

EUROPEAN VALUATION STANDARDS

9TH EDITION — 2020

Spanish version 



TEGOVA

The European Group
of Valuers' Associations

Estándares Europeos de Valoración

9ª EDICIÓN – 2020



TEGOVA



Asociación Española de Valoración
Inmobiliaria y Urbanística

ASOCIACIÓN DE PROFESIONALES EXPERTOS EN VALORACIÓN



CSCAE

Consejo Superior de los
Colegios de Arquitectos de España



CONSEJO GENERAL
DE LA ARQUITECTURA TÉCNICA
DE ESPAÑA

En caso de discrepancia entre las versiones lingüísticas prevalece la versión original del libro en inglés.

TEGOVA ESPAÑA

TEGOVA España. La misión de TEGOVA España es armonizar las posiciones de las asociaciones españolas para preservar y aumentar la influencia de España dentro de TEGOVA (El Grupo Europeo de Asociaciones de Tasadores). TEGOVA España reúne a tres organizaciones españolas que son miembros de TEGOVA, que incluye cerca de 3.000 expertos en valoración inmobiliaria repartidos por toda España.

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE VALORACIÓN INMOBILIARIA Y URBANÍSTICA (AEVIU)

CONSEJO SUPERIOR DE COLEGIO DE ARQUITECTOS DE ESPAÑA (CSCAE)

CONSEJO GENERAL DE LA ARQUITECTURA TÉCNICA DE ESPAÑA (CGATE)

ÍNDICE

Prefacio.....	13
Introducción.....	17
Miembros de la junta de los estándares europeos de valoración, secretariado.....	19
Agradecimientos.....	21

I. Estándares Europeos de Valoración y Notas de Guía 23

I.A. Estándar Europeo de Valoración	25
EVS 1 Valor de Mercado.....	29
1. Introducción	30
2. Ámbito de aplicación	30
3. Estándar Europeo de Valoración 1 – Definiciones de Valor de Mercado	31
4. Comentarios	33
EVS 2 Bases de Valor distintas al Valor de Mercado.....	47
1. Introducción	48
2. Ámbito de aplicación	48
3. Bases de Valor	48
4. Valor Razonable	48
5. Valor Especial	50
6. Valor de Inversión	52
7. Valor Hipotecario	53
8. Valor del seguro	54
9. Valor a efectos fiscales locales y nacionales	56
10. Valores de expropiación y/o compensación	56

EVS 3	El Valorador Cualificado.....	57
	1. Introducción	58
	2. Ámbito de aplicación	58
	3. General	58
	4. El Valorador Cualificado	59
	5. Comentarios	61
EVS 4	El Proceso de Valoración.....	65
	1. Introducción	66
	2. Ámbito de aplicación	66
	3. 3. Condiciones de Contratación	66
	4. Relación con los Asesores del Cliente, Auditores y Otros	68
	5. Comentarios	68
	6. Justificando la Valoración	73
	7. Revisión de Valoraciones	74
EVS 5	Elaborando el Informe de Valoración.....	79
	1. Introducción	80
	2. Ámbito de aplicación	80
	3. Informe de Valoración – Definición	80
	4. El Informe de Valoración	80
	5. Informe de valoración de inmuebles residenciales bajo estándar EVS	82
ANNEX	EVS Informe de Valoración para Propiedad Residencial	85
EVS 6	Valoración y Eficiencia Energética.....	95
	1. Introducción	96
	2. Ámbito de aplicación	97
	3. Estándar Europeo de Valoración 6 – Valoración y Eficiencia Energética	98
	4. Comentarios	98
ANNEX	Ejemplos de obligaciones de renovación automáticas	101

I.B. Notas Orientativas de Valoración Europea 107

EVGN 1	Valoración de Carteras de Inversión.....	107
	1. Valoración de una Cartera de Inversión	108
	2. Realización de una valoración de cartera de inversión	110
	3. El resultado	112
	4. Valores de los bienes que componen la cartera de inversión	112
	5. Informe del valor razonable de una cartera de inversión para estados contables	113
EVGN 2	Valor razonable para informes financieros.....	117
	1. Introducción	118
	2. Ámbito de aplicación	118
	3. IFRS 13 Estimación del Valor Razonable	119
	4. IFRS 13 Definición de mayor y mejor uso	119
	5. Jerarquía del Valor Razonable	121
	6. El papel del valorador en la determinación de la jerarquía del Valor Razonable	124
	7. Métodos de valoración	125
	8. Valor Razonable comparado con el Valor de Mercado	126
EVGN 3	Valoración a efectos del seguro.....	129
	1. Introducción	130
	2. Ámbito de aplicación	131
	3. Definiciones	131
	4. La evaluación	133
	5. Presentación del Informe	135
	6. Provisiones especiales y recomendaciones especiales para la evaluación de daños	136
EVGN 4	Prorratio/Desglose de valor entre terrenos y edificios.....	139
	1. Introducción	140
	2. Ámbito de aplicación	140
	3. Definiciones	141
	4. Comentarios	143
	5. Prorratio en la práctica	145
	6. Prorratio entre componentes de edificios según las normas contables IFRS	148

II. Metodología de Valoración 153

1. Introducción	156
2. Ámbito de aplicación	157
3. Definiciones	157
4. Metodologías de valoración	157
5. Observaciones generales	158
6. El método de Comparación	161
7. El Enfoque basado en ingresos, métodos y modelos	163
8. El método del Coste	176
9. El Método Residual	196
10. Utilizar varias metodologías de valoración	197
11. La comprobación final	197

III. Valoración y Sostenibilidad 199

1. Introducción	202
2. Sostenibilidad	205
3. Sostenibilidad y usuarios del bien inmueble	209
4. Estándares de sostenibilidad de bienes inmuebles	216
5. Valoración y sostenibilidad	224

IV. Documentos Informativos Europeos sobre Valoración 233

EVIP 1	El impacto de la Directiva de Eficiencia Energética de los Edificios en la Valoración de Inmuebles	235
1. Introducción		236
2. Ámbito de aplicación		236
3. Definiciones		236
4. Comentarios		237

EVIP 2	Valoraciones Recurrentes y Otras Cuestiones Relacionadas con la Tributación del Bien Inmueble.....	247
	1. La Tributación periódica de bienes inmuebles	250
	2. Determinación de los inmuebles	251
	3. Valoración	251
	4. Mantenimiento del registro de valoraciones	256
	5. Revaloración	257
	6. Retos, disputas y reclamaciones	260
	7. Aplicación del gravamen	261
	8. Deducciones fiscales	261
	9. Cargas fiscales adicionales o más elevadas	263
EVIP 3	Multiplicidad de Intereses en Inmuebles Residenciales.....	265
	1. Introducción	266
	2. Valoración	267
	3. Regímenes de propiedad múltiple	267
	4. Tenencia y otros derechos reales	270
	5. Parques de caravanas residenciales	278
	6. Bienes inalienables y no transferibles	278
EVIP 4	Inmuebles Residenciales Catalogados (Edificios sujetos a protección patrimonial).....	283
	1. Introducción	284
	2. Ámbito de aplicación	284
	3. Terminología	284
	4. Guía	285
	5. Valoración	286
EVIP 5	Arrendamientos Residenciales y Regulación de Rentas.....	291
EVIP 6	Valoración Residencial y Liberación de Capital (hipoteca inversa).....	295

EVIP 7 Modelos Estadísticos Avanzados.....	299
1. Definición	301
2. Introducción	301
3. Comentarios	303
4. Criterios de la Autoridad Bancaria Europea para modelos estadísticos avanzados de valoración y comentarios del EVS	305
5. Uso de herramientas estadísticas por parte del valorador	306

V. Medición, Formación y Cualificaciones **311**

Código Europeo de Medición..... **313**

1. Introducción	314
2. Ámbito de aplicación	314
3. Definiciones	314
4. La medición de edificio en la práctica	319

Resumen de los Requisitos Formativos Mínimos (MER) de TEGOVA..... **325**

5. Introducción	325
6. Resumen del programa	326

Resumen de Reconocimiento de Cualificaciones de TEGOVA..... **329**

VI. Código Ético y de Conducta de Valoradores Europeos **333**

VII. Legislación de la Unión Europea y Valoración Inmobiliaria 337

1. Introducción general	340
2. El mercado interior de la UE	344
3. Seguridad y Salud	362
4. Energía	364
5. Medio ambiente	369
6. La Política Agrícola Común	382
7. Lista de la legislación de la UE	384
Membresía de TEGOVA	393
Glosario de Términos	401
NOTAs	408

PREFACIO



Estas líneas están escritas en el ojo del huracán. La pandemia de Covid-19 ha interrumpido nuestra forma de vida y nuestros propios medios de subsistencia en la medida que las empresas y los trabajadores capean el continuo ataque de la enfermedad y las medidas tomadas para reducirla. Los propietarios de inmuebles comerciales se encuentran entre los más afectados, con desafíos existenciales tanto para los locales comerciales como incluso las oficinas.

Para los valoradores es, lamentablemente, un elemento de reivindicación. Nuestra profesión nunca es más vitalmente relevante que cuando la economía y el sector inmobiliario están en caída libre. Atrás quedaron las falsas certezas sobre el valor. Desaparecida, la fe en los algoritmos que procesaban datos desactualizados. Conmocionada, la confianza de tantos que creían que podrían medir el mercado por sí mismos. En una crisis, los valoradores se destacan, confiando en su experiencia, intuición y conocimiento íntimo del mercado local para determinar el valor.

La práctica de la valoración es la conciliación de una paradoja: obtener valor a partir de pruebas sólidas y al mismo tiempo identificar los fenómenos del mercado con un impacto duradero en el valor. Un propósito clave de los estándares de valoración es alertar a los valoradores sobre el cambio y proporcionarles las herramientas para integrarlo en su determinación de valor. Reflejando esto, EVS 2020 es tanto una continuación como una disrupción.

EVS 2020 sigue adaptando los estándares de valoración a la influencia cada vez mayor de la legislación de la UE sobre los mercados financieros e inmobiliarios. La legislación de la UE impregna el Libro Azul incluso más que en ediciones anteriores, todas las definiciones y conceptos están en consonancia con los de la legislación y la política de la UE – sirva de testigo la adaptación del enfoque del EVS a las MAV a las recientes Directrices de la Autoridad Bancaria Europea – y los impactos de la legislación de la UE en los mercados inmobiliarios y en la valoración se analizan con un mayor detalle esperando que sea bien entendido por los valoradores del Libro Azul.

Desde la última edición, las autoridades europeas han confirmado su fe en las EVS. En particular, el Banco Central Europeo en la edición de 2018 de su manual de revisión de calidad de activos para la valoración de la garantía inmobiliaria de los bancos reiteró que las EVS tenían prioridad sobre todos los demás estándares.

Estas marcas de confianza en las EVS nos inspiraron a ayudar más en la presente edición, a las autoridades europeas, y lo más importante abordando la confusión generada por versiones de lenguaje legal de la UE radicalmente diferentes de "transacción en condiciones

de plena competencia" en la definición de "valor de mercado" del Reglamento de Requisitos de Capital.

Junto a esta continua europerización de la profesión, las EVS 2020 también traen consigo una disrupción, enfrentando el imperativo de determinar el valor de la eficiencia energética en los edificios en una Unión en la que el liderazgo climático es la máxima prioridad. El punto de inflexión llegó este año con la publicación de las Estrategias de Renovación a Largo Plazo de los Estados miembros exigidas por la UE, varias de las cuales contenían obligaciones legales para renovar un edificio a un nivel superior de eficiencia energética en una fecha fija o en un cierto punto de inflexión (por ejemplo, alquiler, venta) creando un valor de impacto importante en el coste inevitable. En consecuencia, las EVS 2020 actualizan la valoración de la eficiencia energética al estado Estándar y aconseja a los valoradores que integren estos costes en su determinación del Valor de mercado.

La transparencia de los mercados financieros e inmobiliarios y el impacto climático de los edificios son cuestiones sistémicas y existenciales de nuestro tiempo. El papel clave de los valoradores en estos otorga una gran responsabilidad sobre TEGOVA, a la que el Estándar Europeo de Valoración Board se ha elevado en esta novena edición de la EVS, proporcionando a nuestros 70.000 valoradores, sus clientes y las autoridades públicas europeas y nacionales el sustento para de manera rigurosa y basada en evidencias determinar



la valoración.

Krzysztof Grzesik REV FRICS
Chairman of the Board of TEGOVA

INTRODUCCIÓN



Sobre la base de sus predecesoras, esta novena edición fue diseñada con el objetivo particular de brindar estándares relevantes y fácilmente comprensibles para los valoradores, clientes y autoridades públicas. Todas las secciones han sido revisadas bajo esa luz, y todas las partes nuevas pasaron por ese filtro.

Las EVS 2020 mejoran la práctica de la valoración europea con:

- ▶ Mayor claridad sobre el concepto clave de valor de mercado, compensando los fallos que se han infiltrado en varias versiones lingüísticas de la legislación de la UE;
- ▶ Un informe europeo común de valoración de propiedades residenciales;
- ▶ Valoración de la eficiencia energética mejorada al nivel Estándar;
- ▶ Nuevas notas de orientación y documentos informativos sobre temas de interés real para los valoradores en ejercicio;
- ▶ Aclaración del papel de los modelos estadísticos avanzados en consonancia con las nuevas Directrices de la EBA;
- ▶ Un enfoque integral de la Metodología de Valoración que incluye una exposición detallada de conceptos clave como el método de ingresos y el coste de reposición depreciado;
- ▶ Una exposición histórica y única de la legislación y valoración inmobiliaria de la Unión Europea que permite a los valoradores en ejercicio comprender qué parte del entorno regulatorio inmobiliario se basa en la legislación de la UE, igualmente valiosa para las autoridades supervisoras europeas y nacionales, los responsables políticos y los académicos.

Los Estándares fueron diseñados con la convicción de que la profesión de valorador debe ser consciente del valor agregado real que la valoración de la calidad aporta a los mercados y la sociedad y debe imbuir a los clientes y autoridades públicas con un entendimiento de cómo el valorador alcanza la determinación de la valoración.

Fue un esfuerzo colectivo basado en un concepto claro de las necesidades de la sociedad y el futuro de la profesión.

Las EVS 2020 entran en vigor a partir del 1 de enero de 2021.

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'M. Reinberg', written in a cursive style.

Michael P. Reinberg PHD REV FRICS CRE

Chairman of the Estándar Europeo de Valoración Board

MIEMBROS DE LA JUNTA DE LOS ESTÁNDARES EUROPEOS DE VALORACIÓN, SECRETARIADO

Miembros

Michael P. Reinberg PhD REV FRICS CRE
Verband Österreichischer Immobiliensachverständiger (VÖI)
Presidente

Jeremy Moody Hon REV
Central Association of Agricultural Valuers (CAAV)
Vice-Presidente

Alberto Cabrera Guardiola MSc REV
Asociación Española de Valoración Inmobiliaria y Urbanística (AEVIU)

Silvia Cappelli
Associazione delle Società di Valutazioni Immobiliari (ASSOVIB)

Cédric Perrière REV
Compagnie Nationale des Experts Immobiliers (CNEI)

Angelos Simos BSs MSc REV
Association of Greek Valuers (AVAG)

Secretariado

Gabriela Cuper
Michael MacBrien

AGRADECIMIENTOS

Los autores de estos Estándares desean expresar un agradecimiento especial:

Al profesor Nick French por realizar una revisión exhaustiva de la Parte II. Metodología de Valoración;

A Dana Ababei, Krzysztof Grzesik, Philippe Guillerm, Danijela Ilić y Roger Messenger por sus valiosas contribuciones a la Parte II. Valoración Metodología y otros apartados;

A Jeroen Dewispelaere y sus colegas Astrid de Bandt y Joren Vuylsteke del principal bufete de abogados de la UE & DE BANDT por su trabajo de alta precisión en la Parte VII. Legislación y valoración inmobiliaria de la Unión Europea;

A los diseñadores del Libro Azul, Caroline Piette y sus colegas Félicie Bouckaert, Alexandre Marly e Isabelle Moulart de Hoet & Hoet, cuyo trabajo habla por sí solo.

I.

Estándares Europeos de Valoración y Notas de Guía

I.A. Estándar Europeo de Valoración

EVS Índice

EVS 1 Valor de Mercado

Los valoradores deben emplear la siguiente definición de Valor de Mercado correspondiente a la definición del Reglamento de Requisitos de Capital:

“Cuantía estimada por la que el bien debería intercambiarse, en la fecha de valoración, 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 conocimiento de causa, de manera prudente y sin coacción”.

