aspectos impositivos y fiscales, reales o teóricos, que pudieran surgir en el momento de la venta así como si la valoración incluye, o no, los costes de adquisición o realización. En algunos países los impuestos como el IVA y los costes de compraventa pueden ser sustanciales.</p> <p>En las ocasiones en las que las declaraciones se basan en futuros incrementos en el valor, tanto de alquiler como de venta, se deberá hacer constar que tales incrementos pueden no llegar a materializarse y que los valores pueden tanto subir como bajar.</p>

Apéndice 6.1 Contenido mínimo de los *informes de valoración*

<p>(l) Alcance de las investigaciones efectuadas por el <i>miembro de RICS</i></p>	<p>El <i>informe</i> deberá reflejar la fecha y el alcance de cualquier inspección efectuada así como las partes de la propiedad a las que no hubiera sido posible acceder (véase PS 6.1).</p> <p>El valorador deberá hacer constar claramente si la <i>valoración</i> se ha realizado sin tener la oportunidad de efectuar una inspección adecuada (véase PS 2.4).</p> <p>En el caso de una revaloración, deberá quedar reflejado en el <i>informe</i> cualquier acuerdo que constate que nuevas inspecciones son innecesarias (véase PS 2.5).</p> <p>En las ocasiones en las que se valora un importante número de <i>propiedades</i>, es aceptable una declaración generalizada tratando estos aspectos, siempre y cuando no induzca a error.</p>
<p>(m) Naturaleza y fuente de la información que será empleada por el <i>miembro de RICS</i></p>	<p>El valorador deberá hacer constar si ha realizado la <i>valoración</i> sin contar con la información normalmente disponible para estos menesteres.</p> <p>El valorador deberá indicar en el <i>informe</i> (cuando sea práctico hacerlo) si se requiere verificar las informaciones o los <i>supuestos</i> sobre los cuales se ha basado la <i>valoración</i>, o en los casos en los que no se ha facilitado información considerada relevante.</p> <p>En caso de que la información o <i>supuestos</i> fuesen esenciales para el resultado de la <i>valoración</i>, el valorador deberá manifestar fehacientemente que la <i>valoración</i> no es fiable al estar pendiente de verificación (véase PS 6.2).</p> <p>En el caso de una revaloración, deberá incluirse una declaración sobre los cambios materiales comunicados por el cliente o por el contrario, hacer constar el supuesto de que no ha habido cambio material.</p> <p>El valorador deberá incluir cualquier información adicional a la que haya tenido acceso o que él mismo haya elaborado, que considere clave para la comprensión del propósito con el que se ha realizado la <i>valoración</i> así como su utilidad para el cliente.</p>
<p>(n) Cualquier límite o restricción sobre su publicación</p>	<p>Cuando una declaración va a ser incluida en una publicación, ésta deberá figurar en documento aparte que se podrá anexionar al <i>informe</i> (véase PS 6.12).</p> <p>En las ocasiones en las que el valorador deba efectuar una valoración en base a un <i>supuesto especial</i>, o haya adoptado una <i>desviación</i> a las Normas de Valoración, será preciso incluir una declaración que prohíba cualquier referencia al <i>informe</i> en una publicación cuando no se haga una referencia actualizada a los <i>supuestos especiales o desviaciones</i> (véase PS 6.13).</p>
<p>(o) Cualquier límite o exclusión de responsabilidad frente a terceros, excluyendo al cliente</p>	<p>En algunos casos el valorador no puede excluir el aspecto de responsabilidad hacia terceros (véase Apéndice 2.1, sección 1.2 (n)).</p> <p>Se deberá incluir cualquier información en base a aspectos, o instrucciones restringidas (véase PS 2.4)</p>

Apéndice 6.1 Contenido mínimo de los *informes de valoración*

<p>(p) Confirmación de que la valoración se realizará conforme a las presentes Normas</p>	<p>Esta declaración deberá ser inequívoca y puede incluir una referencia cruzada a cualquier <i>desviación</i> aludido bajo el parámetro (j). Esta confirmación incluye cualquier norma requerida bajo PS 1.1.8 Cuando la <i>valoración</i> se vaya a incluir en unos estados financieros y cumpla con la Norma Internacional de Valoración 1, éste aspecto deberá ser mencionado de forma específica (véase PS 3.6 y el Apéndice 5.3).</p> <p>Las declaraciones formuladas sobre las valoraciones realizadas por otros valoradores e incluidas en el informe también deberán reflejarse (véase PS 6.10).</p>
<p>(q) Declaración sobre el enfoque de valoración</p>	<p>Los <i>Informes</i> deberán incluir una declaración de cómo los valores se sustentan en relación a los testigos de mercado, o si se han elaborado mediante otras técnicas de valoración (que serán desveladas) a consecuencia de la naturaleza de la <i>propiedad</i> o debido a un número limitado de transacciones o cualquier combinación de estos factores.</p>
<p>(r) Expresión de opinión de valor en cifras y letras</p>	<p>La opinión de valor deberá aparecer en el cuerpo principal del <i>informe</i> tanto en letras como en cifras.</p> <p>Cuando el mandato de <i>valoración</i> incluya varias <i>propiedades</i> de distintas categorías, generalmente será inapropiado calcular una valoración en conjunto aunque esto dependerá de los motivos por los que se requiere la valoración.</p> <p>En caso de hacer una lista individual de las <i>propiedades</i> con sus valores para adjuntar al <i>informe</i>, se deberá incluir un resumen de los valores en el cuerpo principal del <i>informe</i>.</p> <p>Los ‘Valores negativos’ deberán aparecer de forma separada y no compensado los valores positivos de los activos (véase PS 6.8).</p>
<p>(s) Firma y fecha del <i>informe</i></p>	<p>El <i>informe</i> deberá ir firmado por la persona que acepta la responsabilidad por su realización (véase PS 1.4).</p>

Apéndice 6.2

Ejemplos de referencias publicadas sobre Informes De Valoración

Los siguientes ejemplos son meramente ilustrativos y muestran el típico grado de detalle requerido, estando el valorador obligado a tener en cuenta los requisitos del Apéndice 5.1 (m), PS 6.11 (Directriz de Publicación), y elaborar una declaración que refleje el alcance y la naturaleza de la propiedad objeto de la valoración.

1. Valoración por un Valorador Externo

Valoración bajo las NIIF

Las propiedades de una empresa, tanto en régimen de alquiler como en plena propiedad, fueron valoradas por un Valorador Externo, Pepito Pérez, FRICS de la empresa *Alpha Chartered Surveyors*. Las valoraciones se efectuaron conforme a los requisitos de las Normas de Valoración y Evaluación de RICS y las Normas de Valoración Internacionales. La valoración de cada propiedad se realizó en base al Valor de Mercado, sujeta a los siguientes supuestos (a incluir según proceda):

- i) Referente a Propiedades con Pleno Dominio: Que la propiedad se vendería como parte de un negocio que continuará con su actividad.
- ii) Referente a Propiedades: Que la propiedad sería vendida sujeta a contratos de arrendamiento vigentes.
- iii) Para Propiedades Excedentes y Propiedades para Desarrollar: Que la propiedad sería vendida en su estado actual y con plena disponibilidad.

La opinión del valorador sobre el Valor de Mercado se halló primordialmente mediante el empleo de (incluir lo que proceda):

- Testigos comparables recientes del mercado con cláusulas libremente pactadas;
- El método de coste de reposición depreciado ya que debido a la naturaleza singular del activo no existen testigos de mercado para este tipo de activo, excepto como parte de un negocio o entidad;
- Empleando una estimación de los futuros ingresos potenciales netos generados por el uso de la propiedad, pues debido a su naturaleza singular no existen testigos de mercado.

Realizar comentarios similares a éstos puede ser recomendable cuando la valoración versa sobre instalaciones y equipos o terrenos de explotación mineralógica.

2. Valoración por un Valorador Interno

Las declaraciones serán similares a las empleadas por un Valorador Externo con la

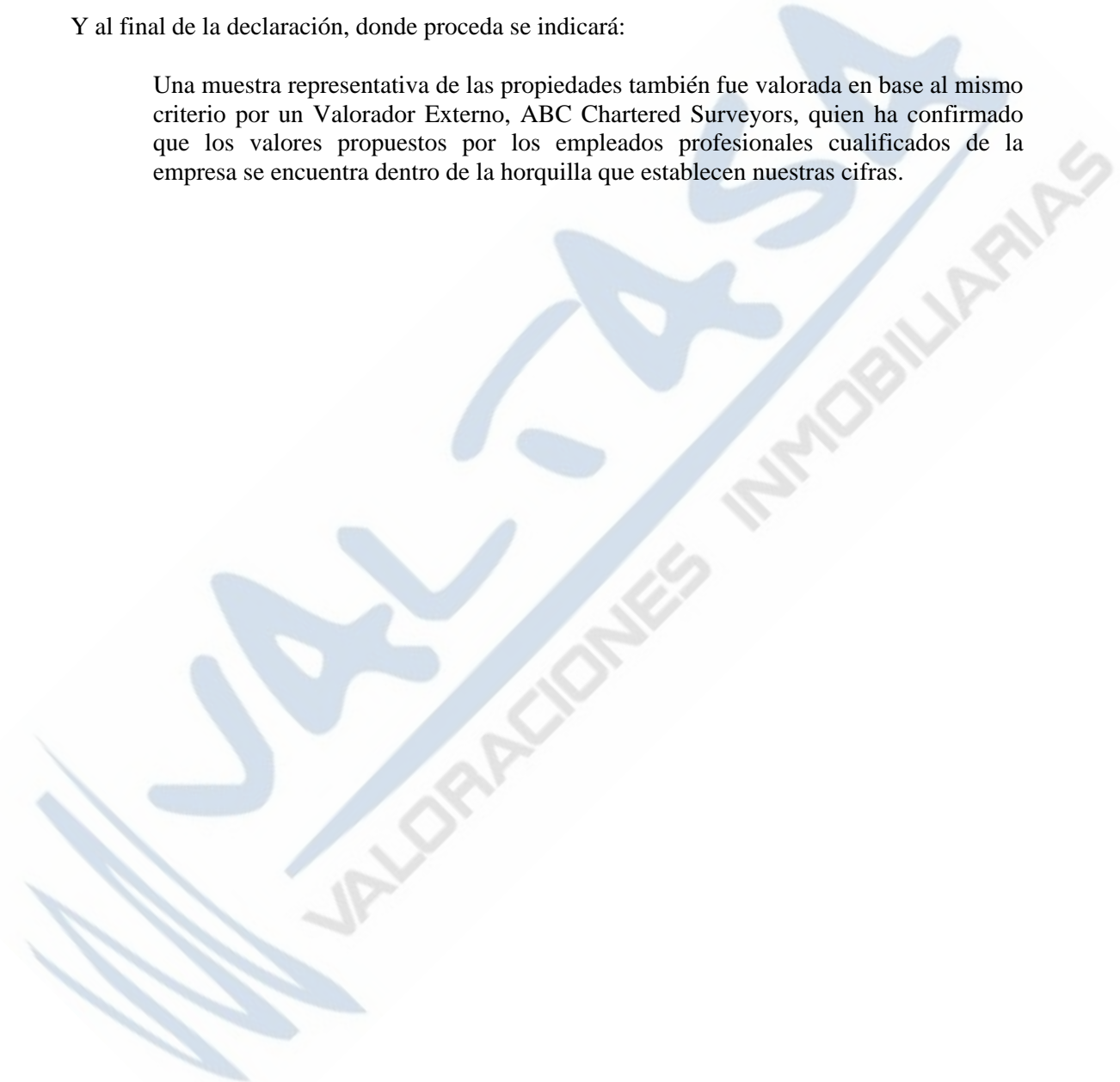
siguiente variación en la primera frase:

Las propiedades de una empresa, tanto en régimen de alquiler como en plena propiedad, fueron valoradas por un Valorador Interno, Pepito Pérez, Surveyor Jefe de la empresa, a fecha de 31 de diciembre de 2007.

Los activos inmobiliarios, tanto en propiedad como arrendados, fueron valorados a fecha de 31 de diciembre de 2007, por los directores conjuntamente con los profesionales cualificados de la empresa misma.

Y al final de la declaración, donde proceda se indicará:

Una muestra representativa de las propiedades también fue valorada en base al mismo criterio por un Valorador Externo, ABC Chartered Surveyors, quien ha confirmado que los valores propuestos por los empleados profesionales cualificados de la empresa se encuentra dentro de la horquilla que establecen nuestras cifras.



Apéndice 6.3

Valoraciones bajo las NIIF

1. El presente apéndice ofrece información ampliada a los *miembros de RICS* sobre la Aplicación Internacional de Valuación 1 (IVA 1 –siglas en inglés-) en las Normas Internacionales de Valuación. Según el Párrafo 5.4.1 de IVA 1:

El IVSC es de la opinión de que todo Valuador profesional que lleve a cabo una valuación con esta finalidad deberá informar del Valor de Mercado del activo. Cualquier hipótesis o limitación realizada al aplicar el Valor de Mercado debe ser objeto de discusión con la organización y, además, debe incluirse en el informe.

© IVSC IVA 1, para 5.4.1

2. Actualmente falta claridad en las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) en lo que respecta a las *suposiciones* o hipótesis que deben tenerse en cuenta a la hora de valorar *activos* cuando por distintas razones es necesario emplearlas.
3. La contabilidad se elabora en base al *supuesto* que la entidad es una empresa en funcionamiento, salvo que la dirección tenga la intención de liquidar la entidad o cesar sus operaciones, o cuando no tenga otra alternativa factible que llevarlo a cabo. Por lo tanto en la NIC 16, cabría esperar que '*valor razonable*' reflejara el valor de un activo en concreto como parte de un negocio en funcionamiento.
4. Sin embargo, la NIC 16 estipula que la opción de revaloración se puede aplicar al *activo*, no a la empresa, y este hecho crea cierta incertidumbre sobre si el valorador deberá suponer que el *activo* se puede cambiar de su ubicación operativa actual y ser vendido como unidad independiente, o bien si se debe valorar como parte de la empresa en funcionamiento. Los anteriores *supuestos* pueden aumentar o disminuir el valor, por lo cual es necesario que el valorador se cerciore bien sobre bajo qué supuestos quiere el cliente que se obtenga el *Valor de Mercado*. El Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB – siglas en inglés-) reconoce algunas de las dificultades que existen en torno a la aplicación de conceptos de valor razonable en las NIIF y actualmente está desarrollando un proyecto para revisar los principios de medición en los Estados Financieros.
5. El hecho de que el *Valor de Mercado* de un activo pueda variar según se valore bajo el *supuesto* de formar parte de la actividad operacional o bajo el *supuesto* de estar considerado como una unidad independiente de la actividad antes de la venta, pone ciertos asuntos de relieve para *inmuebles* ocupados por sus propietarios. Por ejemplo, un *inmueble* ocupado por su propietario puede haberse utilizado para necesidades de la empresa durante muchos años, pero desde que se adquirió, la zona puede haber cambiado dando como resultado que dicha propiedad pueda tener mayor valor para un uso alternativo. En caso de que la valoración del *inmueble* dé como resultado el mismo montante que si se pusiera a la venta, dicha valoración necesariamente reflejaría el uso alternativo. Sin embargo, la valoración también supondría que la empresa se habría cerrado o reubicado, algo que puede afectar al valor de los demás activos empleados en la empresa.
6. El Párrafo 6.3 de la IVA 1 requiere que el valorador informe del valor en base a

un uso alternativo, pero acompañado de una declaración exponiendo que el valor del uso alternativo no tiene en cuenta aspectos como el cierre del negocio o los trastornos incurridos al cambiar a dicho uso alternativo, factores que deberán ser tenidos en cuenta por la entidad a la hora de decidir el montante apropiado para adoptar como valor razonable.

7. A pesar de que a la entidad se le informe sobre el valor potencialmente más alto por un uso alternativo, es posible que no emplee dicho valor en sus cuentas debido a que las cifras pueden ser incompatibles con el negocio en funcionamiento sobre el que se prepara el estado financiero. Además, una valoración que refleje un uso alternativo no se podría emplear para calcular la cantidad de depreciación del terreno y edificios bajo NIC 16 ya que éste indica expresamente que cualquier incremento en el valor del terreno debe ser ignorado.
8. Pendiente de recibir aclaración sobre los *supuestos* que sustentan el concepto de Valor Razonable para diferentes fines en NIIF, RICS recomienda elaborar *supuestos* explícitos en los que el valorador haya identificado una diferencia material entre el valor de un *activo* para un uso alternativo y su valor como parte del negocio en funcionamiento. Se pueden citar como *supuestos* típicos, a modo de ejemplo:
 - (a) ‘...el Valor de Mercado en base al supuesto de que la propiedad se venda como parte del negocio que actualmente se está desarrollando, es €X...’
 - (b) ‘... el Valor de Mercado en base al supuesto de que la propiedad se venda como resultado del cese del negocio, €X...’ La presente valoración no considera los costes de liquidación del negocio ni tampoco traslados.’
9. Puede ser aconsejable que el supuesto ‘la propiedad se valora como parte de la empresa’ vaya acompañado de otros *supuestos* y exclusiones. Como ejemplo, puede estar afectada por contaminación una propiedad que haya sido utilizada para procesos industriales pesados, sin embargo dicha contaminación carece de importancia si la empresa va a continuar su actividad como hasta el momento; pero si la propiedad se destinase a la reurbanización, tras el cierre o traslado de la empresa, dicha contaminación tendría un efecto negativo sobre el valor. En tales casos puede ser aconsejable realizar una valoración en base al *supuesto especial* de que el Valor de Mercado no se ve afectado por la presencia de contaminación.
10. RICS considera que el papel del valorador es el de proporcionar a su cliente toda la información pertinente, algo que permitirá al cliente decidir de manera informada sobre el tratamiento contable más apropiado, y ser la persona en situación para rendir cuentas sobre los diferentes *activos* empleados en la empresa.