Debido a la interpretación divergente de 'transacción libre' en las diversas versiones lingüísticas de la definición de CRR, TEGOVA aporta una definición de orientación común universalmente utilizable:

“Cuantía estimada por la que el bien debería intercambiarse, en la fecha de valoración, entre un comprador dispuesto a comprar y un vendedor dispuesto a vender, actuando independientemente cada uno, tras una comercialización adecuada en la que las partes hayan actuado con conocimiento de causa, de manera prudente y sin coacción”.

Los valoradores deben usar la siguiente definición de Renta de Mercado:

“Cuantía estimada de renta por la cual el bien debería arrendarse, en la fecha de valoración, entre un arrendador y un arrendatario dispuestos a contratar en los términos de un contrato de arrendamiento real o hipotético, actuando independientemente cada uno, tras una comercialización adecuada en la que las partes hayan actuado con conocimiento de causa, de manera prudente y sin coacción”.

EVS 2 Bases de Valor distintas al Valor de Mercado

El valorador debe establecer la finalidad para la que se requiere la valoración con anterioridad al uso de cualquier base de valor diferente al Valor del Mercado.

SAdemás de respetar los requerimientos de legislación y desarrollo reglamentario a nivel nacional y de la Unión Europea en cualquier caso, el valorador debería

usar únicamente bases de valor reconocidas compatibles con la finalidad de la valoración y, al hacerlo, respetar los principios de transparencia, coherencia y consistencia.

Cualesquiera otras bases de valor pueden ser utilizadas si lo requieren la legislación, las circunstancias o las instrucciones del cliente donde a causa de los supuestos o hipótesis adoptadas el Valor de Mercado no es apropiado o no puede ser hallado. El resultado no será un Valor de Mercado.

EVS 3 El Valorador Cualificado

Cada valoración desarrollada de acuerdo con estos Estándares debe d debe ser realizada por un Valuador Calificado.

Los valoradores mantendrán en todo momento las mayores cotas de honestidad e integridad y llevarán a cabo sus actividades de manera que no perjudique a sus clientes, la sociedad, su profesión, o su respectivo colectivo profesional nacional.

El valorador debe ser capaz de mostrar habilidades profesionales, conocimiento, diligencia y comportamiento ético apropiados al tipo y envergadura de la valoración y debe revelar cualquier factor que pudiera comprometer un asesoramiento objetivo. Cada valoración debe proporcionar una opinión de valor informada e independiente de sustentada por una o varias bases de valor reconocidas. Todos los Valoradores Cualificados y sus organizaciones profesionales o técnicas reconocidas deben adherirse al Código Ético y de Conducta de los Valoradores Europeos de TEGoVA.

EVS 4 El Proceso de Valoración

Las condiciones de contratación y las bases sobre las que la valoración será realizada deben ser acordadas y consignadas por escrito con anterioridad a la emisión del informe de valoración.

La valoración debe ser investigada, preparada y presentada por escrito bajo un estándar profesional. El trabajo emprendido debe ser suficiente para sustentar la opinión de valor emitida.

La información y datos conservados tras la emisión de la valoración deben ser suficientes para habilitar la verificación de que el análisis y la evaluación emprendidos en el enfoque, o enfoques, para proporcionar la opinión de valor emitida fueron suficientes para el tipo y envergadura de la valoración.

EVS 5 El Informe de Valoración

La valoración debe ser presentada por escrito de forma clara bajo un estándar profesional, transparente en relación a la instrucción, finalidad, enfoques, bases, métodos y conclusiones de la valoración, así como al objeto al que será destinada, tal y como se describió en las condiciones de contratación.

EVS 6 Valoración y Eficiencia Energética

La obligación legal de mejorar la eficiencia energética de un edificio en una fecha determinada o por de inflexión (por ejemplo, alquiler, venta) genera un sobrecoste inevitable que impacta en el Valor de Mercado y que como propietario a esa fecha o en el punto de inflexión, tendrá que pagar las obras de renovación.

Los valoradores deben ser conscientes de estos plazos legales y puntos de inflexión y, cuando aparezcan, deben estimar el coste de una renovación lo suficientemente profunda para cumplir con el nuevo nivel requerido de eficiencia energética o requisitos futuros que estén lo suficientemente cerca de entrar en vigencia y considerar la medida en la que estos costes afectan al valor de mercado a la fecha de valoración.

EVS 1 Valor de Mercado

Los valoradores deben emplear la siguiente definición de Valor de Mercado correspondiente a la definición del Reglamento de Requisitos de Capital:

“Cuantía estimada por la que el bien debería intercambiarse, en la fecha de valoración, 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 conocimiento de causa, de manera prudente y sin coacción.”

Debido a la interpretación divergente de 'transacción libre' en las diversas versiones lingüísticas de la definición de CRR, TEGOVA aporta una definición de orientación común universalmente utilizable:

“Cuantía estimada por la que el bien debería intercambiarse, en la fecha de valoración, entre un comprador dispuesto a comprar y un vendedor dispuesto a vender, actuando independientemente cada uno, tras una comercialización adecuada en la que las partes hayan actuado con conocimiento de causa, de manera prudente y sin coacción.”

Los valoradores deben usar la siguiente definición de Renta de Mercado:

“Cuantía estimada de renta por la cual el bien debería arrendarse en la fecha de valoración entre un arrendador y un arrendatario dispuestos a contratar en los términos de un contrato de arrendamiento real o hipotético, actuando independientemente cada uno, tras una comercialización adecuada en la que las partes hayan actuado con conocimiento de causa, de manera prudente y sin coacción.”

1. Introducción
2. Ámbito de aplicación
3. Estándar Europeo de Valoración 1 – Definiciones de Valor de Mercado y Renta de Mercado
4. Comentarios

1. Introducción

- 1.1. El Valor de Mercado es un concepto clave para el establecimiento de una expectativa informada del precio de un bien, neutral entre comprador y vendedor. La naturaleza del mercado en el que se determina el valor diferirá de acuerdo al sujeto de la transacción, mientras que las condiciones del mercado variarán con el equilibrio cambiante de oferta y demanda, conocimiento, moda, regulación, expectativas, condiciones de crédito, expectativas de beneficio y otras circunstancias.
- 1.2. “Valor” no es identificable como la suma real que puede hacerse efectiva en una determinada transacción entre dos partes determinadas. A nivel individual, el valor de un activo, tal como un bien inmueble, para una persona reflejará su utilidad de acuerdo a sus recursos y oportunidades. En el contexto de un mercado de competencia entre partes, se trata más bien de la cantidad que razonablemente se espera sea pagada, el precio más probable en condiciones de mercado en la fecha de valoración. Mientras el bien en cuestión puede presentar diferentes valores para diferentes individuos existentes en el mercado, su Valor de Mercado es la estimación del precio en el mercado existente bajo supuestos deliberadamente neutrales con el fin de alcanzar una base estándar de asesoramiento tanto para compradores como para vendedores.
- 1.3. Estos supuestos son explorados en la Sección 4 ut infra.
- 1.4. El último examen para el Valor de Mercado, independientemente de la forma en la que se haya determinado, es si las partes en el mercado podrían realmente pagar un precio al nivel del valor que ha sido emitido. Esto enfatiza la importancia de analizar en profundidad comparables de buena calidad, donde estén disponibles. Cualquier valoración a la que se haya llegado a través de un enfoque puramente teórico debe afrontar este último examen. Esto es particularmente aplicable a las valoraciones inmobiliarias, dada la habitual naturaleza singular de los inmuebles y de los mercados involucrados, especialmente en tiempos de fluctuación.
- 1.5. EVS 1 considera el Valor de Mercado en el contexto de los bienes inmuebles, incluyendo intereses y derechos sobre terrenos y edificaciones.

2. Ámbito de aplicación

- 2.1. 2.1. La legislación de la UE hace referencia en más de una ocasión al “valor de mercado”. La mayoría se refiere a instrumentos financieros o la capitalización

total de negocio. Están generalmente basadas en precios de transacción o valores emitidos en transacciones oficiales y otros mercados para activos generalmente homogéneos, intercambiables y ampliamente comercializados que con frecuencia pueden ser vendidos a corto plazo.

2.2. EVS 1 considera específicamente la aplicación de Valor de Mercado a:

- ▶ **Bienes raíces y derechos reales relacionados que son menos homogéneos que otra clase de activo y para los cuales esas condiciones de mercado instantáneas, de liquidez e informadas raramente existen pero para los cuales con frecuencia es necesario identificar valores de mercado;**
- ▶ **Que son comercializables, es decir que puedan definirse legal y físicamente como disponibles;**
- ▶ **Es así para asesorar tanto el valor que podría esperarse que será pagado por la posesión del inmueble y la renta que podría ser pagada para alquilarlo**

2.3. De manera claramente diferenciada a muchos instrumentos financieros, los inmuebles son comúnmente más singulares tanto en su naturaleza jurídica como física, se comercializan con menos frecuencia, sus compradores y vendedores albergan diferentes motivaciones, deben hacer frente a costes transaccionales más elevados, su período de comercialización es más prolongado y son más difíciles de agregar y desagregar. Estas características hacen de la valoración de inmuebles un arte que requiere diligencia, experiencia en el mercado específico, investigación y uso de los comparables del mercado, objetividad, y una apreciación de los supuestos requeridos y capacidad de juicio – en definitiva, habilidades profesionales.

2.4. Las definiciones de Valor de Mercado y Valor de Renta indicadas en los párrafos 3.1 y 3.4 se sustentan en la gama de supuestos exploradas en la Sección 4.

3. Estándar Europeo de Valoración 1 – Definiciones de Valor de Mercado

3.1. Definición del Reglamento de requisitos de capital de la UE

“Cuantía estimada por la que el bien debería intercambiarse, en la fecha de valoración, 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 conocimiento de causa, de manera prudente y sin coacción.”

Debido a la interpretación divergente de 'transacción libre' en las diversas versiones lingüísticas de la definición de CRR, TEGOVA aporta una definición de orientación común universalmente utilizable:

“Cuantía estimada por la que el bien debería intercambiarse, en la fecha de valoración, entre un comprador dispuesto a comprar y un vendedor dispuesto a vender, actuando independientemente cada uno, tras una comercialización adecuada en la que las partes hayan actuado con conocimiento de causa, de manera prudente y sin coacción.”

- 3.2.** La definición de Valor de Mercado de TEGoVA, se utilizará como definición básica y se interpretará de acuerdo con el comentario de la Sección 4 más abajo.
- 3.3. Renta de Mercado** – En el mercado inmobiliario el inmueble no sólo es vendido sino también arrendado. El Valor de Mercado es apropiado para valorar la propiedad del inmueble mientras que la Renta de Mercado es apropiada para el valor que puede esperarse que sea pagado como arrendamiento del inmueble

3.4. "Renta de Mercado "

“Cuantía estimada de renta por la cual el inmueble debería arrendarse, en la fecha de valoración, entre un arrendador y un arrendatario dispuestos a contratar en los términos de un contrato de arrendamiento real o supuesto, actuando independientemente cada uno, tras una comercialización adecuada en la que las partes hayan actuado con conocimiento de causa, de manera prudente y sin coacción.”

- 3.5.** Renta de Mercado se expresa habitualmente en una cantidad anual.
- 3.6.** La definición de TEGoVA de Renta de Mercado, derivada de y en consonancia con la definición de Valor de Mercado, deberá utilizarse como la definición básica e interpretada de acuerdo con el comentario en la Sección 4 más abajo.
- 3.7.** A menos que la legislación específicamente lo requiera u obliguen las condiciones de un contrato o las instrucciones de un cliente, los valoradores usarán el Valor de Mercado (o según el caso, Renta de Mercado) como base de valor con preferencia sobre las bases alternativas relacionadas en EVS 2.

4. Comentarios

4.1. General

- ▶ 4.1.1. La ventaja de la definición de Valor de Mercado empleada en EVS 1 sobre otras definiciones de la UE disponibles es que expone más claramente los conceptos clave involucrados, siendo los siguientes:
 - ▶ El resultado;
 - ▶ El bien inmueble real que está siendo valorado;
 - ▶ La transacción;
 - ▶ La fecha de valoración;
 - ▶ La naturaleza competitiva y dispuesta de las hipotéticas partes;
 - ▶ La necesaria comercialización;
 - ▶ La consideración por las partes;

4.2. El Resultado

- 4.2.1. "*Cuantía estimada ...*" – Hace referencia a un precio expresada en términos monetarios (normalmente la moneda local), abonable por el bien en una transacción en el que las partes actúan independientemente. El Valor de Mercado se cuantifica como el precio más probable que razonablemente puede obtenerse en el mercado en la fecha de valoración bajo los supuestos de la definición de Valor de Mercado. Es el mejor precio que razonablemente podría obtener el vendedor y el precio más ventajoso que podría obtener el comprador.
- 4.2.2. Esta estimación excluye específicamente un precio estimado incrementado o rebajado por cualesquiera circunstancias especiales (como pueden ser financieras) que no son representativas, acuerdos de venta con posterior arrendamiento, consideraciones especiales o concesiones garantizadas por cualquier agente implicado en la venta, o cualquier elemento del Valor Especial.
- 4.2.3. Renta de Mercado se cuantifica como la renta más probable que razonablemente podría obtenerse en el mercado en la fecha de valoración en los supuestos de la definición de Renta de Mercado. Es la mejor renta que razonablemente podría obtener el arrendador y la renta más ventajosa que razonablemente podría obtener el pretendido arrendatario.
- 4.2.4. El Valor Especial y las circunstancias para su aplicación se tratan en EVS 2 – "Bases de Valor distintas al Valor de Mercado".

4.3. El Bien Inmueble Valorado

- 4.3.1. "... el bien inmueble..."** – Aquí es donde el bien en sí mismo, que puede ser cualquier derecho sobre un inmueble, con sus atributos legales, físicos, económicos o cualesquiera otros, será analizada con sus oportunidades y dificultades reales
- 4.3.2.** Cuando se considere una Renta de Mercado, tal como se define en 3.4, los términos del contrato de arrendamiento real o propuesto, sujeto a cualquier otra provisión estatutaria de relevancia, definen la naturaleza del bien inmueble con su duración, oportunidades, restricciones y pasivos y por consiguiente, en combinación con el bien físico, conforman el bien valorado. Si la valoración de la Renta de Mercado se realiza con anterioridad a un arrendamiento acordado, el valorador deberá determinar los términos materiales del arrendamiento como supuestos, normalmente siguiendo la práctica habitual para aquel tipo de bien en su correspondiente mercado. Deberá por norma suponer que los términos del arrendamiento no requerirán una prima, serán restrictivos o contendrán cláusulas que no se ajustarán a los agentes más comunes del mercado. Si cualquiera de estas cuestiones afloraran, se requerirá un ajuste del valor de la renta
- 4.3.3.** Los valoradores deben tomar en adecuada consideración si el precio de adquisición de un inmueble incluye elementos adicionales al bien en sí mismo, como adecuaciones, muebles, incentivos sobre la transacción u otros elementos.
- 4.3.4.** El concepto de 'mayor y mejor uso' (HABU) es parte integral del valor de mercado y es el uso de un bien que es físicamente posible, razonablemente probable, legal o probable que lo sea, y que da como resultado el mayor valor de la propiedad la fecha de valoración.
- 4.3.4.1. 'Físicamente posible'** – Puede haber un uso razonablemente probable y legal que ofrezca el valor más alto para un bien, pero es inoperable si, por ejemplo, la mala calidad del suelo significa que los cimientos no podrían soportar el tamaño de la construcción prevista.
- 4.3.4.2. 'Razonablemente probable'** – Sin tener en cuenta los usos especializados que puedan ocurrir a un solo licitador. También permite la consideración de usos que se cree que podrían ser posibles, como por ejemplo, cuando existen actualmente restricciones de infraestructura u otras limitaciones físicas existentes, pero es probable que se alivien en el futuro (por ejemplo, mediante la construcción de una nueva carretera o un plan de alivio de inundaciones).
- 4.3.4.3. 'Legal or probable que lo sea'** – los compradores potenciales perciben que:

- ▶ Es probable que una autoridad de planificación permita un cambio de uso o permita un desarrollo propuesto en el futuro previsible; o
- ▶ Es probable que la legislación cambie para convertir en legal un uso o desarrollo actualmente ilegal;
- ▶ Se considera probable que un régimen de licencias se vuelva más o menos estricto.

4.3.4.4. 'El valor más alto' –reflejará una evaluación de la probabilidad de que el mercado coloque en el uso o desarrollo de mayor valor que se logre, los costes que probablemente se incurrirán y, cuando sea relevante, el rendimiento de la inversión que probablemente se obtenga al hacerlo, la escala de tiempo y cualquier otro factor asociado en su realización.

4.3.4.5. Una valoración que tenga en cuenta un uso "probable" o "razonablemente probable" solo reflejará un elemento del aumento en el valor que se espera que resulte una vez que dicho uso esté totalmente permitido o, cuando sea relevante y se hayan eliminado otras restricciones.

4.3.5. En la mayoría de los casos, los valoradores se darán cuenta rápidamente de que el HABU es el mismo que el uso existente. A veces, pueden identificar un uso más valioso, pero concluyen que los costes de dicho cambio de uso serían demasiado altos y, por lo tanto, el HABU aún tendría el mismo valor en el uso existente en la fecha de valoración.

4.4. La transacción

4.4.1. "... *intercambiarse* ..." – Es una cuantía estimada más que un precio predeterminado o real de venta. Es el precio al que el mercado espera que se culmine una transacción en la fecha de valoración y que cumple el resto de elementos de la definición de Valor de Mercado.

4.4.2. Considerando la Renta de Mercado, de nuevo se trata de la cuantía estimada más que de una renta predeterminada o real. Es la renta que el mercado espera que se abone por el arrendamiento en la fecha de valoración y que cumple con el resto de elementos de la definición de Renta de Mercado. La renta real en cualquier caso podría ser diferente si existiera un coste en capital como puede ser una prima asociada al arrendamiento.

4.4.3. El uso "*debería*" expresa una expectativa razonable. El valorador no debe adoptar supuestos irreales sobre las condiciones del mercado o suponer un nivel del Valor de Mercado superior al que puede ser obtenido razonablemente.

- 4.4.4. Bajo la definición empleada en las reglas de Ayuda Estatal el precio será aquel al que el terreno y edificaciones “podrían ser vendidos bajo contrato privado”. El uso de la forma “podría” refleja la naturaleza hipotética de la transacción. Esto no se asume en el sentido de el mejor precio posible que podría imaginarse sino más bien la expectativa razonable de precio que podría acordarse
- 4.4.5. La hipotética venta es “en una transacción libre” y así es la negociación.
- 4.4.6. Considerando la Renta de Mercado de un bien, será habitual su valoración sobre la base de que no se ha abonado ningún tipo de prima respecto al arrendamiento por ninguna de las partes por lo que será sencillamente el valor del arrendamiento el que se estará calculando. Cuando se prevea la existencia de una prima, ya sea positiva o negativa, bajo los términos del arrendamiento tal circunstancia deberá ser expresada con claridad con el fin de evitar cualquier tipo de ambigüedad.

4.5. La fecha de valoración

- 4.5.1. “... *en la fecha de valoración* ...” — Esta expresión requiere que el Valor de Mercado o la Renta de Mercado estimados sean específicamente referidos a una fecha determinada; un valor es una opinión en un momento temporal determinado. Éste es habitualmente la fecha en la que se considera que la hipotética venta tendrá lugar y es, usualmente, por tanto, diferente de la fecha de la valoración en sí misma. Dado que los mercados y sus condiciones pueden variar, el valor estimado puede ser incorrecto o inapropiado en otro momento temporal. El importe de la valoración reflejará el estado real del mercado y sus circunstancias en la fecha de valoración requerida, no en una fecha pasada o futura. La fecha de valoración y la fecha del informe de valoración pueden diferir, pero esta última no puede preceder a la primera. La definición también asume un acuerdo vinculante y culminación del contrato de compraventa sin ninguna variación en el precio que pudiera de otra forma realizarse en una transacción a Valor de Mercado en la fecha de valoración..
- 4.5.2. El Valor de Mercado es explícitamente no una opinión de valor a largo plazo sino únicamente en el momento de la hipotética transacción
- 4.5.3. La expresión “*fecha de valoración*” (como también “*fecha de la valoración*”) es empleada para hacer referencia a la fecha en la que la valoración es realizada o determinada (y para la que el estudio de mercado que la sustenta es relevante) más que la fecha, habitualmente posterior, en la que la valoración se redacta y el informe de valoración es terminado y emitido al cliente. La finalización del informe de valoración nunca se producirá con anterioridad a la fecha de valoración, puesto que en ese caso estaría contemplando circunstancias que aún no se han producido y podrían no producirse y a causa de las cuales aún debería hallarse información de

mercado importante. El informe debería consignar tanto la fecha de valoración como la fecha en la que el informe fue finalizado.

- 4.5.4. La fecha de valoración no será posterior a la fecha del Informe de Valoración. En la premisa de que se considerará que el hipotético acuerdo de los términos de la transacción tendrá lugar en la fecha de valoración, se asegura que la valoración emitida tiene en cuenta aquellos factores que podrían haber generado expectativas en las partes en relación al valor en ese determinado momento temporal. En cualquier caso, la legislación nacional puede requerir que, en circunstancias específicas, la fecha de valoración puede coincidir con una fecha de referencia posterior para la finalidad de valorar la calidad y situación del bien inmueble (por ejemplo, compensación bajo estatuto o adquisición obligatoria).

4.6. Las Partes – Hipotéticas, Dispuestas y Competitivas

- 4.6.1. *"... entre un comprador dispuesto a comprar ..."* – Esta expresión presupone un hipotético comprador, no el adquiriente real. Esta persona está motivada pero no sometida a presiones para realizar la compra. Tampoco será demasiado entusiasta en relación a la compra ni estará determinada a hacerlo a cualquier precio.
- 4.6.2. Las mismas consideraciones son de aplicación a la Renta de Mercado, asumiendo un arrendatario hipotético que muestra disposición para arrendar el bien inmueble, aunque no a cualquier precio.
- 4.6.3. Este comprador dispuesto o posible arrendatario es así mismo uno que emprenderá la transacción de acuerdo a la realidad del mercado existente y las expectativas de mercado existentes, en lugar de en un mercado hipotético o imaginario, del que no puede demostrarse o anticiparse su existencia. Esta persona no pagará un precio mayor del que el mercado le requiere pagar. El propietario (o, en su caso, arrendador) del bien inmueble se incluye entre aquellos que constituyen el mercado.
- 4.6.4. Igualmente, no se puede suponer que un licitador motivado pueda ser reacio. Él o ella se consideran en la práctica, atendiendo a esto, como una persona de negocios.
- 4.6.5. Las leyes de Ayuda Estatal hacen referencia a un "comprador en una transacción libre", no relacionado e independiente del vendedor.
- 4.6.6. *"... y un vendedor dispuesto a vender ..."* – De nuevo, se trata de un vendedor hipotético, en lugar del propietario real y debe suponerse que no muestra demasiado entusiasmo o se trata de una venta forzosa a cualquier precio, como tampoco uno que espera obtener un precio que no pueda considerarse razonable en el mercado

existente. El vendedor dispuesto está motivado para vender el bien inmueble de acuerdo a los términos del mercado al mejor precio que pueda obtenerse en el mercado normal tras una comercialización adecuada, cualquiera que este precio pueda ser. Las circunstancias reales del verdadero propietario no forman parte de esta consideración dado que el “vendedor dispuesto” es un propietario hipotético. El bien inmueble está en el mercado.

- 4.6.7. De nuevo, para Renta de Mercado, el arrendador es hipotético, no el verdadero propietario. Está dispuesto a arrendar pero no está sometido a presiones para arrendar el bien inmueble ni espera obtener un precio que no pueda considerarse razonables en el mercado existente.
- 4.6.8. Así, mientras el bien inmueble valorado se considera tal como es en el mundo real, los supuestos comprador y vendedor (o arrendatario y arrendador) son partes hipotéticas, aunque actuando en las condiciones de mercado existentes. El requisito de que ambos están dispuestos a efectuar la transacción crea la tensión ente ellos en la que el Valor de Mercado (o Renta de Mercado) puede valorarse.
- 4.6.9. El Valor de Mercado y la Renta de Mercado son por tanto independientes de y no influenciados por los objetivos del cliente que ha solicitado la valoración.
- 4.6.10. **“... en una transacción libre ...”** – Una transacción en una transacción libre es aquella entre partes que no ostentan una especial relación (como puede ser el caso, por ejemplo, entre empresas madre y subsidiarias, arrendador y arrendatario o miembros de la misma familia) que pudieran hacer que el precio resultase no característico del mercado o incrementado por cualquier elemento de especial valor. Para la finalidad de Valor de Mercado y Renta de Mercado se asume que la transacción se realiza entre partes que no guardan relación entre sí, cada una actuando de forma independiente.

4.7. La comercialización

- 4.7.1. **“... tras una comercialización adecuada ...”** – De acuerdo con la definición de Valor de Mercado el bien inmueble habrá de ser expuesto en el mercado en la forma más apropiada para lograr su disponibilidad al mejor precio que razonablemente pueda alcanzarse. La duración de la exposición podrá variar en función de las condiciones del mercado, pero habrá de ser suficiente para permitir que el bien inmueble capte la atención de un adecuado número de potenciales adquirientes. El período de comercialización se asume que será anterior a la fecha de la valoración.
- 4.7.2. Si es la Renta de Mercado la que debe valorarse, de nuevo se supondrá que el bien inmueble habrá de ser expuesto en el mercado en la forma más apropiada para lograr su disponibilidad a la mejor renta que razonablemente pueda alcanzarse de

acuerdo a la definición de Renta de Mercado. La duración de la exposición podrá variar en función de las condiciones del mercado, pero habrá de ser suficiente para permitir que el bien inmueble capte la atención de un adecuado número de potenciales arrendatarios.

4.8. La Consideración de la Cuestión por las Partes

4.8.1. *"... en la que las partes hayan actuado con conocimiento de causa ..."* – Esta expresión asume que tanto el vendedor dispuesto como el comprador dispuesto están razonablemente bien informados acerca de la naturaleza y características del bien inmueble, sus usos reales y potenciales, y el estado del mercado en la fecha de valoración. La misma presunción se aplica al arrendador dispuesto y al arrendatario dispuesto en la Renta de Mercado .

4.8.2. Las partes evaluarán así aquello que pudiera preverse en esa fecha. En particular, el hipotético comprador puede encontrarse mejor informado para esta evaluación que algunos o todos de los licitadores reales. Esto implica conocimiento no sólo del bien inmueble sino también del mercado y por lo tanto los comparables que pudieran estar disponibles sobre los que juzgar el valor del bien.

4.8.3. *"... de manera prudente ..."* – Cada parte se asume que actúa en su propio interés con ese conocimiento, y con prudencia para encontrar el mejor precio para su respectiva posición en la transacción. La prudencia se evalúa en relación a las condiciones del mercado en la fecha de valoración, no al beneficio retrospectivo en una fecha posterior. No es necesariamente imprudente para un vendedor vender el bien inmueble en un mercado en caída de precios que son cada vez menores respecto a niveles previos del mercado. En estos casos, al igual que para otras transacciones en mercados de precios variables, la persona prudente actuará de acuerdo a la mejor información de mercado disponible en ese momento.

4.8.4. *"... ay sin coacción ..."* – Esta expresión establece que cada parte está motivada para emprender la transacción, pero no la culminará forzada o bajo coacción. Cada una entra en la negociación y la culminará libremente.

4.9. Supuestos

4.9.1. El informe de valoración puede requerir que el valorador adopte algún supuesto como, por ejemplo, sobre el periodo de comercialización permitido en el contexto de una valoración de venta forzosa (*ver 4.10.7 más abajo*). El valorador puede tener que adoptar ciertos supuestos con el fin de completar la valoración de forma efectiva, con frecuencia en ausencia de alguna información en particular. En todos los casos dichos supuestos deberán ser claramente expuestos.

- 4.9.2.** Los valoradores adoptan un supuesto cuando suponen (o se les indica que supongan) algo relativo a alguna materia o hecho que no conocen o no pueden conocer o tener la razonable certeza.
- 4.9.3.** El valorador debe emprender inspecciones e investigaciones de la profundidad necesaria con el fin de emitir una valoración profesional para la finalidad que se le ha indicado. Cuando la información proporcionada o disponible sea limitada o restringida, el valorador puede necesitar adoptar supuestos que permitan emitir una opinión de valor en ausencia de información o conocimientos completos. Los supuestos pueden ser relativos a hechos, condiciones o situaciones que afecten a la valoración los cuales, en ausencia de información, son aquellos considerados como más probables de ser correctos. Para materias como, por ejemplo, la titularidad o la existencia de amianto, que pueden encontrarse fuera de la capacidad del valorador para ser comprobados por él de forma independiente, el supuesto deberá estar acompañado de una recomendación de que el cliente esclarezca los hechos mediante aquellos que dispongan de las habilidades especializadas adecuadas. Cuando los supuestos adoptados se demuestren incorrectos, el valorador podrá necesitar revisar y enmendar las cifras del informe y referirse la posibilidad de inexactitud en el informe.
- 4.9.4.** Lo que sigue es una lista indicativa, no exhaustiva, de artículos sobre los que es posible adoptar supuestos con el fin de alcanzar una opinión de valor:
- ▶ Puede no disponerse de información detallada sobre la titularidad que exponga cualquier gravamen, restricción o carga que pudiera afectar al valor del bien. En tal caso, los valoradores habrían de suponer la situación más adecuada, también
 - ▶ Expresando que no acepta responsabilidad alguna por la interpretación realizada del título de propiedad.
 - ▶ La extensión de la inspección deberá estar claramente explicada en el informe, proporcional a la naturaleza y tipo de bien inmueble y del encargo recibido. Puede ser necesario realizar el supuesto de que aunque no se han detectado defectos aparentes, podrían existir otros defectos que podrían requerir una investigación más detallada o la participación de algún experto. A esto podría añadirse un comentario sobre que la opinión de valor expresada se basa en las condiciones reflejadas en el informe y por tanto cualquier defecto adicional que pudiera existir requeriría una modificación de la misma.
 - ▶ Pueden requerirse supuestos en relación a los permisos necesarios para las edificaciones existentes y ser usados en conjunción con lo establecido por las estándares y estatutos que podrían influir positiva o negativamente en el valor.

- ▶ Será necesario considerar la competencia del valorador para realizar informes sobre cualquier riesgo potencial de contaminación o la presencia de sustancias peligrosas. Puede ser necesario adoptar supuestos en la emisión de una opinión de valor que o bien no contemplen la existencia de dichos riesgos.
- ▶ El Valorador puede necesitar, en alguna ocasión, suponer que todos los servicios y suministros están operativos y son suficientes para el uso previsto.
- ▶ Puede ser necesario adoptar un supuesto por el que no se espera que el bien inmueble sufra inundación o bien que otros riesgos medioambientales puedan influir en la opinión de valor.
- ▶ Cuando el bien inmueble se encuentra arrendado y con el fin de valorarlo como tal, puede ser necesario adoptar como supuesto que los detalles del estado financiero de los arrendatarios no revelarán cuestiones que pudieran afectar la valoración.
- ▶ El valorador puede necesitar adoptar el supuesto de que el bien inmueble no se verá directamente afectado por el planeamiento vigente o por infraestructuras.
- ▶ El valorador puede adoptar el supuesto de que los elementos de equipamiento habitualmente considerados como parte de las instalaciones de servicio se transferirán con la propiedad del bien inmueble.
- ▶ Los supuestos aplicables cuando se requiere una valoración sin visita interior se consideran en EVS 4 en 6.2.3.

4.10. Supuestos Especiales, incluyendo Valor de Uso Alternativo y Valor de Venta Forzosa

4.10.1. A diferencia de un supuesto que debe adoptar un valorador para desarrollar su labor, el valorador puede adoptar un supuesto especial cuando supone, normalmente por indicación del cliente, un hecho o circunstancia que difiere de aquellos que son verificables en la fecha de valoración. El resultado será un Valor de Mercado bajo este supuesto especial.

4.10.2. Esto, que se hará constar en el Informe de Valoración, es para informar al cliente de la valoración en esas diferentes circunstancias.. Algunos ejemplos de esto pueden ser cuando se indica al valorador que adopte supuestos especiales para valorar el bien inmueble:

- ▶ Como si estuviera desocupado cuando en realidad está arrendado;
- ▶ Cuando se está solicitando permiso o licencia para un uso particular.

4.10.3. Dos ejemplos particulares se consideran más abajo:

- ▶ Valor de uso alternativo (*en 4.10.6*);
- ▶ Valor de venta forzosa (*at 4.10.7*).

- 4.10.4.** La legislación específica, habitualmente nacional, puede requerir adoptar supuestos especiales para determinadas finalidades, como quizás para valoraciones fiscales o impositivas y expropiaciones.
- 4.10.5.** Cuando deban adoptarse supuestos especiales deberían constar debidamente en las condiciones de contratación y el informe de valoración (*ver también EVS 4 en 5.8*).