Criterios Orientativos

GN 1

Valoración de inmuebles ligados a una actividad económica

1. Introducción

- 1.1. El comentario de PS 3.2 indica que debe prestarse una especial atención a la aplicación de *Valor de Mercado* para determinadas categorías de *propiedad* que normalmente se compran y venden en base a su potencial como actividad económica. Como ejemplos de este tipo de *inmuebles* se pueden enumerar hoteles, bares, restaurantes, teatros o cines, estaciones de servicio y residencias geriátricas. La característica esencial de las *propiedades* que normalmente se venden en base a su potencial de negocio es que han sido diseñadas o adaptadas para un uso monovalente y cuando necesariamente la venta del negocio lleva asociada la venta de la *propiedad* como unidad operativa.
- 1.2. La presente Nota de Guía es sólo de aplicación para la *valoración de propiedades afectas a la actividad económica*. Considera los criterios adicionales que el valorador debe tener en cuenta en estos casos pero no trata sobre el tema de la metodología de valoración que dependerá del tipo de propiedad a valorar.

2. Condiciones de uso en esta Nota de Guía

- 2.1. Es esencial que el valorador reconozca y comprenda que los términos empleados en esta Nota de Guía pueden tener diferente significado que si los aplicara otro profesional en el ámbito de su actuación. En concreto, el término '*propiedad*' en términos de valoración se define en el glosario y, sin embargo, en otros contextos contempla también la inclusión de activos intangibles así como propiedad intelectual. Salvo que se indique lo contrario, en la presente Nota de Guía el término '*inmueble*' significa lo mismo que '*propiedad*' tal y como se define en el glosario. Asimismo se utilizarán los siguientes términos según la definición que aparece en los siguientes párrafos.

2.2. Inmueble ligado a una actividad económica

Es aquella *propiedad* que lleva aparejado un gran potencial comercial, tal como hoteles, gasolineras, restaurantes, etc., cuyo *Valor de Mercado* puede incluir activos distintos de terrenos y edificaciones por sí solos. Estas *propiedades* normalmente se venden en el mercado como activos y siempre teniendo en cuenta su potencial comercial. También se conocen con la denominación de propiedad con potencial comercial.

© IVSC GN 12, para 3.5

2.3. Valoración de la entidad operativa

La evaluación del valor de la entidad operativa normalmente incluirá:

- Terrenos y edificaciones y cualquier otro derecho legal sobre los mismos;
- Las *instalaciones y equipos*, así como accesorios, aditamentos, mobiliario, enseres y equipamiento;
- La percepción que se tiene en el mercado del negocio potencial, pero con la exclusión de la reputación comercial, y con la hipotética posibilidad de obtener o renovar las licencias, certificados y demás permisos necesarios;
- El beneficio de cualquier licencia, certificado u otro permiso que sea transferible.

Los consumibles y existencias normalmente se excluyen de esta definición.

2.4. Gestor razonablemente eficiente

Es un concepto basado en el mercado, por el cual un comprador potencial, y por ende el Valuador, realiza una estimación del nivel de negocio y rentabilidad sostenible futura que pueden alcanzarse con un gestor diligente del negocio, que se lleva a cabo en las instalaciones, actuando de forma eficiente. Este concepto se refiere al negocio potencial y no al nivel actual de negocio con los propietarios actuales y, por tanto, no tiene en consideración el fondo de comercio personal.

© IVS GN 12, para 3.4.

2.5. Fondo de Comercio

Fondo de Comercio Transferible. Es el activo intangible que surge como resultado del nombre comercial y reputación de una propiedad específica, fidelización de clientes, localización, productos y factores similares que generan beneficios económicos. Es inherente a la actividad comercial especializada y transferible al nuevo propietario.

© IVSC GN 12, para 3.3.3

- 2.5.1.** En anteriores guías de RICS el término *fondo de comercio transferible* también se denomina fondo de comercio inherente. En un contexto de valoración, los términos son idénticos. Es posible que otros asesores profesionales utilicen otras definiciones sobre los diferentes tipos de fondo de comercio, como por ejemplo, fondo de comercio gratuito, que no tienen influencia alguna sobre la valoración *inmobiliaria*. En lo referente a una *valoración de una propiedad ligada a una actividad económica*, el fondo de comercio bien es transferible con la propiedad, bien no lo es.

Fondo de Comercio Personal. Es el valor de los beneficios generados por encima de las expectativas de mercado, que desaparecen con la venta de la propiedad de actividad comercial especializada. La reputación comercial está vinculada al gestor

actual de la empresa al igual que la tributación, la política de amortización, los costes de financiación ajena y el capital invertido en la empresa.

© IVSC GN 12, para 3.3.2

- 2.5.2. La *reputación comercial*, en los casos en los que se pueda identificar, permanece con el operador o gestor y, en principio, puede ser transferido a otra propiedad. Cuando se dice que la reputación comercial ‘desaparecerá’ se refiere a esa porción de la reputación comercial por encima de lo que se considera un nivel de negocio sostenible de la *propiedad* en cuestión y no el fondo de comercio en sí, que se considera un activo intangible.

3. Supuestos de Valoración

- 3.1. La *propiedad ligada a una actividad económica* generalmente se valora en base a supuestos concretos.
- 3.2. En las ocasiones en las que la *propiedad* está en plena actividad comercial y se espera que así continúe, un *supuesto* típico podría ser el siguiente:

Valor de Mercado como entidad operativa totalmente equipada teniendo en cuenta su potencial de negocio.

- 3.3. Se formulan diferentes supuestos para las ocasiones en las que la *propiedad* está desocupada debido al cese de negocio o porque es una nueva *propiedad* sin negocio para trasladar. Por ejemplo, una *propiedad* vacía a la que puede que le hayan retirado parte o la totalidad del equipamiento comercial (o al tratarse de una nueva construcción, no tenga instalado ningún equipamiento) sigue siendo posible valorarla en base a su potencial comercial.
- 3.4. Asimismo, la clausura de un negocio y la retirada de parte o de la totalidad del equipamiento comercial pueden influir de forma notable sobre el valor de la *propiedad*. En la mayoría de los casos será apropiado expresar el valor en base a uno o varios supuestos especiales así como en base a algo que refleje el statu quo. (A menudo es requerido el valorador a la hora de asesorar a una entidad crediticia en relación a la constitución de garantías hipotecarias basadas en el valor de una propiedad ligada a una actividad económica.) No se puede concluir que la diferencia entre este supuesto especial y el valor que refleja el statu quo represente el valor del fondo de comercio transferible. El valorador no deberá realizar ninguna distribución. Por ejemplo, dichas diferencias pueden reflejar el coste y tiempo utilizado en retirar las instalaciones y comprar elementos nuevos. En el Apéndice 2.3 aparecen más ejemplos de *Supuestos especiales*.

- 3.5. En estos casos los supuestos típicos serán los siguientes:

El Valor de Mercado de una propiedad vacía teniendo en cuenta su potencial comercial [sujeto a los supuestos especiales siguientes...]