4.10.6. Valor de uso alternativo

- 4.10.6.1. Definición** —Es el valor de Mercado del bien inmueble bajo un uso diferente al actual.
- 4.10.6.2. Comentario** — Mientras que el Valor de Mercado identifica el mejor valor disponible para un bien fuera cual fuere su uso, algunas valoraciones pueden requerir únicamente suponer su uso actual; por ejemplo, un negocio está siendo valorado como una actividad en funcionamiento. Si es factible considerar usos alternativos para el bien inmueble que pudieran no implicar continuar la actividad en funcionamiento, entonces aquel sería su valor de uso alternativo, un valor de mercado. Ese valor no reflejaría ningún coste de cese de la actividad.
- 4.10.6.3.** Esta base puede ser también relevante cuando se ha comenzado una valoración del coste de reemplazamiento depreciado dado que el cliente puede estar interesado en obtener una indicación del valor para otros usos de un bien especial.

4.10.7. Valor de venta forzosa

- 4.10.7.1. Definición** — La cantidad que podría obtenerse por el bien inmueble cuando, que por cualquier razón, el vendedor se encuentra bajo restricciones que requiere la disposición del bien inmueble en condiciones que no cumplen la definición de Valor de Mercado.
- 4.10.7.2. Comentario** — El valor de venta forzosa es un valor de mercado bajo un supuesto especial sobre las condiciones de la comercialización. Puede requerirse de una valoración cuando el vendedor necesita vender, está desesperado por vender o se le ha impuesto un estricto límite temporal. Obviamente, esto puede suceder cuando el período en el que el bien inmueble debe venderse es demasiado corto como para permitir la necesaria y comercialización adecuada que atraerá las mejores ofertas. De forma más general, los potenciales adquirientes pueden estar al tanto de las restricciones que afectan al vendedor y por consiguiente moderar sus ofertas con respecto las que harían en otras circunstancias. La natu-

raleza de estas restricciones determinan la situación en la que la hipotética transacción tiene lugar – sin dichas restricciones, sencillamente sería Valor de Mercado.

- 4.10.7.3. Se han hallado algunas otras situaciones específicas en algunos mercados en relación con bienes embargadas en las circunstancias financieras surgidas tras 2008. El Prestador, ahora en posesión del inmueble, puede bien desear disponer de éste con rapidez o bien estar bajo alguna razón que le impele a disponer de él. Cuando el bien inmueble ha sido desocupado por el anterior propietario de forma ordenada puede darse que no existan otros factores. Cuando no se ha desocupado de forma ordenada, careciendo incluso de la mayoría de los acabados, esta circunstancia será evidente en una inspección ocular y potencialmente relevante para la valoración. En cualquier caso, puede solicitarse al valorador un Valor de Mercado para el bien inmueble sujeto a un supuesto especial sobre el período de comercialización.
- 4.10.7.4. Pueden darse casos en los que el anterior propietario está recurriendo el embargo. En cualquier caso, si el prestador está en posesión el valorador puede ignorar cualquier contencioso y no estará en posición de juzgar su resolución. La opinión de valor debería entonces ser expresada bajo el supuesto del derecho de propiedad del Prestador.
- 4.10.7.5. El Valor de Venta Forzosa no es una base de valor. Una vez que todas las restricciones relevantes han sido identificadas puede considerarse como una valoración a Valor de Mercado en el Supuesto Especial de un determinado y limitado período de comercialización del bien inmueble. Así, el valorador no debería emprender una valoración sobre la base de una venta forzosa sino más bien sobre la base de valor de Mercado sobre supuestos especiales relativos al caso en particular.
- 4.10.7.6. El valorador necesita conocer y determinar el período temporal permitido y las restricciones relevantes que sufre el vendedor. Dado que el valor reflejará aquellas circunstancias específicas en el supuesto que se adopta, deberían ser consignadas en las condiciones de contratación y en el Informe de Valoración. El resultado no será un Valor de Mercado dado que no está basado en un hipotético vendedor dispuesto sino en un vendedor bajo restricciones reales.

4.11. Otras cuestiones

- 4.11.1. Documentación** — Dado que el Valor de Mercado y la Renta de Mercado existen independientemente de la existencia de documentación, una valoración profesional bajo este estándar debería ser emitida adecuadamente, de manera transparente y clara para el cliente y para cualquier otra persona que pueda razonablemente tomarla como base o realizar una valoración a partir de ella. de acuerdo con la EVS 4.
- 4.11.2.** La definición de Valor de Mercado (o, si es apropiado, Renta de Mercado), debería ser puesta por escrito tanto en las condiciones de contratación como en el informe de valoración.
- 4.11.3. Impuestos y costes sobre la transacción** — El Valor de Mercado es el valor estimado de un bien y por tanto excluye costes adicionales asociados a la venta o adquisición así como cualquier impuesto sobre la transacción. El Valor de Mercado reflejará el efecto de todos los factores que afectan a los participantes en el mercado y así reflejará estas influencias dado que los costes e impuestos existirán pero, si deben ser considerados, debería ser en la forma de cantidad adicional al Valor de Mercado. Estos factores pueden influir en el valor pero no forman parte de él.
- 4.11.4.** En Particular, el Valor de Mercado será el valor antes de los impuestos que puedan ser aplicación a cualquier transacción real sobre el bien inmueble valorado. Las tasas e impuestos sobre la transacción o IVA tal como pueden afectar a alguna o todas las partes potenciales será parte de la amplia estructura del mercado y por tanto, además del resto de factores, influir en el valor, pero una imposición específica ligada a una transacción está por encima de su Valor de Mercado.
- 4.11.5.** En cualquier caso, la posición sobre esto puede variar (quizá de forma especial para finalidades contables) en función de la diferente legislación nacional. En determinadas circunstancias la legislación de la UE también adopta un enfoque diferente. El artículo 49(5) de la Directiva 91/674/EEC del 19 de diciembre de 1991 sobre cuentas anuales y consolidadas de empresas aseguradoras expresa que:
- "Cuando en la fecha en la que las cuentas se elaboran y los terrenos y edificaciones han sido vendidos a corto plazo, el valor al que se ha llegado... será reducido por los costes de realización reales o estimados."*
- 4.11.6.** En estos casos, el valorador deberá elegir expresar el Valor de Mercado tanto antes como después de estos costes de disposición. En cualquier caso, deberá expresar con claridad si estos costes han sido deducidos y, si así ha sido, especificar cuánto se ha deducido por cada coste identificado.

EVS 2 Bases de Valor distintas al Valor de Mercado

El valorador tendrá que establecer la finalidad para la cual se requiere la valoración con anterioridad al empleo de cualquier base de valor diferente al Valor de Mercado.

Excepto cuando se requiera por la legislación nacional o Europea en cualquier caso, el valorador tendrá que emplear sólo bases de valor reconocidas compatibles con la finalidad de la valoración y, al hacerlo, respetará los principios de transparencia, coherencia y consistencia.

Puede requerirse el empleo de estas otras bases de valor por la legislación, las circunstancias o las instrucciones de un cliente cuando los supuestos que sustentan el Valor de Mercado no son apropiados o no pueden cumplirse. El resultado no será un Valor de Mercado.

- 1. Introducción**
- 2. Ámbito de aplicación**
- 3. Bases de Valor**
- 4. Valor Razonable**
- 5. Valor Especial**
- 6. Valor de Inversión**
- 7. Valor Hipotecario**
- 8. Valor del Seguro**
- 9. Valores para la Hacienda Local y Nacional**
- 10. Valores para Expropiación y/o Compensación**

1. Introducción

Aunque la mayoría de valoraciones profesionales se realizarán sobre la base del Valor de Mercado, existen circunstancias en las que se requerirá o será más apropiado, el uso de bases alternativas. Es esencial que tanto el valorador como los usuarios de las valoraciones comprendan con claridad la diferencia entre Valor de Mercado y otras bases de valor, junto con los efectos que las diferencias entre estos conceptos pueden tener en el enfoque del valorador sobre la valoración y en el valor resultante en el informe.

2. Ámbito de aplicación

El presente Estándar define, explica y distingue bases de valor diferentes al Valor de Mercado.

3. Bases de Valor

3.1. Definición – Una expresión de los supuestos fundamentales para la valoración para una finalidad determinada.

3.2. Comentarios

3.2.1. Una base de valor, como expresión, debe distinguirse de los métodos y técnicas empleados para implementar una base elegida. Los términos establecidos y los métodos empleados en la valoración deberían definirse en el informe de valoración.

3.2.2. En caso de que ninguna de las bases de valor de EVS 2020 sean adecuadas para la realización de un encargo, debe expresarse una definición clara y transparente de la base empleada, y el valorador tendrá que explicar la razón por la que se ha renunciado al uso de una base reconocida. Si la valoración resultante no refleja una cantidad que pudiera equivaler a una valoración realizada sobre la base de Valor de Mercado, esta circunstancia tendrá que ser expresada en el informe. Cualquier supuesto o supuesto especial empleado tendrá que expresarse en el informe de valoración.

4. Valor Razonable

4.1. Definición – El término Valor Razonable se emplea en dos contextos particulares pero distintos, que le confieren diferentes aplicaciones:

- 4.1.1. Una Definición general** –El Valor Razonable puede ser empleado generalmente como una base de valor para bienes raíces entre participantes identificados y específicos, en una transacción real o potencial, más que en el supuesto de un amplio mercado de posibles licitantes. Así, puede con frecuencia resultar en un valor diferente al Valor de Mercado de un bien. Para esta finalidad se define como:

"El precio que se recibiría por vender un bien en una transacción ordenada entre participantes en el mercado dispuestos con pleno conocimiento de los hechos relevantes, tomando su decisión de acuerdo con sus respectivos objetivos."

El mismo concepto puede aplicarse al cálculo de la Renta Razonable entre dos partes identificadas y específicas. En este contexto la Renta Razonable se define como:

"La renta que podría recibirse por el arrendamiento de un bien en una transacción ordenada entre participantes del mercado identificados con pleno conocimiento de los hechos relevantes, tomando su decisión de acuerdo a sus respectivos objetivos."

Cuando se emita un informe sobre la Renta Razonable el valorador debería expresar los supuestos adoptados que afectan a los términos fundamentales del arrendamiento, ya que aquellos pueden influir en el nivel de renta.

En algunas jurisdicciones la expresión "valor razonable" En algunas jurisdicciones la expresión "valor razonable" puede albergar otros significados, determinados por la legislación o estándar de aplicación.

- 4.1.2. Para Finalidad Contable** – El Valor Razonable se adopta específicamente bajo los Estándares Financieros Internacionales (IFRS) para los que, aunque con supuestos ligeramente menos detallados que la definición completa de Valor de Mercado, puede arrojar con frecuencia el mismo resultado que el Valor de Mercado. Esta circunstancia se aborda con más profundidad en EVGN 2. Para esta finalidad, se define como:

"El precio que podría recibirse por la venta de un activo o pagado por la transferencia de un derecho en una transacción ordenada entre participantes del mercado en la fecha de valoración."

(Comisión de Estándares Contables Internacionales (IASB), Estándares Financieros Internacionales (IFRS) 13, par. 1)

Esta definición fue introducida en IFRS 13 Cuantificación del Valor Razonable y entró en vigor el 1 de enero de 2013.

El Valor Razonable de un activo no financiero como los bienes raíces toma en consideración la capacidad de un participante del mercado para generar beneficio económico mediante el uso del bien inmueble en su mayor y mejor uso, es decir,

el uso más valioso del bien inmueble que es físicamente posible, legalmente permitido y financieramente factible en la fecha de valoración. En este contexto no financiero, el Valor Razonable puede diferir de una valoración realizada de acuerdo a la definición de Valor de Mercado (*ver EVS 1 para Valor de Mercado y EVGN 2.8 para el contraste de posibles diferencias entre Valor Razonable y Valor de Mercado*).

4.2. Comentarios – Valor Razonable para Informes Financieros

- 4.2.1. Con respecto a los informes financieros realizados bajo IFRS13 (ver EVGN 2), el Valor Razonable es una base de valor requerida, definida como en 4.1. (ii) más arriba. Aunque su definición difiere de la de Valor de Mercado, siendo menos detallada en cuanto a los supuestos de exposición al mercado, el valor hallado frecuentemente será indistinguible del Valor de Mercado. En cualquier caso, pueden existir múltiples situaciones, particularmente relativas a un potencial desarrollo futuro y valor de expectativa, en las que ambos valores no son iguales.
- 4.2.2. La determinación del Valor Razonable se aborda en mayor detalle en EVGN 2, Valoración para la Elaboración de Informes Financieros. Debería notarse que, desde la publicación de IFRS 13, queda claro que la intención es que el Valor Razonable sea una estimación del precio de venta (o “precio de salida”) que podría alcanzarse. El Valor Razonable debe ser estimado desde el punto de vista de los actores del mercado. Cualquier valor especial para el propietario deberá descartarse si no puede esperarse que los actores del mercado realicen una oferta por ese valor extra.
- 4.2.3. El Valor Razonable generalmente será determinado sobre la base del mayor y mejor uso del bien inmueble como es definido bajo IFRS13, es decir, el uso más valioso del inmueble que es físicamente posible, legalmente permitido y financieramente factible en la fecha de valoración. Esta es una definición diferente de la definición de EVS de HABU.

5. Valor Especial

5.1. Definiciones

- 5.1.1. **Valor Especial** se define como una opinión de valor que incorpora la consideración de características que ofrecen un valor particular para un Adquiriente Especial.
- 5.1.2. Un **Comprador Especial** es un individuo para quien la propiedad tiene un valor más alto que para otros participantes del mercado.

5.2. Comentarios

- 5.2.1. Cuando las calidades o características particulares de un bien tienen un valor para una parte adquiriente mayor que el Valor de Mercado, esa parte deberá ser definida como un Adquiriente Especial y el emitido en el informe que pueda equivaler a una cantidad que represente esa opinión de valor del adquiriente representaría un Valor Especial. Por ejemplo, un operador de telecomunicaciones puede estar dispuesto a pagar un precio por encima del mercado con el fin de situar una antena en una localización en particular si ésta fuera la única que le faltase para completar la red.
- 5.2.2. El Valor Especial puede ser asociado a elementos del Valor Corriente. El valorador debe asegurar que dichos criterios se distinguen del Valor de Mercado, dejando claro cualquier supuesto adoptado.

5.3. Valor Sinérgico (en algunos países, Valor Matrimonial)

- 5.3.1. Este es un caso particular del Valor Especial que los valoradores afrontarán con frecuencia.
- 5.3.2. Es el mayor valor, creado cuando el valor total de varios bienes (o de varios derechos en el mismo bien inmueble) combinados es mayor que el valor de la suma de sus partes.
- 5.3.3. **Comentarios** – Si se obtiene un Valor Especial en base a una combinación de intereses que resulta en un mayor valor que el total de dichos intereses valorados por separado, este valor se describe con frecuencia como Valor Sinérgico. En las condiciones de contratación y los Informe de Valoración debería especificarse con claridad cuándo se requieren o se emitirán dichos valores y el Valor de Mercado también debería calcularse de forma que puedan identificarse las diferencias entre ambas bases.
- 5.3.4. 5.3.4. Esto puede tener lugar con frecuencia cuando la adquisición de un bien, a menudo un bien vecina, supone un valor extra para el adquiriente. Puede ser relevante para transacciones entre propietario y arrendatario. En cualquier caso, cuando un bien ofrece las mismas oportunidades de valor sinérgico a varios licitadores potenciales (ofreciéndoles una operación a mayor escala) entonces este valor deberá ser considerado el Valor de Mercado del bien inmueble.

6. Valor de Inversión

6.1. Definiciones

- 6.1.1.** 6.1.1. El valor de un bien inmueble para un propietario o posible comprador, calculado sobre la base de sus criterios de inversión individuales. Si bien cada posible comprador calculará individualmente el valor de inversión de una propiedad con el fin de establecer un precio al cual ofertar por la propiedad, el valor así calculado puede ser igual al valor de mercado de la propiedad, pero también puede ser mayor o menor que el valor de mercado.
- 6.1.2.** 6.1.2. El valor de inversión se utiliza con mayor frecuencia para medir el rendimiento de una inversión inmobiliaria.

6.2. Comentarios

- 6.2.1.** Este concepto subjetivo relaciona un bien específico con un inversor, grupo de inversiones o entidad específicos con objetivos y/o criterios de inversión identificables. Dado que las valoraciones elaboradas sobre esta base determinan lo que un inversor privado puede estar dispuesto ofertar, no son una medida del juicio global del mercado sobre el bien inmueble. Así, estas valoraciones no podrán equipararse a las elaboradas sobre otras bases, incluso el Valor de Mercado. Estas valoraciones:
- ▶ Determinarán el valor de un bien para un inversor individual específico con sus preocupaciones reales, más que para una parte hipotética;
 - ▶ No supondrán un intercambio del bien inmueble entre partes.
- 6.2.2.** Es importante poder establecer una forma de determinar el valor que tiene el bien a adquirir para inversores específicos.
- 6.2.3.** Desde una perspectiva cuantitativa, invertir en bienes raíces es similar a invertir en los mercados de capitales: para realizar inversiones inmobiliarias exitosas, los inversores evaluarán el valor de las propiedades que compran haciendo conjeturas fundamentadas sobre el beneficio que obtendrán esas inversiones. generar, ya sea a través de la valorización de la propiedad, ingresos por alquiler, subsidio público o una combinación. Por lo tanto, los supuestos del inversor sobre la rentabilidad del activo y el potencial de ganancia de capital, combinados con el período de retención esperado y los requisitos específicos sobre el rendimiento de la inversión, serán clave para determinar el valor de inversión de un activo.

- 6.2.4.** Esta base de valor se utiliza para evaluar el valor de inversión de una propiedad para un inversor individual conocido. Este proceso debe distinguirse de la determinación del valor de mercado: mientras que el valor de mercado es el mejor precio que se esperaría razonablemente en el mercado, teniendo en cuenta todos los diversos tipos de posibles interesados, el valor de inversión es el precio máximo que un individuo conocido comprador ofrecería, de acuerdo con sus requisitos específicos de inversión.
- 6.2.5.** 6.2.5. Esto es de aplicación cuando un inversor necesita evaluar el precio máximo a pagar para comprar un bien, teniendo en cuenta los beneficios que se recibirán al tener ese activo.
- 6.2.6. La información que debe recopilarse** – (para evaluar el valor de la inversión, y que el valorador necesitará:
- ▶ Cualquier característica específica de la cartera de negocios o propiedad del cliente que pueda tener influencia en los flujos de efectivo futuros generados por la propiedad en cuestión;
 - ▶ Los criterios de inversión, compra o alquiler del cliente (como una tasa de rendimiento objetivo o el periodo de retención).
- 6.2.7. Informes** – El Informe de valoración, elaborado de acuerdo con EVS 5, debe indicar que la base de valor adoptada es el Valor de inversión y que el Valor de mercado puede ser diferente.
- 6.2.8.** Debe dejar en claro que está preparado solo para el cliente en particular al que está dirigido, que contiene requisitos y supuestos específicos relacionados únicamente con ese cliente y que no debe ser utilizado por terceros.
- 6.2.9.** 6.2.9. El Informe debe registrar los criterios requeridos y la información proporcionada por el cliente.

7. Valor Hipotecario

- 7.1. Definición** – El valor de un bien inmueble determinado por una valoración prudente de la futura capacidad de comercialización del bien inmueble considerando aspectos sostenibles en el largo plazo, las condiciones del mercado local, el uso actual y otros usos alternativos apropiados del inmueble.

7.1.1. La definición de MLV varía entre países e incluso dentro de ellos debido a las diferentes prácticas de las instituciones financieras. Los valoradores que utilizan MLV deben indicar qué definición y / o legislación están utilizando.

7.2. Comentarios

7.2.1. La definición expresada arriba está incorporada en el Reglamento (UE) N ° 575/2013 sobre requisitos prudenciales para entidades de crédito y empresas de inversión (Reglamento de requisitos de capital (CRR)).

7.2.2. El Valor Hipotecario se reconoce por el CRR como base de valor para el cálculo de la exposición a alto riesgo de las entidades de crédito por hipotecas sobre bienes inmuebles. De forma más precisa, el CRR reconoce los bienes raíces como una garantía de seguridad o de mitigación del riesgo induciendo una carga menos arriesgada, es decir, requerimientos de capital más bajos para las entidades de crédito.

7.2.3. El concepto de Valor Hipotecario (MLV) es de particular utilidad en algunos países europeos en el contexto de préstamos a largo plazo. Es un enfoque para gestionar la exposición al riesgo de las entidades de crédito considerando requerimientos especiales de seguridad. Es de aplicación especialmente a la valoración de bienes raíces para finalidad financiera, es decir, valoración de posibles activos garantizados que aseguren la emisión de bonos garantizados. El MLV se entiende por los supervisores bancarios como una herramienta de gestión del riesgo en la que sólo se tendrán en consideración aspectos del bien inmueble sostenibles a largo plazo y no elementos especulativos. Por el contrario, el concepto de valor de mercado se entiende universalmente como un valor al contado, una evaluación de mercado del valor en un momento dado (*Ver EVS 1*).

7.2.4. Informe – El Informe de Valoración, elaborado de acuerdo con EVS 5, debe indicar que la base de valor adoptada es MLV y que el Valor de Mercado puede ser diferente.

8. Valor del seguro

8.1. Definición

8.1.1. Valor asegurable es el coste de reemplazar la propiedad dañada con materiales de la misma clase y calidad sin ninguna deducción por depreciación.

8.2. Comentarios

- 8.2.1.** El valor asegurable debe incluir, entre otros, cualquier valor adicional apropiado, incluidos, entre otros, los honorarios de arquitectos, ingenieros y proveedores de servicios, permisos de planificación, licencias y aprobaciones. Salvo que se indique lo contrario, la planta y maquinaria y cualquier otro material que no forme parte integrante de la estructura deben quedar exentos (ya que normalmente están cubiertos por otro seguro).

- 8.2.2.** La tierra subyacente no necesita ser valorada a menos que esté sujeta a un riesgo identificado cubierto por la póliza de seguro (por ejemplo, inundación, contaminación o deslizamiento de lodo). En algunos países, estos daños se cubren por separado.

- 8.2.3.** El informe debe cumplir con los requisitos pertinentes del Informe de valoración de EVS para propiedades residenciales.

9. Valor a efectos fiscales locales y nacionales

En muchos países los activos inmobiliarios son empleados como base para la imposición de impuestos locales o nacionales. Los impuestos pueden gravar sucesos puntuales (como ventas o adquisiciones de un bien, o fallecimiento del propietario) o pueden gravar de forma recurrente, generalmente anuales. Dado que la base de valor adoptable para finalidades impositivas generalmente será definida por la legislación nacional o local, es inapropiado profundizar en estos EVS en esta cuestión.

10. Valores de expropiación y/o compensación

Cuando un gobierno nacional o local adquiere un bien de forma expropiatoria con el fin de llevar a cabo acciones de interés público es habitual que el propietario (y los ocupantes, si existen) reciba un pago compensatorio adecuado. Dado que la compensación por pérdida del bien se basa con frecuencia en el Valor de Mercado, este principio puede ser modificado por la legislación nacional y local y la jurisprudencia. Por tanto, es inapropiado tratar esta materia con más profundidad en estos EVS.

EVS 3 El Valorador Cualificado

Toda valoración realizada de acuerdo a estos Estándares deberá ser elaborada por un Valorador Cualificado.

Los valoradores mantendrán en todo momento los más altos niveles de honestidad e integridad y llevarán a cabo sus actividades de manera que no suponga perjuicio a sus clientes, al interés público, a su profesión, o sus respectivos colectivos nacionales profesionales de valoración.

El valorador debe ser capaz de mostrar formación profesional, conocimiento, diligencia y comportamiento ético apropiados al tipo y envergadura de la valoración y debe revelar cualquier factor que pudiera comprometer una valoración objetiva. Toda valoración debe proporcionar una opinión de valor informada e independiente sustentada por una base de valor reconocida.

- 1. Introducción**
- 2. Ámbito de aplicación**
- 3. General**
- 4. El Valorador Cualificado**
- 5. Comentarios**

1. Introducción

Para que un cliente pueda confiar en una valoración, ésta debe ser elaborada de forma profesional por un valorador adecuadamente formado, competente, experimentado y objetivo.

2. Ámbito de aplicación

Este Estándar considera que el Informe de Valoración sea realizado por un Valorador Calificado. Todos los valoradores que participen en un informe deben poseer suficiente experiencia y trabajar bajo estándares profesionales y, en lo que afecta a la valoración, deberán cumplir las expectativas de este estándar.

3. General

- 3.1.** La valoración debe ser realizada por un valorador cualificado que posee las habilidades profesionales, el conocimiento, la competencia y la independencia de acuerdo con los requisitos del EVS incluido el Código de conducta de valoradores europeos. El trabajo debe cumplir con los requisitos de un servicio profesional. Servicio profesional implica que la formación, conocimiento y competencia del valorador deben ser apropiados a la naturaleza y envergadura de la valoración, revelando cualquier factor que pudiera comprometer una valoración objetiva.
- 3.2.** Los términos y condiciones de contratación del valorador deberán ser acordados con anterioridad al comienzo de la valoración y expresados claramente por escrito previamente a la emisión del informe. Las valoraciones que serán de dominio público o que servirán a terceras partes son con frecuencia reguladas por estatuto o estándar. Existen con frecuencia requisitos específicos que el valorador debe cumplir para ser considerado adecuado para proporcionar una visión realmente objetiva e independiente. En cualquier caso, no existen criterios regulatorios o estatutarios específicos para la mayoría de valoración y por consiguiente será el valorador quien debe acreditar que posee la formación, conocimiento e independencia requeridos para cada encargo emprendido(*Ver EVS 4 para mayor orientación*).
- 3.3.** En cualquier caso, es el valorador quien ostenta la responsabilidad de acreditar que está al tanto de potenciales conflictos de interés y asegurar que está en condiciones de cumplir el requisito de independencia.

4. El Valorador Cualificado

(Todas las referencias al “valorador” en este libro son a “Valorador Cualificado”)

4.1. Definición – Un Valorador Cualificado es una persona física, ya sea por cuenta propia o empleada por una empresa de tasación u otra entidad legal, que es responsable de realizar las valoraciones y: que pueda demostrar:

bien:

- ▶ Un título de grado universitario, diploma de posgrado;
- ▶ U otras certificaciones académicas o profesionales reconocidas relevantes para la valoración inmobiliaria que cumplen los Requisitos Mínimos Educativos (MER) de TEGoVA; y con al menos dos años de experiencia profesional en la valoración inmobiliaria; o
- ▶ Experiencia profesional prolongada y relevante.

4.2. Competencia– Un Valorador cualificado es competente cuando puede demostrar:

- ▶ Suficiente experiencia en la valoración de bienes raíces en la localización y categoría del bien inmueble en cuestión o, habiendo reconocido insuficiente experiencia antes de aceptar el encargo, que ha obtenido la adecuada asistencia de persona/s competentes y expertas;
- ▶ Cuando se requiera por la legislación nacional, cualquier licencia para ejercer la práctica de la valoración o afiliación a una asociación profesional;
- ▶ Cumplimiento de todos los requisitos legales, regulatorios, éticos y contractuales relacionados con la valoración;
- ▶ Que en todo momento mantendrá los más altos niveles de honestidad e integridad y se comportará de manera que no perjudique a sus clientes, al interés público, la profesión o su respectivo colectivo nacional de valoración. Es obligatorio para todo Valorador Cualificado y su organización profesional o técnica representativa la adhesión a un código ético que sea tan riguroso como el Código Ético y de Conducta de los Valoradores Europeos de TEGoVA;
- ▶ Que posee una póliza de responsabilidad civil profesional apropiada a la valoración emprendida (a menos que su Asociación en la que es Miembro no lo requiera);
- ▶ Que mantiene y ha mejorado sus conocimientos profesionales a través de formación continua relevante.

4.3. Competencia Mejorada – El valorador cualificado alcanza este nivel cuando puede demostrar formación mejorada mediante:

- ▶ Cumplimiento de los requisitos del Valorador Europeo Reconocido (REV) de TEGoVA; o
- ▶ Cumplimiento de los requisitos de Valorador Residencial de TEGoVA (TRV).

(Ver la Parte 4 de estos Estándares y el sitio web de TEGoVA)

4.4. Valorador Europeo Reconocido (REV) – TEGOVA ha desarrollado el programa Valorador Europeo Reconocido (REV) para permitir que los valoradores (personas físicas), mediante sus asociaciones profesionales, alcancen un estatus mejorado, en base a los Requisitos Educativos Mínimos (MER) de TEGOVA, para garantizar a los clientes, especialmente de otros países, su pericia valoradora. El programa REV se resume en el Documento Informativo de la Parte 4 y sus requisitos más detallados se exponen en el sitio web de TEGOVA, www.TEGOVA.org.

4.5. Valorador Residencial de TEGOVA (TRV) – El programa Valorador Residencial de permite el reconocimiento de la cualificación, formación y experiencia profesional de las personas físicas que realizan valoraciones residenciales. La obtención de este reconocimiento permite garantizar que “los valoradores internos y externos que llevan a cabo valoraciones del bien inmueble son profesionalmente competentes y suficientemente independientes para el proceso de concesión de crédito de manera que pueden proporcionar una valoración imparcial y objetiva...” (*Directiva 2014/17/EU, Art. 19(2)*). El programa TRV se resume en el Documento Informativo en la Parte V y sus requisitos más detallados en el sitio web de TEGOVA, www.TEGOVA.org.

4.6. Los Requisitos Educativos Mínimos de TEGOVA (MER) – Como parte de su estrategia pedagógica de estándares de competencia profesional, TEGOVA establece unos Requisitos Educativos Mínimos (MER) que las Asociaciones Miembros exigirán a sus afiliados cualificados de forma que se apliquen a todo valorador capacitado para ejercer después del 1 de enero de 2003. Los Requisitos Educativos Mínimos se resumen en el Documento Informativo en la Parte V y se exponen con detalle en el sitio web de TEGOVA, www.TEGOVA.org.

4.7. Desarrollo Profesional Continuo – El valorador cualificado debe mantener su pericia actualizándose mediante desarrollos relevantes, bien legislativos, técnicos o de otra índole, que afecten a los encargos que emprenda de forma que continúe teniendo la pericia profesional y comercial necesaria para la elaboración de las valoraciones.

5. Comentarios

5.1. General

5.1.1. Los valoradores deben garantizar que cumplen los requisitos del encargo con estándares profesionales de conocimientos, competencia e independencia. Al recibir un encargo el valorador debe realizar consultas preliminares al cliente sobre la naturaleza del encargo y la finalidad de la valoración. Se necesitará una confirmación por escrito de los detalles del encargo mediante la aceptación de las condiciones de Contratación (*Ver EVS 4*). El valorador debe ser capaz de cumplir tanto los requisitos del cliente como la estándar y legislación y códigos de conducta relevantes para la tarea.

5.2. Conflictos de intereses

5.2.1. Los requisitos del valorador en términos de objetividad profesional significan que debe ser consciente de cualquier cosa que pudiera ser percibida como un conflicto de interés. En sus consultas preliminares debe pedir al cliente que identifique a cualquier otra parte o partes interesadas o conectadas de forma que pueda establecerse si existe un posible conflicto de interés para el valorador, los socios del valorador, co-directores o familiares cercanos.

5.2.2. Si existiera tal conflicto, será expuesto por escrito al cliente quien debe poder decidir si confirma o no la designación del valorador, sujeta a una exposición clara de las circunstancias en un Certificado o Informe emitido por éste.

5.2.3. Pueden darse circunstancias en las que el valorador, a pesar de los deseos del cliente, declinará aceptar el encargo.

5.3. Independencia del valorador

5.3.1. Existen varias circunstancias en las que la relación con el cliente u otra parte hace imperativo que el valorador sea, y sea percibido como, no sólo competente para intervenir, sino también independiente, y sin ningún potencial conflicto de interés no revelado, real o posible, y que pudiera preverse en el momento en que el encargo es aceptado. Cualquier conexión, potencial conflicto de interés u otra amenaza para la independencia y objetividad del valorador deberá ser expuesto por escrito al cliente y reflejada en el informe de valoración.

5.3.2. Cuando se realiza el encargo de forma conjunta a varios valoradores están sujetos a los mismos requisitos individuales por separado en lo relativo a independencia y objetividad, como se ha expuesto más arriba.

5.3.3. Definiciones de la UE

5.3.3.1. La Directiva de Crédito Hipotecario 2014/17/EU (MCD) establece en su artículo 19 que:

"Los Estados Miembro garantizarán que los valoradores internos y externos que elaboren valoraciones del bien inmueble son profesionales competentes y suficientemente independientes del proceso crediticio de forma que puedan emitir una valoración imparcial y objetiva, que será documentada en un soporte duradero y del cual el prestador conservará una copia."

5.4. La Responsabilidad del Valorador

5.4.1. Se ha encargado al valorador emprender una labor profesional, aconsejando sobre el valor del bien, o los derechos sobre dicho bien inmueble, en la que el cliente puede esperar confiar para la toma de decisiones. Así, el papel del valorador conlleva responsabilidad y sus deficiencias pueden resultar en pérdidas para el cliente y acciones legales contra el valorador.

5.4.2. De acuerdo a las circunstancias y el sistema legal nacional, dicha responsabilidad puede requerirse cuando por descuido y falta de habilidad se generen pérdidas, por ruptura del contrato o por otras razones.

5.4.3. La amplitud de dicha responsabilidad será definida por las instrucciones escritas y las condiciones de contratación, así como por el borrador del informe de valoración y sus cualificaciones.