4. El método de valoración

- 4.1. La *valoración* de una *propiedad ligada a una actividad económica* necesariamente supone que la transacción será del derecho que se tiene sobre la *propiedad*, así como el equipamiento necesario para la continuidad del negocio (siempre que se suponga totalmente equipado). En este contexto los equipos incluyen *instalaciones y equipos*, accesorios y mobiliario. Sin embargo, ha de extremarse el cuidado debido a que este *supuesto* no significa que necesariamente han de incluirse todos los equipos en la *valoración*. Por ejemplo, en el caso de una *valoración* relativa a una transacción propuesta o que por cuestiones de garantías algunos de los equipos pueden ser propiedad de terceros que por lo tanto no formarían parte del derecho a valorar. Para evitar confusiones el valorador deberá siempre establecer los elementos a incluir en la *valoración* en el momento de concretar los *términos de contratación* y hacerlos constar con claridad en el *informe*.
- 4.2. En aquellas ocasiones en que los *activos* imprescindibles para desarrollar la actividad sean de distinta propiedad a los terrenos o edificios, o estén sujetos a arrendamientos financieros o cargas, puede ser necesario incluir un *supuesto* que indique que los propietarios o beneficiarios de cualquier carga accederían a transferir el activo como parte de la venta de la *entidad operativa*. Cuando no se puede asegurar que se produzca dicho *supuesto*, el valorador deberá considerar y comentar en el *informe* las posibles repercusiones que tendrán sobre la *valoración* para cualquier comprador por la falta de disponibilidad de los activos.
- 4.3. El valorador deberá ser consciente de la diferencia entre *Valor de Mercado* de una entidad operativa y el valor para un operador con un interés especial (*valía* para ese operador). El operador obtendrá *valía* de las ganancias netas, actuales y futuras, procedentes del negocio elegido. Mientras que el operador actual será uno de los postores potenciales, para poder llegar a formarse una opinión de valor, el valorador deberá comprender los requisitos y beneficios alcanzables de todo comprador potencial así como la dinámica del mercado libre.
- 4.4. Una *valoración* elaborada en base al *Valor de Mercado* solo deberá reflejar el *fondo de comercio transferible* ligado al potencial comercial de la propiedad. La valoración deberá excluir cualquier *reputación comercial* del actual propietario u operador que no sería transferido al comprador de la *propiedad*. Por ejemplo, se puede dar la circunstancia que un operador atraiga a un importante número de clientes (*reputación comercial*) a una propiedad específica debido a su estatus de celebridad o puede ser un operador corporativo que atrae a los clientes como resultado de su marca. Dicha clientela seguirá a esa persona o empresa a su nueva ubicación no siendo posible transferir a los clientes con la venta de la propiedad al comprador. Incluso puede verse cesado por quien otorga las licencias.

Evaluación del potencial

- 4.5. Los *inmuebles afectos a una actividad comercial* son considerados como empresas mercantiles individuales que típicamente se valoran en base a los beneficios potenciales antes de intereses, impuestos, depreciación y amortizaciones (EBITDA) bajo el *supuesto* de que habrá continuidad del

negocio. El EBITDA del negocio actual en muchas ocasiones será diferente al EBITDA hallado por el valorador que se basa en la evaluación de la percepción por el mercado de los beneficios potenciales.

- 4.6. El cometido del valorador es evaluar el nivel razonable y conservable de negocio y la rentabilidad futura que podría conseguir un *operador razonablemente eficiente* sobre el cuál un comprador potencial basaría su oferta. El valorador no debe suponer que la información facilitada por el actual operador representa un nivel conservable de negocio. Al igual que un valorador de inmuebles de inversión debe conocer si la renta pagadera está al mismo nivel que la *renta de mercado*, el valorador de *propiedades afectas a una actividad económica* deberá comprobar con referencias si el nivel actual de negocio es acorde con las condiciones de mercado.
- 4.7. A la hora de evaluar el potencial comercial futuro el valorador deberá excluir cualquier facturación y beneficios que se atribuyen exclusivamente a las habilidades y experiencia personales del propietario actual o equipo de gestión, reputación o marca. Sin embargo, como contraste, el valorador deberá incluir cualquier potencial comercial adicional que pudiera existir bajo la gestión de un *operador razonablemente eficaz* haciéndose cargo del negocio en la *fecha de la valoración*.
- 4.8. A la hora de valorar inmuebles con referencia a su potencial comercial, el valorador deberá comprobar la rentabilidad del negocio con otros negocios de similar índole. Por eso es esencial que entienda bien el potencial de beneficios de ese tipo de *propiedades* y sus rentabilidades.
- 4.9. El valorador deberá intentar establecer la precisión y fiabilidad de la información comercial facilitada para la realización de la valoración. De existir alguna duda sobre su fiabilidad o sobre los *supuestos* incluidos, el valorador deberá recomendar su verificación.
- 4.10. Para muchos negocios en activo el vehículo utilizado para la transferencia de una empresa en funcionamiento es la venta en propiedad o arrendamiento del *inmueble*. Dichos testigos basados en las transacciones se pueden utilizar como comparables en la *valoración de inmuebles afectos a una actividad económica*, siempre y cuando el valorador sea capaz de excluir los componentes que no sean pertinentes a la valoración de un *inmueble afecto a una actividad económica*, como por ejemplo, existencias, consumibles, dinero en efectivo y inmovilizados intangibles.
- 4.11. Una segunda base para la comparación puede consistir en la referencia a factores físicos; por ejemplo, la comparación de dos hoteles mediante el empleo del valor por habitación. Sin embargo, cuando se utiliza dicho método es fundamental que la base de comparación sea homogeneizable en relación al estilo, ubicación, parámetros de la actividad, etc.
- 4.12. La competencia puede afectar de forma notable a la rentabilidad y por lo tanto al valor. El *valorador* deberá conocer el impacto de la competencia existente y futura, y en el caso de prever cambios importantes deberá advertirlo en el *informe* y comentar hasta qué punto puede afectar a la rentabilidad y al valor.

- 4.13. Las influencias externas, como por ejemplo, la construcción de una nueva carretera o importantes cambios legislativos, también pueden afectar de forma notable al valor de la propiedad en relación a su potencial comercial.
- 4.14. Deberá observarse un cuidado especial cuando la valoración es para la elaboración de *estados financieros* para cerciorarse de que éstos no incluyan otros elementos ya presentes en la *valoración*.

Licencias reglamentarias, aprobaciones, certificados, permisos y autorizaciones

- 4.15. Cuando una *propiedad* se vende como una entidad operativa equipada, el comprador normalmente deberá renovar licencias u otros requisitos obligatorios y adquirir las autorizaciones, certificados y permisos necesarios. Por regla general en la *valoración de propiedades afectas a una actividad económica*, se supone que todas las licencias y permisos se transferirán en la misma fecha en que se produzca la transferencia de los derechos de propiedad y es por esto que si el valorador incluye cualquier *supuesto* diferente deberá quedar reflejado de forma clara como un *supuesto especial*.
- 4.16. En las situaciones en que sea posible, el valorador deberá analizar las licencias, autorizaciones, permisos y certificados relacionados con la propiedad. Cuando esto no se pueda realizar, los *supuestos* deberán quedar reflejados en el *informe* así como la recomendación de que su existencia deberá ser verificada por los asesores legales del cliente.

5. Repercusión de valores o precios de transacción por partidas

- 5.1. Cuando se realice la *valoración* de una propiedad totalmente equipada y *ligada a una actividad económica*, se podrá solicitar al valorador el desglose de valor entre cada uno de los elementos que aparecen en el párrafo 2.3.
- 5.2. Cuando una transacción u otra transferencia comercial incluye una *propiedad ligada a una actividad económica*, se podrá solicitar al valorador que asigne la parte correspondiente de la transacción a cualquiera o todos de los siguientes componentes:
- Los elementos que aparecen en el párrafo 2.3.
 - Inventario, existencias y consumibles.
 - Intangibles, que pueden incluir aquellos relacionados con:
 - la comercialización;
 - el cliente;
 - lo artístico;
 - los contratos;
 - la tecnología.

En algunos casos es posible que dichas asignaciones se necesiten para solicitar préstamos garantizados o para asuntos impositivos.

- 5.3 Antes de iniciar la distribución de las asignaciones es fundamental que el valorador conozca de forma detallada el mercado concreto donde se realiza la actividad y ha de ser capaz de distinguir entre *fondo de comercio transferible*

y la reputación comercial.

6. La valoración de empresas en funcionamiento

- 6.1.** La presente Guía no es de aplicación para la valoración de empresas en funcionamiento.
- 6.2.** En estos casos se deberá emplear la nota de guía que aparece en IVS GN 6 – Valoración de Empresas.
- 6.3.** Es posible que los miembros de RICS que realicen valoraciones inherentes a una actividad económica también estén capacitados para la valoración y transferencia de empresas. Dichos miembros de RICS poseen conocimientos específicos, habilidades y acceso a datos pertinentes que les permiten asumir dichos mandatos.
- 6.4.** La presente Nota de Guía no incluye la valoración de activos intangibles y el valorador deberá mantener contacto con otros consultores con conocimientos específicos para analizar el rendimiento financiero de la empresa y valorar inmobilizaciones intangibles tales como marcas y marcas registradas, según proceda.