5.4.4. El valorador tratará de limitar su responsabilidad en las condiciones de su contrato con el cliente. A menos que quede claro que un tercero necesita tener acceso al informe (por ejemplo, si el bien inmueble se usa como garantía), su uso puede limitarse al cliente y la responsabilidad frente a terceras partes ser expresamente excluida.

5.4.5. En cualquier caso, en algunos países existen estrictos límites, estatutarios o de otra índole, a la limitación de la responsabilidad y, antes de tratar de establecer cláusulas con este objeto, se aconseja a los valoradores que soliciten consejo legal sobre el posible efecto de cláusulas limitativas.

- 5.4.6.** Como profesional, el deber fundamental del valorador es hacia su cliente. Cualquier limitación en su responsabilidad no debería actuar en detrimento del profesionalismo de la valoración.
- 5.4.7.** El valorador emprenderá sus tareas de acuerdo a su competencia y las completará de forma profesional de acuerdo a las instrucciones recibidas, evaluando el bien inmueble y recopilando la información necesaria previamente a la determinación del valor, manteniendo registros de su actividad y elaborando el informe de forma profesional.
- 5.4.8. Reconocimiento de Pericia Limitada** – El valorador no tiene que aceptar encargos más allá de su pericia. En casos más complejos, el valorador puede, ocasionalmente, carecer de la pericia específica necesaria para la adecuada finalización del encargo. Esto puede, por ejemplo, abarcar geología, materias medioambientales, minerales, de contabilidad o legales. En estas circunstancias, el valorador debe aconsejar a su cliente la búsqueda de asistencia profesional especialista para finalizar el encargo. Con el fin de evitar confusión sobre las responsabilidades y potenciales conflictos de responsabilidad contractual, se aconseja a los valoradores que el cliente realice el encargo directamente a dicho experto, cuando sea posible, en lugar de que el valorador sea quien traslade el encargo al experto.
- 5.4.9. Póliza de Indemnización Profesional** – Puesto que el nivel de responsabilidad del valorador que pueda emanar de una valoración (junto con cualquier coste de las acciones legales asociadas o los intereses devengados tras el período contencioso) con frecuencia puede ser superior a sus activos personales o empresariales, en muchos países existe la póliza de seguro de indemnización profesional. Reconociendo que dicha cobertura es un seguro para el cliente, muchas asociaciones profesionales establecen como condición para la afiliación el mantenimiento de una adecuada cobertura. En cualquier caso, no siempre está disponible o no siempre es un requisito en los países en los que lo está.

EVS 4 El Proceso de Valoración

Las Condiciones de Contratación y la base sobre la que la se realizará la valoración se acordarán y expondrán por escrito con anterioridad a la emisión del informe.

La valoración será preparada y presentada por escrito siguiendo un estándar profesional. El trabajo emprendido deberá ser suficiente para sustentar la opinión de valor emitida.

La información conservada tras la emisión de la valoración será suficiente para verificar que el análisis y la evaluación realizados en el enfoque, o enfoques, que generaron la opinión de valor emitida fueron suficientes para el tipo y envergadura de la valoración.

- 1. Introducción**
- 2. Ámbito de aplicación**
- 3. Condiciones de Contratación**
- 4. Relación con los Asesores del Cliente**
- 5. Comentarios**
- 6. Justificando la Valoración**
- 7. Revisión de Valoraciones**

1. Introducción

La valoración deberá ser elaborada de forma profesional con el bien inmueble valorado y toda la información disponible considerada de forma que el resultado pueda ser sustentado si es impugnado.

2. Ámbito de aplicación

Este Estándar considera los pasos del procedimiento seguido en la preparación del Informe de Valoración

Comenzando por los términos de contratación, continúa con la valoración e inspección del bien inmueble y las revisiones del Informe de valoración y conservación de la información. Finalmente, determina las consideraciones necesarias cuando al valorador se le encarga revisar una valoración existente.

3. Condiciones de Contratación

- 3.1.** Las Condiciones de Contratación son los términos específicos del contrato en entre el valorador o sociedad de tasación y el cliente. Estos términos se enviarán al cliente o posible cliente una vez que se han recibido el encargo verbal o escrito de prestar un servicio de valoración. Los términos específicos se preparan para cada encargo, de forma clara y precisa reflejando la naturaleza y finalidad de la valoración y la extensión de la inversión necesaria para justificar la subsecuente opinión de valor emitida.
- 3.2.** Las condiciones detalladas de contratación deberán acordarse por escrito. antes de emprender la valoración.
- 3.3.** Las Condiciones de Contratación tal como se han acordado pueden requerir modificaciones posteriores, y cualquier variación será consignada por escrito con el fin de evitar malentendidos y consecuentes conflictos.
- 3.4.** Las Condiciones de Contratación serán evaluadas de forma regular para conocer la opinión del cliente o las modificaciones requeridas por éste; la legislación reciente, estándar, los requisitos de la asociación profesional del valorador y cualquier actualización o nueva edición de los EVS.

- 3.5.** La carencia de Condiciones de Contratación por escrito derivará en el incumplimiento de EVS y los requisitos del Código de Conducta de los Valoradores Europeos de TEGOVA. También derivará en la inadecuada defensa contra cualquier acción legal relativa a honorarios, negligencia o actuación.
- 3.6.** Cuando se realizan con regularidad valoraciones de similar naturaleza para el mismo cliente, como valoraciones sobre préstamos, y el valorador ya ha proporcionado con anterioridad las condiciones de contratación, el valorador tendrá que confirmar por escrito estas condiciones continúan siendo de aplicación a menos que se haya acordado lo contrario con el cliente. Éste tendrá que ser notificado por escrito de cualquier variación subsecuente tan pronto como se produzca.
- 3.7.** Las Condiciones mínimas que deberán emitirse y acordarse son las siguientes:
- ▶ La identificación del cliente;
 - ▶ La finalidad de la valoración;
 - ▶ La extensión precisa del bien o derecho que deberá valorarse;
 - ▶ La propiedad;
 - ▶ La base o bases de valor;
 - ▶ Una fecha específica de valoración;
 - ▶ La confirmación de que no existe un conflicto de intereses. Declaración de cualquier actuación previa sobre el bien inmueble o con las partes involucradas;
 - ▶ La identificación y estatus del valorador;
 - ▶ Supuestos, supuestos especiales e incumplimientos de las EVS;
 - ▶ El ámbito y extensión de la investigación;
 - ▶ La fiabilidad de la información proporcionada por el cliente;
 - ▶ Cualquier restricción sobre la publicación;
 - ▶ El grado en el que se prestará un deber de cuidado;
 - ▶ Cumplimiento de los Estándares Europeos de Valoración;
 - ▶ La base de los honorarios.
 - ▶ Descargo de responsabilidad básico;
 - ▶ Horario de trabajo.

(Ver tabla 5.10)

4. Relación con los Asesores del Cliente, Auditores y Otros

- 4.1. El valorador puede necesitar entrar en contacto con los asesores del cliente para garantizar el acceso a la información necesaria. Cuando la valoración se requiera para ser incluida en estados financieros, será importante mantener una comunicación estrecha con los auditores para garantizar que el trabajo emprendido es el que se requiere, y para asegurar la consistencia y el uso de las bases de valor apropiadas.
- 4.2. El juicio profesional del valorador determinará si confía en la información proporcionada o si por el contrario debe descartarse. Las condiciones de contratación acordadas deben expresar de forma explícita la confianza, si existe, que se otorgará a la información proporcionada por el cliente, sus representantes o terceras partes.

5. Comentarios

- 5.1. Los valoradores tendrán absoluta responsabilidad de garantizar que son, y pueden ser percibidos como, competentes, cualificados y no excluibles a consecuencia de conflictos de intereses reales o posibles o de haber declarado, y haber tomado acciones para remediar, cualquier defecto de forma que sean capaces de emprender el encargo propuesto.
- 5.2. Algunos sucesos inesperados como contenciosos legales pueden producirse muchos años después de que se haya finalizado el encargo de valoración original. El contexto histórico y el razonamiento detrás de cualesquiera condiciones y términos pueden ser entonces difíciles de recordar a menos que fueran puestas por escrito en el momento. Esta información conservada mostrará también si la valoración ha sido utilizada para una finalidad diferente a aquella para la que fue redactada.
- 5.3. Aparte de los beneficios para el valorador de una copia clara y concisa de la información, acordada y preparada con anterioridad al encargo, también garantiza que el cliente y sus asesores profesionales son conscientes de lo que puede esperarse y son capaces de juzgar si lo que reciben es lo que querían y esperaban.
- 5.4. **Subcontratación de Valoraciones** – Debe obtenerse el permiso previo del cliente cuando se pretenda subcontratar el encargo a otros valoradores especialistas o cuando sea necesaria la asistencia profesional de terceras partes. Este permiso

debe conservarse por escrito y exponerse en el Informe de Valoración and disclosed in El Informe de Valoración.

- 5.5. Traspaso de las Valoraciones a Terceras Partes** – Existe el riesgo de que las valoraciones redactadas con una finalidad sean traspasadas a una tercera partes y empleada para otra finalidad no relacionada. Las condiciones de contratación deben prever la exclusión de responsabilidad del valorador con relación a terceras partes y especificar la naturaleza restrictiva de la valoración la cual es únicamente para uso por parte del cliente.
- 5.6. Valoraciones que no cumplen los EVS** – Cuando se encarga al valorador la valoración sobre una base inconsistente con, o que contravenga lo establecido por, los Estándares, el valorador debe aconsejar al cliente desde el comienzo del encargo que el Informe deberá reflejar la discrepancia con los EVS.
- 5.7. Valoraciones llevadas a cabo con información limitada o cuando son necesarios los supuestos especiales** – Puede darse la situación en la que existe información limitada, condiciones inadecuadas de inspección, o período de tiempo limitado para el valorador. Por ejemplo, en algunos casos el Informe puede ser necesario para finalidades internas de gestión, o en relación a una absorción o fusión en el que el tiempo es esencial. En tales casos, el valorador debe garantizar que los Términos de Contratación acordados confirman que el Informe será para uso exclusivo del cliente y que no será publicado.
- 5.8.** El valorador puede necesitar adoptar **Supuestos Especiales** o que el cliente le requiere valorar sobre la base de supuestos especiales. Estas situaciones pueden incluir:
- ▶ Suponer que el bien inmueble está desocupado cuando se encuentra arrendado;
 - ▶ Valorar sobre la base de un planeamiento urbanístico supuesto que difiere del real;
 - ▶ Supuestos que proporcionen una base para la valoración del bien inmueble que ha sufrido daños por incendio;
 - ▶ Supuestos especiales cuando se valora un bien comercial.

En estas circunstancias es esencial que los términos de contratación definan claramente que el Informe de Valoración, y cualquier publicación basada en él, expondrán en términos claros el encargo de la valoración, su finalidad y el contexto de la valoración, el ámbito al que se ha circunscrito la investigación, los supuestos adoptados, la precisión de las fuentes de información empleadas, la opinión que representa la valoración y el grado de incumplimiento de los Estándares.

5.9. De forma excepcional, puede ser apropiado y conveniente permitir la publicación de las valoraciones que contengan calificaciones apropiadas en casos en los que son de aplicación las circunstancias expuestas más abajo:

- ▶ El valorador ya ha inspeccionado el inmueble y está familiarizado con él y con el mercado local; o
- ▶ El valorador ha recibido suficiente información detallada suplementaria por parte de la dirección o de los Valoradores Internos para corregir los defectos de su propia investigación.

5.10. Comentarios relativos a los Condiciones mínimas

Terms	Details
La identidad del cliente	
El objeto de la valoración	El valorador debe declarar que la valoración solo se relaciona con el propósito específico declarado.
Las características físicas del bien a valorar	<p>Debe indicarse la dirección.</p> <p>Debe tenerse en cuenta lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Cuando los límites de la propiedad que se valora no estén definidos, puede ser necesario hacer referencia a un edificio u otro objeto fijo; ▶ Cuando haya accesorios, mobiliario, plantas o maquinaria en una propiedad, especifique lo que se supondrá que permanecerá en la propiedad; ▶ Cuando se valora una propiedad sujeta a un arrendamiento, es posible que las mejoras realizadas por los inquilinos no se tengan en cuenta al renovar o revisar un contrato de arrendamiento. Esto puede tener un impacto en el valor.
La propiedad del bien	Si existe más de un interés legal o patrimonio legal, especifique cuál se valora.

La base o bases de valor	<p>Se deben de especificar la base o bases de valor empleadas.</p> <p>Se utilizará una base de valor reconocida por los EVS. Puede ser determinada por el cliente, el colectivo profesional, la legislación o la estándar.</p>
Una fecha de valoración específica	
Confirmación de que no existe un potencial conflicto de interés. Declaración de cualquier relación previa con el bien inmueble o las partes involucradas	(Ver EVS 3.5.2)
Identificación y estatus del valorador	<p>Se indicará si el valorador está actuando de manera externa e independiente. Se deberá confirmar el cumplimiento del Código Ético y de Conducta de los Valoradores Europeos de TEGOVA y de la Asociación Profesional del valorador.</p>
Supuestos, supuestos especiales e incumplimientos de las EVS	<p>Todo supuesto y supuesto especial adoptado en la valoración será especificado, incluso si son idénticos a los adoptados en encargos previos. Debe hacerse referencia a cualquier incumplimiento del EVS, justificándolo y razonándolo.</p> <p>(Ver EVS 1)</p>
El ámbito y extensión de la investigación	<p>El alcance y el alcance de las investigaciones deben establecerse claramente. Debe mencionarse el alcance de la inspección (interna y externa).</p>

Confianza en la información proporcionada por el cliente	<p>Si el cliente ha proporcionado información relativa al inmueble o si ha aconsejado al valorador obtener información de una tercera parte específica, las Condiciones tendrán que expresar que el valorador confiará en esta información y no tratará de verificar la precisión de la misma.</p> <p>El valorador no acepta responsabilidad cuando el cliente haya ocultado información o haya proporcionado información incorrecta.</p>
Cualquier restricción sobre la publicación	Si se acuerda alguna restricción con respecto a la publicación, reproducción, referencia pública o circulación del Informe de Valoración, tendrá que indicarse.
El grado de prestación del deber de cuidado	Deberá consignarse la identidad específica de las partes hacia las que se tiene un deber de cuidado. Puede ser apropiado especificar que no se tendrá responsabilidad o deber de cuidado hacia otras terceras partes .
Coherencia con los Estándares Europeos de Valoración	Cuando la valoración cumpla los requisitos de los EVS, se debe hacer referencia al título Estándares Europeos de Valoración .
Los honorarios base	Se expondrá cualquier coste relevante o gastos a cargo del cliente. Si deben cargarse gastos, se incluirá la base de tal cargo. Se especificará si las cifras expresadas incluyen IVA y otros impuestos. Cuando el cliente sea una persona física se expresarán los honorarios totales incluyendo IVA. Cuando los honorarios sean fijados por terceros o predeterminados por estatuto, se expresará la cantidad total real.
Descargo de responsabilidad básico	
Horario de trabajo	

6. Justificando la Valoración

- 6.1.** Una valoración profesional se basa en la evaluación que el valorador realiza sobre el bien en su contexto, investigando y verificando todas las materias que influirán en el valor del bien. La calidad de la valoración dependerá en parte en la calidad de la información empleada para su redacción y por tanto el valorador necesitará verificar las fuentes y la fecha de dicha información. Las condiciones del mercado relevantes para el bien objeto de valoración deberán ser revisadas dado que forman parte de la base sobre la que se tomarán las decisiones. La información conservada tras la emisión del informe debe ser suficiente para permitir la verificación de que el análisis y la evaluación adoptados en el enfoque, o enfoques, que proporcionaron la opinión de valor emitida fueron suficientes para el tipo y envergadura de la valoración.
- 6.2. inspección del bien inmueble** – Como parte de la obtención del conocimiento personal de la propiedad, el valorador que firma el informe o una persona designada y calificada por mandato del valorador que firma el informe debe hacer su propia inspección visual de la misma. Esto incluirá el interior de los edificios, la localidad y el entorno para registrar todos los asuntos que parezcan relevantes para el valor de la propiedad.
- 6.2.1.** El informe de valoración debe contener la siguiente información de inspección:
- ▶ Fecha de inspección;
 - ▶ Información a recibir y a examinar: lista de documentos y otra información procedente de terceros, p. e. información catastral, superficies, ocupación actual, arrendamientos, etc., incluido el origen de los datos y las evidencias de apoyo;
 - ▶ Confirmación de que la inspección fue realizada por el valorador o por una persona debidamente cualificada bajo la responsabilidad del valorador;
 - ▶ Se debe indicar el nombre y las cualificaciones de la persona que inspeccionó físicamente la propiedad y el alcance de las inspecciones realizadas. Si la inspección ha sido menos completa de lo que habitualmente se requiere para este tipo de valoración, se debe indicar;
 - ▶ Responsabilidad de la inspección: corresponde al valorador que firma el informe;
 - ▶ La extensión del bien que fue posible inspeccionar.
- 6.2.2.** La naturaleza de la inspección in-situ dependerá del bien inmueble y la legislación nacional, la práctica y los usos y costumbres, pero el valorador deberá tomar nota de las principales características del inmueble y de la localización que influirán sobre el valor.

- 6.2.3.** La naturaleza y envergadura de la inspección (o inspecciones) del inmueble dependerá de la finalidad de la valoración y de la base acordada con el cliente. Pueden darse circunstancias, como la valoración de una cartera, en las que sea apropiado limitar la inspección, por ejemplo, únicamente al exterior y la localización, o valoraciones sin inspección. Si no se ha realizado inspección, o si no se ha realizado de manera adecuada para recopilar toda la información necesaria, se hará constar junto con las razones para tal circunstancia en el informe de valoración o certificado dado que pueden no haber sido identificados algunos factores que podrían influir significativamente en el valor del bien.
- 6.3.** Deberá proporcionarse una adecuada consideración sobre la situación financiera, legal y regulatoria del bien inmueble.
- 6.4.** Habiéndose realizado una inspección del bien inmueble, los valoradores tratarán de hallar y considerar comparables de mercado disponibles (vendido o en venta, o alquilado o en alquiler según corresponda) y analizarlos de forma exhaustiva sobre una base común respecto a la realidad de los precios y rendimientos.
- 6.5.** Las valoraciones para finalidades de garantía del préstamo requieren una valoración objetiva de los factores de riesgo específicos de un bien vinculados a la estructura y la duración del préstamo propuesto.
- 6.6.** Las cantidades expresadas en el informe deben estar sustentadas, no sólo ser expresadas. La valoración es la culminación de las investigaciones del valorador que demuestran su habilidad para ser capaz de conjugar información de varias fuentes, utilizar dicha información de forma eficiente y emitir una opinión.
- 6.7.** El contenido de un informe de valoración será determinado por la finalidad y las Condiciones acordadas. El EVS 5 trata sobre la elaboración del informe de valoración.
- 6.8.** Cuando el valorador sea consciente de incerteza del mercado, volatilidad u otras cuestiones que pongan en riesgo el valor, esto debería ser considerado y expresado en la valoración.

7. Revisión de Valoraciones

7.1. Una revisión de una valoración es una evaluación del informe de otro valorador, no una revaloración.

7.2. El término **revisión de valoración** puede tener diferentes significados:

- ▶ Una evaluación del informe de otro valorador en forma de Informe de revisión de la valoración;
- ▶ Una verificación de la precisión general de una cartera de valoraciones (*Ver EVGN 1*) sobre la base de una muestra representativa de propiedades que incluye los principales hallazgos de los supuestos y verificaciones realizadas;
- ▶ La revisión realizada por los bancos de acuerdo con el artículo 208 párrafo 3 punto b) del Reglamento (UE) n. 575/2013 que EVS interpreta como una 'revalorización'.

7.3. Estos estándares cubren la **revisión de valoración** como se define en el apartado 7.2.

7.4. Los **objetivos de la revisión** son:

- ▶ Proporcionar una evaluación del cumplimiento del trabajo de valoración bajo revisión con los Estándares de Valoración Europeos;
- ▶ Examinar los documentos en los que se basa y evaluar su uso correcto y preciso;
- ▶ Identificar las no conformidades y su impacto en las conclusiones.

Nota - El objetivo no es proporcionar una nueva cifra de valoración, ya que eso requeriría una nueva valoración.

7.5. Aparte de los elementos necesarios para lograr los objetivos de la revisión, el **Informe de Revisión de Valoración** deberá indicar al menos:

- ▶ La identidad del cliente y otros usuarios previstos;
- ▶ El propósito previsto de la revisión y el uso previsto de los resultados de la revisión;
- ▶ Los requisitos de independencia profesional sobre la base de los cuales el valorador evaluador expresará una opinión imparcial sin influencia alguna de terceros;
- ▶ Si han tenido lugar conversaciones con el valorador original o no;
- ▶ Los supuestos y supuestos especiales en la revisión de valoración.

- 7.6.** El **Alcance del trabajo de revisión** debe establecerse claramente, de manera que no induzca a error ni a las partes contratantes ni a ningún tercero competente independiente que tenga acceso legítimo al contrato que cubre el alcance del trabajo.
- 7.7.** El **Informe de Revisión** debe presentarse claramente y debe contener información suficiente para no inducir a error al cliente ya los usuarios previstos acerca de los resultados de la revisión.
- 7.8.** El **Valorador Revisor** debe ser:
- ▶ Un valorador calificado, como se define en EVS 3;
 - ▶ Independiente del valorador que originalmente realizó la valoración;
 - ▶ En posesión de (al menos) todos los hechos e información relevante a la propiedad en la fecha de valoración en la que se basó el primer valorador. Si el valorador que realiza la revisión no tiene esta información, o la tiene solo parcialmente, esto debe indicarse claramente.
- 7.9.** Los **requisitos que debe cumplir el valorador revisor**:
- ▶ El valorador que revisa debe evaluar el cumplimiento de los estándares de valoración vigentes a la fecha de valoración;
 - ▶ Si bien los valoradores de revisión pueden referirse a secciones del informe revisado que se consideren relevantes para respaldar su evaluación, deben especificar hasta qué punto se basaron en el informe revisado bajo 'supuestos especiales'.

EVS 5 Elaborando el Informe de Valoración

La valoración será presentada por escrito de forma clara de acuerdo a un estándar profesional, transparente para el encargo, finalidad, enfoques, bases, métodos y conclusiones de la valoración, así como para el uso al que se destinará, tal y como se habrá expresado en las Condiciones de Contratación.

- 1. Introducción**
- 2. Ámbito de aplicación**
- 3. Informe de Valoración - Definición**
- 4. Informe de Valoración**
- 5. Informe de valoración de EVS para propiedades residenciales**

1. Introducción

La valoración, tal y como la determina el valorador, debe transmitirse al cliente de forma clara y efectiva. El Informe de Valoración será el documento en el que el cliente se basará para tomar decisiones. Por tanto, debe ser exacto, transparente y comprensible para el cliente.

2. Ámbito de aplicación

Este Estándar versa sobre el Informe de Valoración en el que el valorador informa al cliente sobre el valor hallado.

3. Informe de Valoración – Definición

El Informe de Valoración es la comunicación integral del juicio profesional del valorador sobre el Valor de Mercado al cliente. Es un documento que detalla el alcance, los supuestos clave, los métodos de valoración y las conclusiones del mismo. El informe proporciona una opinión profesional del valor respaldada por una base o bases de valoración reconocidas en el marco de las Estándares de Valoración Europeas.

4. El Informe de Valoración

4.1. General

- 4.1.1. El informe de valoración debe constar por escrito, ser elaborado y presentado de forma exhaustiva y confiable para los usuarios y clientes. Esto es apropiado para un informe que proporciona un Valor de Mercado y también para informes relativos a otras bases de valor, dado que proporciona certeza entre el valorador y el cliente.
- 4.1.2. El Informe de Valoración debería recoger las instrucciones del encargo, la base y finalidad de la valoración y los resultados del análisis que ha conducido a la opinión de valor, incluyendo, cuando proceda, detalles de los comparables utilizados. Tendrá que también explicar los procesos de análisis realizados para elaborar la valoración, así como presentar la información que la respalde.
- 4.1.3. El Informe de Valoración debe proporcionar una opinión clara e inequívoca del valor, de la fecha de valoración con suficiente detalle para garantizar que todos

los puntos acordados con el cliente en las condiciones de contratación y cualquier otra área clave están cubiertos y que no cabe interpretación que conduzca a un malentendido sobre la situación real del bien inmueble.

- 4.1.4. El informe no debe ser ambiguo, no debe confundir al lector de ninguna manera ni crear una falsa impresión. Por estas y otras razones debe ser escrito en términos que permitan la comprensión de cualquier persona sin conocimientos sobre el bien inmueble o sobre valoraciones.
- 4.1.5. El Informe debe ser objetivo. Sobre él es posible que se adopten decisiones financieras comprometidas. Si el valorador posee opiniones fundadas sobre las ventajas y desventajas que ofrece el bien inmueble, éstas deberán expresarse de manera razonada y objetiva que permitan al lector comprender las conclusiones alcanzadas.
- 4.1.6. Cuando se ha realizado encargo al valorador a pesar de un posible conflicto de interés, este posible conflicto tendrá que ser expresado, conservando una copia de la notificación al cliente y con detalles sobre las medidas tomadas para garantizar que el posible conflicto no perjudicó la objetividad del valorador.

4.2. Contenido del Informe de Valoración

- 4.2.1. La forma y detalle del Informe quedará a criterio del valorador pero debe cumplir las instrucciones específicas del cliente y estar en relación con la finalidad de la valoración y el uso que el cliente pretende hacer de ella.
- 4.2.2. El informe de valoración debe informar adecuadamente sobre los aspectos expuestos en las condiciones de contratación (Ver EVS 4, *section 3*).
- 4.2.3. Se realizan valoraciones para diversos clientes, por diferentes razones, en diversas ocasiones. En algunos casos, el cliente estará familiarizado con el bien inmueble, mientras que en otros su primer contacto con él habrá tenido lugar al leer el informe del valorador. En algunos casos, el informe será utilizado como parte del proceso de decisión para una mayor inversión o desinversión, mientras que en otras el cliente únicamente trata de mantenerse informado sobre el valor de su cartera. En algunos casos, el informe pasará a terceros, mientras que en otras el cliente será el único que tenga acceso a él.
- 4.2.4. En vista de todo ello, el contenido, extensión y detalle del informe de valoración necesariamente dependerá de la finalidad de la valoración y del perfil y necesidades del cliente. La forma y contenido del informe deberá ser acordado con

el cliente al comienzo del encargo y confirmado al suscribir las condiciones de contratación.

- 4.2.5. El informe tendrá que incluir material relevante adicional cuando el inmueble sea, o vaya a ser, objeto de inversión, totalmente equipado como entidad comercial u objeto de desarrollo, rehabilitación o reequipamiento, posible o real.
- 4.2.6. El valorador tendrá que confirmar si al aceptar el encargo ha sido consciente de las materias que podrían influir a las cifras del informe. Dichas materias pueden incluir posible contaminación en o cerca del inmueble, la presencia de materiales nocivos o la titularidad.
- 4.2.7. Cuando el mercado en el que se incluye el bien inmueble valorado sea influido por una inusual incertidumbre y esto sea relevante para la valoración, el valorador tendrá que proceder con precaución, comunicar este hecho al cliente y realizar los comentarios adecuados en su informe.
- 4.2.8. **Período de validez del valor emitido** – generalmente las valoraciones se elaboran con referencia a una fecha de valoración específica. Por tanto, e el valor puede no ser el mismo al día siguiente de esa fecha. Sin embargo, el cliente generalmente espera poder confiar en la valoración durante un cierto período de tiempo tras la fecha de valoración. En algunas circunstancias, el valorador puede querer considerar y establecer un período tras el cual la valoración dejará de ser fiable. Esto puede ser particularmente importante en períodos de valores volátiles. Esto será especificado en algunos países por la legislación nacional o por las condiciones de contratación.
- 4.2.9. 4.2.9. Los informes de valoración tienen que indicar a todos los efectos que el Valorador Cualificado responsable de valoración cumple los requisitos establecidos por estos Estándares Europeos de Valoración. El valorador tiene que establecer el grado de incumplimiento de estos estándares y las razones que le han motivado a ello, o bien por qué ha sido omitida cualquier parte importante del proceso de valoración.

5. Informe de valoración de inmuebles residenciales bajo estándar EVS

(Ver Anexox)

ANEXO
EVS INFORME
DE VALORACIÓN
PARA PROPIEDAD
RESIDENCIAL

A. ELEMENTOS BÁSICOS DEL INFORME

A.1. El bien inmueble

1. El Inmueble - Nombre (si corresponde).
2. Dirección.
3. Catastro / Registro de la propiedad de referencia + identificación en un mapa.

A.2. El cliente

4. Identificación del cliente instructor (nombre, datos).
5. Cómo el cliente instruyó al valorador + cualquier modificación desde la fecha de instrucción.
6. Confianza de terceros - Cuando se haya acordado que ciertos terceros identificados podrán confiar en el Informe, esos terceros deben ser identificados.
7. Limitaciones del Informe / cláusula de confidencialidad - El valorador debe indicar cualquier limitación en el uso del Informe, así como cualquier limitación relacionada con su publicación.

A.3. El valorador

8. **Identificación del valorador** - Cuando se da la instrucción de valoración a una empresa, se debe identificar al valorador individual que realiza el informe.
9. **Las calificaciones del valorador (EVS 3).**
10. **El estado del valorador independiente (externo o interno).**
11. **Confirmación de que el valorador tiene la experiencia y el conocimiento del mercado necesarios para valorar la propiedad.**

12. **Confirmación de que no existen conflictos de interés** – Cuando existan conflictos, el Informe debe indicar que estos fueron puestos en conocimiento del cliente y detallar las medidas tomadas para asegurar que la objetividad del valorador no se vea afectada.
13. **Uso de valoradores o asesores especializados** – Cuando el valorador firmante haya utilizado los servicios de terceros especialistas, estos deben ser identificados y el consentimiento del cliente para su uso debe registrarse.

A.4. **Ámbito de aplicación del trabajo**

14. El objeto de la valoración (préstamo hipotecario y otros usos bancarios, compra-venta, fiscalidad, rehabilitación, ampliación, etc.).
15. La base del valor instruida, incluida la definición completa de EVS pertinente (por ejemplo, valor de mercado) y la referencia al EVS correspondiente o a la ley o reglamento que define la base de la valoración.
16. El interés legal en el bien que se valora (dominio absoluto / propiedad absoluta, arrendamiento u otro, porcentaje de propiedad, etc.).
17. Si se realiza una suposición especial, el valorador debe indicar claramente en la conclusión del Informe de Valoración junto con la opinión de valor que este último se ha derivado bajo esa suposición especial.
18. Investigaciones realizadas.

A.5. **la información disponible**

19. **Información recibida y examinada** – Lista de documentos y otra información procedente de terceros, por ejemplo, información catastral, superficies, ocupación actual, arrendamientos, etc., incluido el origen de los datos y las pruebas de apoyo (*se adjuntan como anexos*).
20. Fuente de datos de medición y estándares de medición utilizados.
21. Los valoradores deben indicar cualquier suposición importante hecha con respecto a documentos o información que no se les haya puesto a su disposición, o sobre información que no pudieron verificar.
22. Debe registrarse la confianza en la información obtenida del cliente y de terceros.

A.6. La inspección

23. El alcance de la inspección a realizar. Puramente visual sin cobertura de defectos ocultos.
24. Fecha de inspección.
25. Confirmación de que la inspección fue realizada por el valorador o por una persona debidamente cualificada bajo la responsabilidad del valorador.
26. Se debe indicar el nombre y las cualificaciones de la persona que inspeccionó físicamente la propiedad y el alcance de las inspecciones realizadas. Si la inspección ha sido menos completa de lo que habitualmente se requiere para este tipo de valoración, se debe indicar.
27. **Responsabilidad de la inspección** – Corresponde al valorador que firma el Informe (*identificado más arriba A.3.8*).
28. La extensión de la propiedad que fue posible inspeccionar.

B. DESCRIPCIÓN

B.1. La ubicación

29. Características relevantes del barrio.
30. Disponibilidad de medios de transporte públicos.
31. Identificación y descripción del área geográfica relevante para el bien que se valora (Se deben incluir mapas y fotografías relevantes como anexos).
32. Opinión del valorador sobre las características del mercado que tienden a influir en el valor de la propiedad en el área identificada.

B.2. El inmueble

33. Análisis del sitio:
 - ▶ Distancia del centro de la ciudad, principales servicios de transporte (aeropuerto, ferrocarril, estación de autobuses), acceso a la propiedad (acceso por vehículo privado adecuado desde las vías principales, etc.) y cualquier otra información relevante (proximidad al empleo, escuelas, áreas comerciales, etc.);
 - ▶ Descripción del terreno sobre el que se construye la propiedad (tamaño, forma, topografía e infraestructura local).
34. 34. La descripción de las características físicas del inmueble (arquitectura, mobiliario y equipamiento empotrado, calificación del certificado de eficiencia energética, vista, luminosidad, estado de conservación, atractivo y carácter, etc.) deberá incluir fotografías como anexos.
35. 35. Comentar las características físicas en cuanto a calidad, tanto de forma aislada como relevantes para la calidad media del barrio.