GN 2

Instalaciones y equipos

1. Introducción

1.1 La presente Nota de Guía ofrece información adicional sobre la aplicación de las Normas de Valoración en relación a las *instalaciones y equipos*.

1.2 Las *instalaciones y equipos* se definen como:

Objetos tangibles, excepto inmuebles:

- utilizados por una entidad para su uso en la elaboración o provisión de bienes y servicios, alquiler a terceros o por cuestiones administrativas; y
- que se prevé que se utilicen durante varios ejercicios.

© IVSC. GN 3, para 3.1

1.3 En las ocasiones en las que la valoración se realiza para su inclusión en los *estados financieros* elaborados bajo IFRS, la definición es la que sigue:

El *inmovilizado material* son los activos tangible que:

- Posee una empresa para su uso en la producción o suministro de bienes y servicios, para arrendarlos a terceros o para propósitos administrativos; y
- Se esperan usar durante más de un ejercicio.

© IASB IAS 16, para 6

1.4 *Instalaciones y equipos* tienen unas características especiales que los diferencian de la mayoría de las otras clases de *propiedad*, algo que influye tanto en la metodología como en la forma de generar el informe de valor. *Instalaciones y equipos*, por lo general, se pueden trasladar y su deterioro a menudo será notablemente mayor que el de los bienes inmuebles. En muchas ocasiones el valor variará de forma notable según se valore el ítem de *instalaciones o equipos* en combinación con otros activos dentro de la entidad operacional o si se valora como ítem individual para su intercambio, bien sea in-situ o para su traslado.

1.5 Las *Instalaciones y Equipos* se pueden dividir en:

- Instalaciones: *Activos* combinados de forma inextricable con otros activos y en los que se incluyen elementos que forman parte de las instalaciones especializadas de un inmueble, maquinaria y equipos.
- Maquinaria: Las maquinas individuales o conjunto de maquinaria que se haya podido instalar exclusivamente para los procesos comerciales o industriales del ocupante. Las maquinas se definen como aparatos necesarios para los procesos productivos relacionados con la actividad de la entidad.
- Equipos: Otros activos como pueden ser mobiliario, enseres, accesorios, vehículos y herramientas utilizadas para la buena operatividad de la entidad.

- 1.6. Hacer una distinción entre estas categorías no siempre es fácil, los criterios empleados pueden variar dependiendo de la finalidad de la valoración y las prácticas contables del usuario.
- 1.7. La regla general a adoptar consiste en que aquellos *activos* instalados primordialmente para dotar a los edificios con servicios deberán ser valorados como parte de la *propiedad* en el caso de ser incluidos de forma rutinaria en la venta de la propiedad. Sin embargo, pueden existir ciertas excepciones a esta regla que se dan en aquellos casos en los que se requiere la valoración para su inclusión en el balance general o por cuestiones fiscales. En estos casos el cliente puede requerir una *valoración* independiente para cubrir ciertos elementos de la instalación de servicios.
- 1.8. Para las valoraciones a incluir en los *estados financieros*, las cuentas de la entidad normalmente identificarán los elementos de *instalaciones y equipos* que se valorarán aparte. En otras situaciones el valorador deberá esclarecer con el cliente los elementos de instalaciones y equipos que deberán incluirse en la valoración.
- 1.9. En las situaciones en las que se emplean valoradores diferentes para las valoraciones de inmuebles o instalaciones, será necesario coordinar el trabajo a la perfección para evitar omisiones o duplicar los elementos de la valoración.

2. Instalaciones y equipos que se incluyen normalmente en la valoración del derecho sobre la propiedad.

- 2.1 Esto incluirá:
- Infraestructuras relacionadas con la provisión de servicios (gas, electricidad, agua, alcantarillado, etc.) de la *propiedad*;
 - Aquellos equipos destinados a la calefacción, agua caliente o aire acondicionado intrínsecos del edificio pero que no forman parte integral de ningún proceso;
 - Elementos y accesorios fijos que no formen parte integral de los equipos de procesamiento, como por ejemplo, chimeneas, cuartos de instalaciones o vías de ferrocarril.
- 2.2 En ocasiones los elementos normalmente valorados conjuntamente con terrenos y edificaciones estarán sujetos a cargas frente a terceros, como por ejemplo, un acuerdo de financiación o un *leasing* financiero (véase párrafo 4). En estas situaciones el valorador deberá tener la máxima precaución. El cliente puede querer que la valoración ignore dichas cargas, en cuyo caso será necesario efectuar un *supuesto especial*. Sin embargo, este tipo de supuesto puede no ser siempre apropiado, y obligar al valorador a cuantificar el coste de la cancelación de dichas cargas para así tener el pleno dominio de la propiedad, o evaluar el impacto que sobre la *propiedad* tendría en caso de que dicho elemento fuera eliminado.

3. La valoración de *instalaciones y equipos* por separado

Las *instalaciones y equipos* que son valorados independientemente de la *propiedad* pueden corresponder a una amplia categoría de *activos*. Los ‘Activos Fijos’ por lo general se definen en las Normas de Contabilidad en vigor de cada

Estado. Según la finalidad de la valoración es posible que las diferentes categorías deban ser valoradas de forma independiente.

3.2 Algunos ejemplos de ‘Inmovilizaciones Materiales’:

- Instalaciones técnicas y maquinaria para procesos de fabricación y procesos productivos;
- Utillaje y aditamentos;
- Equipos para procesos de información, incluyendo los ordenadores;
- Mobiliario de oficina; y
- Elementos de transporte y maquinaria móvil.

3.3 Los elementos considerados dentro de la definición de *instalaciones y equipos*, pero que no puedan considerarse ‘activos fijos’, son por ejemplo:

- Elementos dedicados exclusivamente a la producción, como por ejemplo, moldes, plantillas, Troqueles y recambios; y
- Stock, existencias, nuevas provisiones y trabajo en curso.

3.4 Aunque las inmovilizaciones intangibles no se pueden incluir dentro de la definición de *instalaciones y equipos*, sí pueden afectar a su valor. En tales casos el valorador deberá establecer unos supuestos apropiados en relación a la existencia de activos intangibles importantes, antes de dar a conocer la *valoración*. Algunos ejemplos de inmovilizaciones intangibles son:

- Archivos comerciales y administrativos, dibujos, diseños y datos técnicos; y
- Licencias, sistemas operativos, fondo de comercio, patentes, marcas, nombres comerciales y demás propiedad intelectual.

4. **Activos con cargas**

4.1 Es habitual que las instalaciones y equipos estén sujetos a unos acuerdos de financiación que estipulan que no se podrá efectuar su venta hasta que la entidad prestamista reciba el importe de lo prestado, que puede o no sobrepasar el valor del elemento sin cargas.

4.2 Los elementos sujetos a un arrendamiento financiero habitualmente se incluyen en la *valoración* de los activos de una entidad y deberán ser identificados de forma individualizada.

4.3 Los elementos sujetos a arrendamientos operativos o que son *propiedad* de terceros tampoco han de incluirse. Es posible que dichos elementos requieran ser *valorados* por separado.

5. **Consideraciones de importancia**

5.1 A la hora de efectuar una valoración de las *instalaciones y equipos* en base al *Valor de Mercado*, PS 3.2 se requerirá al valorador para que indique si la *valoración* supone que los activos permanecerán en su ubicación actual o si se valoran para su traslado. Según el propósito de la *valoración*, es posible que se requieran más *supuestos*. Como ejemplos se pueden incluir los siguientes:

- La forma en la que la *propiedad* va a ponerse a la venta, así por ejemplo, en su totalidad o por elementos separados.
- El método supuesto de venta;
- Saber quién se hará cargo de los gastos de desmantelamiento o traslado, si será el comprador o el vendedor;
- Si se ha considerado el coste de restitución debido al desmantelamiento y quien se hará cargo del mismo.

5.2 En los casos en los que se requiera una valoración para la venta de las *instalaciones y equipos* independientemente de la *propiedad* en las que se encuentran, pueden existir limitaciones en cuanto a la cantidad de tiempo disponible para la comercialización y venta, como ocurriría por ejemplo en el caso de que un arrendamiento está a punto de vencer. En el caso de que el valorador considere insuficiente el tiempo disponible para una correcta comercialización, tal y como se define en el marco conceptual de *Valor de Mercado*, puede ser inapropiado calcular el *Valor de Mercado*, salvo para ilustrar el efecto adverso de dicha restricción de tiempo. El valorador podrá ofrecer asesoramiento sobre el probable precio a obtener debido a la restricción en el tiempo pero no deberá describir este valor como valor de venta obligada (véase PS 2.4). Aunque no exista ninguna restricción a la fecha de la valoración el cliente puede querer saber el efecto que tendría esta limitación de comercialización en cuyo caso se podrá proporcionar el *Valor de Mercado* sujeto a *supuestos especiales* que deberán aparecer en el informe apoyadas por el razonamiento empleado.

5.3 Muchos de los requisitos sobre las inspecciones que se detallan en el Capítulo 4 se pueden adaptar fácilmente a los activos que componen las *instalaciones y equipos*. Para poder realizar la valoración el valorador deberá establecer el tipo, especificación, características, capacidad y finalidad de los elementos y luego considerar otros factores como antigüedad, eficacia, condición, obsolescencia económica y funcional y la vida útil económica total.

5.4 Para el valorador normalmente es impracticable, por no decir imposible, establecer todos y cada uno de los hechos materiales que pudiesen tener un impacto sobre la valoración. Es por esto que el alcance de las pesquisas llevadas a cabo por el valorador y los *supuestos* que se exponen en la valoración, deberán ser concretados previamente con el cliente e incluirse en el informe.

5.5 De forma similar habrá ocasiones en que los factores que afectan a los terrenos y edificaciones también afectarán a la valoración de *Instalaciones y equipos*. Así por ejemplo, cuando la *propiedad* está arrendada a corto plazo en el caso de que existan propuestas de regeneración, o en el caso de contaminación del terreno que obligaría a descontaminar las instalaciones antes de su eliminación.

6. Medidas reguladoras

6.1 Las actividades industriales frecuentemente están sujetas a legislación y regulaciones específicas. El incumplimiento de dichos requisitos legales puede dar como resultado la supresión de los derechos para utilizar las *instalaciones y equipos* en cuestión. Muchos de estos requisitos son específicos a las instalaciones y procesos productivos y el valorador deberá considerar la naturaleza de las instalaciones y la actividad, la finalidad de la valoración y su

alcance, para determinar hasta qué punto se deberá investigar las medidas reguladoras que puedan afectar a la valoración.

- 6.2 En aquellas ocasiones en las que existan dudas sobre el cumplimiento de las medidas reguladoras, el valorador deberá consultar éste asunto con el cliente e incluir el resultado en el *informe*, bien mediante la inclusión de supuestos o haciendo referencia a los certificados de cumplimiento disponibles.



GN 3

Valoración de carteras y grupos de propiedades

1. Introducción

1.1 La presente Nota de Guía ofrece orientación sobre aspectos que los valoradores deberían tener en consideración a la hora de realizar simultáneamente una valoración o valoraciones de varias propiedades para el mismo cliente.

1.2 Para evitar proporcionar un asesoramiento erróneo, o que pudiese inducir a error, deben tenerse presente aspectos como el agrupamiento, la identificación de las diferentes categorías de propiedad y los *supuestos* o *supuestos especiales* relacionados con la comercialización de las *propiedades*.

2. Identificación de *propiedades* individuales

2.1 En caso de que surgiera cualquier duda sobre lo que constituye una *propiedad* individual, el valorador deberá agrupar aquellos inmuebles sujetos a la valoración en lotes tal como se haría en caso de una venta real. Sin embargo, el valorador deberá determinar las diferentes opciones con el cliente y deberá confirmar el enfoque que se va a dar tanto en los *términos de contratación* como en el *informe*.

2.2 Los siguientes ejemplos muestran dónde es necesario esclarecer el *supuesto* en relación al agrupamiento:

- Los *inmuebles* contiguos que hayan sido adquiridos por el propietario actual pero de forma individualizada, como por ejemplo, cuando un promotor haya reunido parcelas con la finalidad de una nueva promoción, o cuando un inversor está preparando una presencia estratégica en la localidad.
- Aquellos inmuebles no contiguos con dependencia funcional entre ellos y ocupados por la misma entidad, como por ejemplo, un aparcamiento independiente para el uso exclusivo del ocupante de un edificio.
- Cuando la tenencia de un número de *propiedades* separadas fuese ventajosa para un propietario u ocupante debido a las economías de escala que podrían resultar a raíz de un aumento en la cuota de mercado o por ahorros administrativos o de distribución, como ocurre con una cadena hotelera o cadena de tiendas.
- Cuando cada propiedad individual es un componente esencial de una operación con cobertura en una amplia zona geográfica, por ejemplo en el caso de una red regional de servicios públicos, o en el caso de torres de telecomunicaciones.

2.3 La finalidad de la *valoración* bien puede definir la metodología a utilizar. Por ejemplo, puede existir el requisito de informar de los valores de los *activos* por separado. Deberá concretarse con el cliente lo que se considera una *propiedad* u otro *activo* individual.

- 2.4 Normalmente se deberán rehusar aquellos encargos de valoración bajo el *supuesto* de agrupar los inmuebles de forma artificial. Sin embargo, en algunos casos, el agrupamiento ilógico puede cubrirse empleando un *supuesto especial* (véase PS 2.3)

3. Supuestos de Valoración

- 3.1 Una vez que el valorador haya identificado los lotes dentro de una cartera que han de valorarse de forma individualizada, deberán tenerse en cuenta los *supuestos* y *supuestos especiales* que puedan ser necesarios. Éstos deberán incluirse en los *términos de contratación* (PS 2) así como en el informe (PS 6). En los siguientes párrafos se pueden observar ejemplos en los que diferentes *supuestos* pueden afectar la *valoración* de una cartera.
- 3.2 En caso de que la totalidad de una cartera, o un importante número de propiedades de la misma, se pusiera a la venta, esto podría tener el efecto de inundar el mercado y como consecuencia provocar una caída de los precios. Sin embargo, la oportunidad de adquirir un grupo concreto de inmuebles podría dar como resultado una prima. En otras palabras, el valor de la totalidad podría superar la suma de las partes individuales.
- 3.3 En las ocasiones en las que la valoración supone que la cartera continuará siendo del mismo propietario o usuario, como por ejemplo, para su inclusión en los estados financieros, no sería apropiado reducir ni incrementar la valoración para reflejar una posible sobreoferta en el mercado. Sin embargo, debería incluirse una declaración a éstos efectos en el Informe.
- 3.4 No obstante, cuando la cartera se valora para cualquier otra finalidad, como por ejemplo, para garantías sobre préstamos, los posibles efectos adversos sobre *propiedades* individuales en caso de saturar el mercado no deben ser ignorados. En tales casos sería apropiado adoptar el supuesto de que las propiedades serían comercializadas de forma ordenada y no todas a la vez. Sin embargo, si existiesen condicionantes que dictasen que el mercado no adoptaría tal supuesto, como por ejemplo si el actual propietario tuviese dificultades financieras, esto se convertiría en un *supuesto especial* y su efecto sobre la *valoración* deberá ser expuesto de forma clara (véase PS 2.2).
- 3.5 Asimismo, cuando el valorador atribuye un único valor a un grupo de *propiedades* individuales, cualquier *supuesto* que apoye dicho enfoque deberá ser estipulado. En el caso de que el valorador considere que el tratamiento de la cartera en base a lo anterior no sería aceptado por el mercado, tales *supuestos* se considerarían como *supuestos especiales* (véase PS 2.2).

4. Requisitos de los informes

- 4.1 Deberá hacerse constar de forma clara cualquier supuesto en el que el valor total de las propiedades que componen una cartera variase de forma notable según se vendiesen individualmente, en lotes o como cartera completa. Los *supuestos* de agrupamiento deberán aparecer en cualquier referencia publicada.
- 4.2 Cuando una cartera o grupo de propiedades ha sido valorada en base al *supuesto* de que se vende como un solo lote, el *Valor de Mercado* corresponderá al grupo en su totalidad. Cualquier desglose en el *Valor de*

Mercado de las propiedades individuales deberá quedar reflejado como tal y acompañado de una declaración de que el prorrateo no necesariamente equivale al *Valor de Mercado* de una de las *propiedades* en particular.

- 4.3** Por otro lado, en caso de facilitar una cifra total de la suma individual de los *Valores de Mercado* de cada propiedad, se deberá tener cuidado para no representar dicha cantidad como el *Valor de Mercado* de la totalidad de la cartera.



GN 4

Terrenos para la extracción mineralógica y eliminación de residuos

1. Introducción

- 1.1 La presente Nota de Guía versa sobre aspectos adicionales que deberá tener en cuenta el valorador a la hora de aplicar los principios de PS 3 Base del Valor a la valoración de *activos agotables* como pueden ser los terrenos para la extracción mineralógica o terrenos para la eliminación de residuos.
- 1.2 Una característica común de los terrenos para la extracción mineralógica así como de los terrenos para la eliminación de residuos, y menos usual en otras propiedades, es que al final de su vida útil pueden tener un valor cero o incluso negativo. Es posible que el terreno puede tener un valor para usos alternativos como continuación a la gestión mineralógica o de residuos.

2. Activos agotables

- 2.1 Los *activos agotables* pueden definirse como *activos* no corrientes que una vez consumidos no pueden ser renovados en la misma ubicación. Entre los ejemplos de este tipo de *activo* se incluyen las zonas de extracción mineralógica y terrenos para la eliminación de residuos. Dichos *activos* comparten la característica de que la renta anual varía según el nivel de rendimiento que a su vez afecta a la vida económica útil del *activo* y en consecuencia a su valor capital.
- 2.2 Cuando se valora un terreno como un *activo agotable* el valorador deberá primero buscar información que pueda ayudar a establecer la vida útil económica remanente del *activo* para posteriormente acordar los *supuestos* o *supuestos especiales* que puedan ser apropiados para poder completar la *valoración*. A continuación se muestran algunos ejemplos de *supuestos* que se pueden emplear a la hora de valorar activos agotables:
 - El *supuesto* de que toda la información en relación a la magnitud y calidad de la explotación minera proporcionada por el cliente, o terceros, es fiable;
 - Un *supuesto* en relación a las cuantías anuales de extracción mineralógica o depósito de residuos;
 - Un *supuesto especial* sobre que un acontecimiento futuro previsto que afecte a la oferta o demanda de un mineral haya tenido lugar.

3. Activos minerales

- 3.1 Los minerales pueden formar parte de un terreno donde se encuentran, también pueden estar sujetos a ser propiedad o arrendados con la superficie y también pueden formar parte de un derecho independiente con diversos niveles de derecho de utilización. Pueden ser extraídos mediante la minería subterránea en galerías, minas a cielo abierto, perforaciones (bombeo de petróleo, gas o agua salada) o mediante el tratamiento in situ (como por ejemplo la gasificación subterránea del carbón). Los minerales que se encuentran bajo el mar o en lagos pueden ser recogidos mediante la técnica del dragado.

- 3.2 Cada *Estado* tiene su propia legislación en relación a la propiedad y derechos sobre los minerales y no siempre correrá en paralelo con la propiedad de la superficie del terreno en cuestión. En ciertos países los minerales son propiedad del *Estado* y en consecuencia se excluyen de la *valoración* del derecho de superficie. Sin embargo pueden existir otros derechos para la extracción de los minerales que pueden tener un valor, como por ejemplo, las concesiones administrativas o arrendamientos que otorgan al propietario del terreno el derecho de extraer el mineral pero sujeto al pago de royalties o cánones.
- 3.3 Las operaciones asociadas con los *activos* mineralógicos, como pueden ser los pozos, en muchas ocasiones se convierten en una carga, sobre todo cuando están en desuso. Dichos terrenos pueden ser invendibles o dar como resultado un valor negativo para la totalidad o parte de la *propiedad* objeto de la valoración (véase PS 6.7).
- 3.4 Las consideraciones significativas que el valorador de *activos* mineralógicos debe observar son el establecer la base legal del derecho mineralógico, las condiciones de pago de los cánones al Estado o terceros, investigación de la calidad y especificaciones del mineral, la demanda existente en el mercado y, por último, las responsabilidades asociadas a las minas en desuso.

4. Terrenos para la gestión de residuos

- 4.1 Los terrenos para la gestión de residuos se pueden dividir en tres amplias categorías que dependen de la forma en que se procesan los residuos (no obstante se recomienda revisar las normativa vigente sobre la gestión de residuos y tratamiento de materiales potencialmente contaminantes). Estos son:
 - Vertederos para el desecho final (terrenos con zonas previamente excavadas así como relleno sin excavación previa);
 - Vertederos para el tratamiento de residuos (tales como descomposición de materia biológica y energía procedente de incineración de residuos); y
 - Vertederos para el reciclado de residuos (incluye la transferencia de residuos y la elaboración de compost).

En algunos terrenos se desarrolla una combinación de estas operaciones.

- 4.2 Normalmente sólo aquellos terrenos usados como vertederos o de relleno se pueden incluir bajo la categoría de *activos agotables* ya que aquellos terrenos dedicados al tratamiento y reciclaje de residuos son susceptibles, en la mayoría de los casos, de operar por tiempo indefinido al igual que cualquier otro terreno. Sin embargo, tanto los terrenos utilizados para el tratamiento de residuos como para el reciclaje generan a su vez residuos que se depositan en vertederos por lo que es posible que la vida útil de un terreno para estas actividades esté intrínsecamente ligado a la vida del vertedero asociado. En estas circunstancias, el valor del terreno para la gestión de residuos se considerará como un *activo agotable*. En muchos Estados la gestión de residuos u operaciones de desecho están sujetas a estrictas normativas que controlan tanto el tipo de residuo que se trata o genera como las condiciones de las construcciones sobre el terreno y prácticas empleadas.
- 4.3 Los terrenos utilizados en el pasado para la gestión de residuos pueden no ser comercializables debido a riesgos reales o potenciales resultantes del propio uso. Dichos peligros o riesgos pueden generar un valor negativo para la totalidad o parte de la propiedad objeto de la valoración.

- 4.4 Las consideraciones significativas que el valorador deberá tener en cuenta incluyen el marco legal, la identificación de la categoría precisa de los residuos que se pueden procesar, las condiciones de la actividad y la situación del mercado, como por ejemplo en relación al abastecimiento de residuos.
- 4.5 La producción de electricidad mediante el aprovechamiento de la emanación de gases del vertedero es una práctica habitual convirtiéndolo en un activo valioso. Se considera un *activo agotable* con una vida útil mayor que la de un vertedero normal o que no realice este tratamiento.

5. Usos posteriores

- 5.1 A menudo un *activo agotable* tendrá un uso alternativo una vez haya cesado el uso principal o actual, por ejemplo, una cantera puede convertirse en un vertedero o puede ser reutilizada para un futuro desarrollo. El valorador deberá intentar establecer si tal potencial existe y deberá determinar con el cliente los *supuestos* o *supuestos especiales* apropiados para informar sobre el valor residual de los terrenos.
- 5.2 Al igual que las actividades mineras, los terrenos para el desecho de residuos forman parte de la superficie terrestre y la tenencia de la superficie puede ser en régimen de propiedad, arrendamiento o mediante cesión con derechos de relleno.
- 5.3 En el caso de un vertedero, el activo puede limitarse a un espacio vacío pero puede incluir otras tierras ampliando la superficie del terreno una vez el relleno se haya completado. También puede existir la posibilidad de generar electricidad gracias a la emanación de gases de los vertederos durante un largo período de tiempo después de que el relleno se haya completado.
- 5.4 Salvo que los minerales (o el espacio vacío de los vertederos) a ser valorados hayan sido separados de la superficie, la *valoración* puede considerar el valor de la superficie así como de los minerales (o del espacio en vacío). Asimismo se podrá incluir el valor del terreno que se requiera para las actividades extractiva futuras (o de relleno), que pueden ser susceptibles de ser arrendadas y así producir ingresos hasta dicho momento.

6. Instalaciones y edificaciones asociadas

- 6.1 La *valoración* de *activos* mineralógicos y de gestión de residuos, en muchas ocasiones incluyen las edificaciones y mejoras realizadas en el terreno así como las *instalaciones* y *equipos*. Las edificaciones normalmente se considerarán como *propiedades singulares* y en las ocasiones en las que se requiera su *valoración* para incluirlo en los *estados financieros* se pueden valorar por su *coste de reposición depreciado*.
- 6.2 Es importante recordar que los edificios, instalaciones y otra maquinaria normalmente tendrán una vida útil determinada que se corresponderá con la del activo agotable al cual sirven, pero no es inusual emplear dichas edificaciones e instalaciones para usos alternativos una vez haya terminado su uso principal. En las ocasiones en las que esto sea probable, se deberá incluir un valor adicional al terreno, edificaciones e instalaciones al de las reservas minerales o al espacio para el vertedero de residuos. Cuando esto se realice, el valor correspondiente deberá quedar

claramente identificado y diferenciado del valor adscrito al terreno y edificaciones de la actividad mineral y de gestión de residuos.

- 6.3** *La valoración también puede reflejar costes que se identifican de forma individualizada en el estado financiero de la entidad.* Los valoradores deberán concretar con los directores y auditores el tratamiento contable de dichos costes, así como los costes de restitución para asegurar que queden identificados claramente y evitar que se contabilicen de forma duplicada. Los beneficios de la explotación se tendrán en cuenta a la hora de estimar las reservas y la elección de la tasa de riesgo o descuento.



GN 5

Incertidumbre en la valoración

1. Introducción

- 1.1 Toda *valoración* es una opinión sobre el precio que se podría conseguir en una transacción en la fecha de la *valoración* en base a los *supuestos* o *supuestos especiales* redactados. Como toda opinión, el grado de subjetividad variará de forma importante, así como el grado de ‘certeza’ (es decir, la probabilidad de que el precio de venta coincida con la opinión del valorador en la fecha de la valoración). Estas variaciones se pueden deber a las características inherentes a la *propiedad*, al estado del mercado o a la información de la que haya podido disponer el valorador. No son un reflejo de la pericia profesional o juicio del valorador.
- 1.2 RICS ha estudiado la posibilidad de intentar desarrollar una medida cuantitativa que se pudiese emplear para indicar el grado de certeza que el valorador asignaría a una *valoración* en concreto. Sin embargo, tras haber completado el proceso consultivo, y obviando si el desarrollo de dicha medida pudiese aplicarse de forma sistemática y clara tanto para el valorador como para el cliente, quedó claro que la mayoría de los clientes o usuarios no tienen necesidad de dicha medida.
- 1.3 Aunque el proceso consultivo no dejó clara la utilidad de una declaración cuantitativa, muchos clientes confirmaron que les sería de gran utilidad, incluso imprescindible, para la comprensión de la valoración que el informe contenga una indicación del nivel de certidumbre del valorador sobre su opinión de valor, sobre todo en aquellas situaciones en las que el nivel de incertidumbre es considerable. El valorador no debe considerar como muestra de debilidad, declarar que tiene un menor nivel de confianza en la valoración de lo habitual. De hecho, si no se menciona la existencia de un importante nivel de incertidumbre, cuya omisión daría al cliente la impresión de poder otorgar un peso mayor a la valoración de lo que se merecería, el *informe* estaría creando una falsa impresión, contraviniendo los requisitos generales descritos en PS 6.1.

2. Identificar la incertidumbre

- 2.1 Los siguientes ejemplos ilustran las situaciones en las que es probable que aparezca un determinado grado de incertidumbre y en consecuencia afecte de forma notable al grado de confianza que se puede depositar en cualquier opinión de valor.
- **Naturaleza de la propiedad o ubicación**
En las ocasiones en las que la *propiedad* es singular, debido a su ubicación o por sus características físicas, o porque es poco frecuente en el mercado, puede resultar difícil para el valorador formarse una opinión sobre los niveles de demanda. En estos casos el valorador tendrá menos comparables a su disposición, algo que podría implicar un impacto adverso al grado de certidumbre de la *valoración*.
 - **Restricciones sobre indagaciones o información proporcionada**

En aquellas ocasiones en las que la información a disposición del valorador es limitada o está restringida, bien por el cliente o bien por las circunstancias del inmueble, se otorgará un menor grado de certidumbre a la *valoración* que en circunstancias normales.

▪ **Metodología de la valoración**

Generalmente para las valoraciones de terrenos en desarrollo o edificaciones que requieran profunda rehabilitación, se emplea el método residual, siendo éste muy sensible a los *supuestos* adoptados. El grado de incertidumbre que conlleva esa *valoración* probablemente será mayor que respecto a otros métodos. Asimismo, las *valoraciones* basadas en las previsiones de futuros flujos de caja también podrían ser sensibles a los *supuestos* que se hayan adoptado en el momento de hacer dichas previsiones.

▪ **Valor de esperanza (pendiente de revisar)**

Una *propiedad* puede tener una importante expectativa de valor, quizás debido al planeamiento urbanístico para un mayor uso, o debido a una transacción potencial con un *comprador especial*. Cualquier estimación sobre la cantidad que un comprador estaría dispuesto a pagar por este potencial añadido influirá en el *supuesto* empleado.

▪ **Cambios legislativos**

En ocasiones un mercado, un sector o una propiedad individual se pueden ver afectados por cambios legislativos previstos o por demandas a la espera de un fallo judicial. Es posible que vendedores y compradores recelen de comprometerse a una transacción antes de conocer en profundidad los detalles legislativos o el fallo judicial. Si el resultado es radical o inesperado, las repercusiones pueden producir incertidumbre hasta que las consecuencias sean asimiladas por el mercado.

▪ **Inestabilidad del mercado**

Imprevistos macroeconómicos o crisis políticas pueden tener efectos dramáticos e inmediatos en los mercados. Esto se puede manifestar mediante una actividad de compraventa motivada por el pánico o simplemente por una pobre disposición para efectuar transacciones mientras que no se conozca los efectos sobre los precios a largo plazo. En el caso de que la *fecha de valoración* sea inmediatamente posterior del impacto de tal evento, los datos en los que se haya podido fundamentar la *valoración* pueden ser incoherentes, incompletos o inconstantes con el inevitable impacto sobre el grado de certidumbre que esto ocasionaría.

2.2 Mientras que los ejemplos anteriores ilustran las situaciones en las que se puede percibir un grado notable de incertidumbre, no es una lista exhaustiva. En la práctica no es habitual que un valorador tenga el mismo grado de confianza en todas y cada una de las valoraciones.

3 Declaración de incertidumbre

3.1 La manera en que el valorador deberá declarar su grado de confianza en el resultado de su opinión de valor, dependerá de la finalidad de la valoración y del tipo de *informe* pactado con el cliente. Sin embargo, para dar cumplimiento al requisito que aparece en PS 6.1 y que estipula que los *informes de valoración* no deben inducir a error o crear una falsa expectativa, RICS considera que en las ocasiones en las que el grado de incertidumbre pueda tener un impacto sobre la

valoración, el valorador deberá resaltar este hecho e indicar la causa de la incertidumbre y declarar el grado de la misma en el informe de *valoración*.

- 3.2 En muchas ocasiones solo se expresará una sola cifra de valor y no un rango, independientemente del grado de incertidumbre. Cuando éste sea el caso, el valorador deberá ofrecer su mejor estimación y ampliar información sobre la fiabilidad de su opinión, como por ejemplo mediante la declaración del grado de disponibilidad de la información o la idoneidad de los testigos de mercado, para así permitir al cliente sopesar el grado de confianza que el valorador tiene en la cifra resultante.
- 3.3 En algunas valoraciones se podrá incluir una banda de valores. En estos casos la *valoración* se expresaría como un rango de valores. Sin embargo, en las ocasiones en las que el valorador puede prever razonablemente que puedan surgir distintos valores bajo diferentes circunstancias, el enfoque recomendable sería proporcionar *valoraciones* alternativas en base a *supuestos especiales* que reflejen dichas circunstancias.
- 3.4 En otras ocasiones en las que las condiciones inciertas del mercado u otros factores variables, puedan tener un impacto notable sobre la *valoración*, sería prudente proporcionar un análisis de sensibilidad para ilustrar el efecto que tendría la aplicación de dichas variables en la *valoración*. Esto será especialmente apropiado cuando se haya empleado el método residual.
- 3.5 Las expresiones que califiquen la cifra de la *valoración*, como pueden ser 'en torno a', o similares, sin ampliar las explicaciones por las que se emplean, no se consideran suficientes como para transmitir el grado de incertidumbre. Debido a que toda *valoración* representa la opinión del valorador de un rango de posibles resultados en base a la información disponible, tales expresiones simplemente confirman el grado de confianza adscrita a cualquier opinión, independientemente de la solidez de las bases.
- 3.6 La presencia de un grado de incertidumbre notable no es razón suficiente para establecer una *valoración* diferente a la que representaría la opinión honesta del valorador.

RICS (Royal Institution of Chartered Surveyors) es la mayor organización de profesionales del ámbito inmobiliario, terrenos, construcciones y aspectos medioambientales en el mundo. Promulgamos buena praxis, reglamentación y protección al consumidor tanto para empresas como para el particular. Con casi 140.000 integrantes de RICS, es la principal fuente de conocimientos inmobiliarios proporcionando asesoramiento independiente e imparcial tanto a gobiernos como a organizaciones mundiales.

www.rics.org

Spain - RICS España T + 351 21 395 8307 F + 351 21 395 96 79 E ricsespana@rics.org	RICS Europe Rue Ducale 67 1000 Brussels Bélgica T + 32 2 733 10 19 F + 32 2 742 97 48 E ricseurope@rics.org	RICS Sede Central 12 Great George Street Parliament Square London SW1P 3AD Reino Unido T +44 (0)870 333 1600 T +44 (0)20 7334 3811 E contactrics@rics.org
--	---	--