B.3. La situación legal

36. **Propiedad y tenencia** – Incluyendo comentarios sobre cualquier convenio, derechos de terceros sobre la propiedad, restricciones u obligaciones que pudieran tener un efecto sobre el valor.
37. **Arrendamientos** – Información sobre los principales términos del arrendamiento, los montos de los alquileres actuales y las provisiones para que varíen durante el resto de la vida del arrendamiento.
38. **Urbanismo y control del desarrollo** – Información sobre la zonificación actual en el plan o planes de desarrollo relevantes, usos permitidos, incendios forestales, terremotos, riesgo de inundaciones, etc.
39. Juicio del impacto de la situación jurídica sobre el valor.

C. VALORACIÓN

C.1. La metodología

- 40. **Metodología** – Descripción de los enfoques de valoración que se consideraron; qué enfoques y métodos se han utilizado.
- 41. **Supuestos clave** – Se recomienda que la elección de estos insumos clave se explique con referencia a los comparables enumerados.

C.2. Los criterios de selección de los datos relevantes del mercado

- 42. Los criterios elegidos para la selección de comparables (área de mercado, tamaño, tipo, etc.) deben estar claramente establecidos y ser consistentes con las características de la propiedad.
- 43. La información de las transacciones con respecto a propiedades comparables (redactadas según corresponda por motivos de confidencialidad y privacidad) y otros datos de mercado deben establecerse claramente junto con la fuente de dicha información y los criterios elegidos para la selección de comparables (área geográfica relevante para el bien valorado, tamaño, tipo, etc.).

C.3. La información de mercado

- 44. Descripción de cada uno de los comparables (se pueden incluir fotografías como anexos, elegidas según corresponda en términos de confidencialidad y privacidad).
- 45. **Ajustes a los valores de propiedades comparables con comentario adjunto** – El valorador debe proporcionar un comentario apropiado que refleje la lógica y el razonamiento de los ajustes proporcionados.

C.4. Valoración

- 46. Cálculo final que respalda la opinión del valor de mercado.

D. CONCLUSIÓN

47. El valor informado debe indicarse de manera clara y sin ambigüedades, junto con la confirmación de que se ha realizado una investigación suficiente para justificar la opinión sobre el valor informado.
48. Confirmación de valor.
49. Fecha de valoración.
50. Una declaración clara de si los costes de transacción, como el IVA, las tasas, etc. están o no incluidos en el valor informado.
51. **Moneda** – El valor informado debe indicar claramente la moneda que se ha utilizado para la valoración. Si el valor se informa en una moneda diferente a la moneda del país en el que se encuentra la propiedad, el informe debe indicar la tasa de conversión utilizada.
52. Declaración de cumplimiento del Reglamento General de Protección de Datos (RGPD).
53. Declaración de cumplimiento del EVS.
54. Descargo de responsabilidad básico.
55. El informe de valoración debe estar firmado y fechado por el valorador (*identificado anteriormente en A.3.8*).

EVS 6 Valoración y Eficiencia Energética

La obligación legal de mejorar la eficiencia energética de un edificio en una fecha determinada o por de inflexión (por ejemplo, alquiler, venta) genera un sobrecoste inevitable que impacta en el Valor de Mercado y que como propietario a esa fecha o en el punto de inflexión, tendrá que pagar las obras de renovación.

Los valoradores deben ser conscientes de estos plazos legales y puntos de inflexión y, cuando aparezcan, deben estimar el coste de una renovación lo suficientemente profunda para cumplir con el nuevo nivel requerido de eficiencia energética o requisitos futuros que estén lo suficientemente cerca de entrar en vigor y considerar la medida en la que estos costes afectan al valor de mercado a la fecha de valoración.

- 1. Introducción**
- 2. Ámbito de aplicación**
- 3. Estándar Europeo de Valoración 6 – Valoración y Eficiencia Energética**
- 4. Comentarios**

1. Introducción

- 1.1. Contener el calentamiento climático se ha convertido en la principal prioridad a corto, medio y largo plazo de la Unión Europea. Toda la política relevante de la UE sin excepción: eficiencia energética, energías renovables, medio ambiente, transporte, mercado interior, competencia, ayudas estatales, política económica y monetaria, gobernanza económica, fiscalidad, digitalización, agricultura, pesca, política regional, investigación e innovación, adhesión. negociaciones, política de vecindad, comercio exterior, asuntos exteriores, desarrollo exterior, financiación de recuperación de Covid-19 y el presupuesto de la UE (el marco financiero pluri-anual 2021-2027), deben diseñarse o rediseñarse para contribuir a la reducción de las emisiones de carbono y a captura de carbono.
- 1.2. De acuerdo con la legislación actual de la UE, los estados miembros deben lograr para 2030 una mejora del 32,5% en la eficiencia energética en comparación con las proyecciones y la proporción de energía procedente de fuentes renovables en el consumo final bruto de la UE debe ser del 32%. Esto equivale a una reducción del 40% en las emisiones de carbono para 2030 y una reducción del 60% para 2050.
- 1.3. Sin embargo, la Ley Europea del Clima que se está debatiendo mientras estos Estándares se imprimen establece nuevos objetivos de la UE de al menos un 55% de reducción en las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) para 2030 y neutralidad neta de carbono para 2050 ('neto' significa reducción de carbono en emisiones combinadas con captura de carbono).
- 1.4. Esto no se puede lograr sin un cambio de paradigma económico impulsado por la regulación. Esta regulación "afectará" al mercado, en ninguna parte más que en la economía inmobiliaria, ya que los edificios representan el 36% de las emisiones de carbono de la UE, muy por delante de cualquier otro sector, y los objetivos generales de la UE no pueden cumplirse sin una disociación rápida del parque de edificios del combustible y el gas y su vinculación con la energía verde junto con una renovación acelerada.
- 1.5. La Unión ha regulado tradicionalmente la energía del parque inmobiliario a través de Directivas y los principales impactos significativos han sido:
 - ▶ La obligación de renovar la eficiencia energética cuando el propietario decide libremente realizar una renovación importante;
 - ▶ Todos los edificios nuevos deben acercarse al consumo de energía cero;

- ▶ Los estados miembros deben renovar energéticamente el 3% de los edificios del gobierno central cada año;
 - ▶ Los edificios en alquiler o venta deben tener un certificado de eficiencia energética (EPC) con calificación energética;
 - ▶ Inspección periódica de los sistemas de calefacción y refrigeración.
- 1.6.** Esto no es suficiente para alcanzar los objetivos de la UE, además de que existen grandes obstáculos prácticos y políticos para que cualquier regulación de la UE sea más detallada que ésta. En consecuencia, la nueva política de la UE pone el foco en los objetivos de la UE y permite a los Estados miembros una gran libertad en la elección de los instrumentos precisos para alcanzarlos. Sin embargo, la nueva ley de la UE obliga a los estados miembros a presentar a la Comisión Europea explicaciones detalladas de la regulación nacional implementada para alcanzar los objetivos.
- 1.7.** En 2020, cada estado miembro tuvo que presentar a la Comisión Europea un Plan Nacional de Energía y Clima (NECP) integrado para su estrategia climática global y una Estrategia de Renovación a Largo Plazo (LTRS) específicamente para edificios.
- 1.8.** Los LTRS disponibles el 01.10.2020 muestran la aparición de:
- ▶ Obligaciones de renovación energética más profundas para los propietarios que decidan emprender renovaciones importantes;
 - ▶ Obligaciones de renovar independientemente de la decisión del propietario de hacerlo;
 - ▶ Mayor uso de los EPC como desencadenantes de obligaciones de renovación, con un esfuerzo correspondiente para hacerlos más confiables y ejecutables;
 - ▶ Aumento y simplificación de las ayudas y exenciones fiscales y;
 - ▶ Renovación acelerada del parque de edificios del gobierno central y local.
- 1.9.** Los valoradores deben conocer todos estos factores, pero el impacto más perceptible en el valor de mercado se deriva de los tres primeros.

2. Ámbito de aplicación

Este Estándar cubre las obligaciones que impactan en el Valor de Mercado derivadas de la regulación nacional de la edificación destinada a cumplir con los objetivos de emisiones de GEI de la UE.

3. Estándar Europeo de Valoración 6 – Valoración y Eficiencia Energética

- 3.1. La obligación legal de mejorar la eficiencia energética de un edificio en una fecha determinada o por de inflexión (por ejemplo, alquiler, venta) genera un sobrecoste inevitable que impacta en el Valor de Mercado y que como propietario a esa fecha o en el punto de inflexión, tendrá que pagar las obras de renovación.
- 3.2. Los valoradores deben ser conscientes de estos plazos legales y puntos de inflexión y, cuando aparezcan, deben estimar el coste de una renovación lo suficientemente profunda para cumplir con el nuevo nivel requerido de eficiencia energética o requisitos futuros que estén lo suficientemente cerca de entrar en vigencia y considerar la medida en la que estos costes afectan al valor de mercado a la fecha de valoración
- 3.3. Hasta ahora, a menudo los compradores han elegido, y las regulaciones de construcción lo permiten, renovaciones parciales que solo impactan marginalmente la eficiencia energética y conllevan solo un coste marginal, pero las nuevas obligaciones legales crean una situación en la que estas soluciones parciales ya no son suficientes.

4. Comentarios

- 4.1. Algunas de las Estrategias de Renovación a Largo Plazo presentadas en 2020 a la Comisión Europea por los estados miembros, anuncian las obligaciones de renovación energética automática que impactan en el Valor de Mercado.
- 4.2. Algunos contienen planes para mejorar la calidad del EPC y hacer que su calificación sea aplicable como un umbral para el requisito de renovación.
- 4.3. La mayoría de las Estrategias se basaron en el cumplimiento de los objetivos existentes de eficiencia energética y energías renovables de la UE y no en los objetivos mucho más estrictos de emisiones de gases de efecto invernadero de la Ley Europea del Clima actualmente en trámite legislativo. Esto probablemente signifique que aquellos gobiernos que pensaban que podían evitar las obligaciones de renovación automática bajo los viejos objetivos se verán obligados a instaurarlos en un futuro próximo.

- 4.4.** A continuación se muestran ejemplos de obligaciones nacionales de renovación automática extraídos de los LTRS presentados antes del 01.10.2020. Los valoradores de esos países deben informarse de cualquier detalle que falte y que sea útil para ellos. *(Ver Anexo)*

ANEXO EJEMPLOS DE OBLIGACIONES DE RENOVACIÓN AUTOMÁTICAS

Tomado de las estrategias nacionales de renovación a largo plazo presentadas a la Comisión Europea el 1 de octubre de 2020

BÉLGICA

REGIÓN BURSELAS CAPITAL

► Residencial

Nuevo CEE: No más tres recomendaciones por obra. En su lugar, la indicación de las medidas técnicas que deben implementarse para lograr el objetivo general de desempeño energético son fijadas (por tipo) por la Región de Bruselas Capital.

Se elaborará un plan de renovación para la obra y será obligatorio en el caso de permiso de obra que requiera la asistencia de un arquitecto. Éste será realizado por un arquitecto.

Los trabajos de renovación de eficiencia energética se realizarán en cinco etapas para alcanzar un nivel mínimo de rendimiento en 2050. Este nivel mínimo se definirá por tipo. Los propietarios elegirán las medidas a ejecutar entre las prioridades recomendadas por el CEE. En cada plazo fijado por la legislación, los propietarios deberán acreditar que la obra se ha realizado correctamente.

No se podrán alquilar viviendas que no cumplan con los criterios de eficiencia energética y salud y / o un nivel mínimo de rendimiento energético.

► No-Residencial

Sistema obligatorio en obra a realizar en determinados plazos, similar al establecido para el sector residencial.

FLANDES

► Residencial

El CEE actualizado proporciona asesoramiento específico con una hoja de ruta que incluye la indicación del precio de coste de las viviendas unifamiliares para permitir que la vivienda avance hacia el objetivo 2050. "La indicación del coste de reforma ofrece unos argumentos neutrales a los potenciales compradores para negociar el precio de venta".

EPC para partes comunes de un edificio de apartamentos.

Existe un refuerzo progresivo de las normas del Código Flamenco de Vivienda relativas a la cifra máxima de CEE, teniendo en cuenta los puntos de referencia del objetivo a largo plazo para 2050.

► No-Residencial

Renovación obligatoria después de la transferencia de bien inmueble: A partir de 2021, el edificio debe someterse a una renovación energética profunda en un plazo no superior a cinco años a partir de una escritura notarial de transferencia de bien inmueble total. Enfoque específico todavía en preparación.

Rendimiento energético mínimo obligatorio a partir de 2030: A partir de 2030, estos edificios deben alcanzar un rendimiento energético mínimo a un nivel CEE aún por definir.

CHIPRE

A partir del 1 de julio de 2020, todos los edificios residenciales que se sometan a una renovación importante deben ser de clase energética A, y todos los demás edificios deben ser de clase energética B+.

FRANCIA

► Residencial

1. Información:

- El certificado de eficiencia energética (CEE) debe de confianza y ejecutable* antes del 01.01.2021;

** Necesario para 2 a continuación*

- Los CEE en los arrendamientos deberán indicar el consumo energético real del edificio, primario y final, y contener una estimación teórica de los costes energéticos completos del edificio antes del 01.01.2022;
- Toda la publicidad deberá mostrar la estimación del coste energético antes del 01.01.2022.

2. Para los edificios con peores resultados (CEE 'F' y 'G', 25% de todo el parque de viviendas):

- ▶ Auditoría energética obligatoria a partir de 2022;
- ▶ En áreas sujetas a controles de alquiler, la revisión al alza de los niveles de alquiler está condicionada a la renovación energética a partir del 01.01.2021;
- ▶ Obligación legal de renovar la energía para 2028;
- ▶ Sanciones por incumplimiento de la obligación de rehabilitación a partir de 2028. Las sanciones se darán a conocer en 2023.

3. A partir del 01.01.2023, el rendimiento energético se convertirá en un criterio para juzgar la decencia de la vivienda. Las viviendas cuyo consumo supere un determinado umbral establecido por decreto ya **no serán alquilables.**

▶ **No-Residencial**

Regulación vinculante para reducir el consumo de energía en un 40% en 2030, 50% en 2040 y 60% en 2050 en comparación con 2010.

Se aplica a partir de un umbral de 1000 m² que puede alcanzarse por unidad o de forma acumulativa (en un edificio principalmente comercial o en una parcela con varios edificios). Todas las categorías de actividad están cubiertas, públicas y privadas, con muy pocas excepciones (edificios temporales, iglesias, defensa, seguridad civil y seguridad nacional).

PAÍSES BAJOS

▶ **No-Residencial**

Ya no será posible alquilar oficinas con menos de un CEE con calificación 'C' a partir de 2023, con calificación 'A' a partir de 2030.

ESPAÑA

▶ **Residencial**

Extensión de la obligación CEE a todos los edificios, incluso si no se ponen a la venta o al alquiler.

▶ **Residencial y No-Residencial**

Se planifica convertir los CEE en herramientas regulatorias elevando su baja calidad técnica actual, mejorando su legibilidad y visibilidad, revisando las escalas de calificación, indicando los términos de recuperación de la renovación de eficiencia energética y la puesta en escena óptima de las renovaciones.

Actualmente en estudio: establecimiento de estándares mínimos de eficiencia energética (posible vínculo adicional con la decencia de la vivienda), posiblemente basados en el CEE y sirviendo como umbral para la venta o alquiler del bien inmueble o para un tratamiento fiscal preferencial.

I.B. Notas Orientativas de Valoración Europea

EVGN 1 Valoración de Carteras de Inversión

5. Valoración de una Cartera de Inversión
6. Realización de una Valoración de Cartera de inversión
7. El resultado
8. Valores de los bienes inmuebles del componente
9. Informar el valor razonable de una cartera para estados contables

1. Valoración de una Cartera de Inversión

- 1.1. Para la valoración de bienes, una cartera de inversión es un conjunto de bienes bien inmueble de una sola persona o entidad y que deben valorarse en su conjunto. Ya sea que los bienes sean muchos o pocos, interdependientes o distintos, la base de la valoración de la cartera de inversión es el encargo para que se valoren como un todo. Ese entendimiento elimina la cuestión de considerar si una cartera de inversión debe comprender un número mínimo de bienes.

- 1.2. Si bien también se puede requerir que el valorador proporcione valores para los bienes separados dentro de la cartera de inversión y eso a menudo puede ser parte del trabajo de preparación de la valoración de cartera de inversión, el valor de la cartera de inversión puede ser mayor o menor que el total de los valores de los componentes de la cartera de inversión. Cualquier diferencia entre esas dos cifras podría ser una guía para la política comercial, la estrategia de marketing del cliente o para otros fines.

- 1.3. La diferencia entre estos dos enfoques podría verse como:
 - ▶ Una valoración de la cartera de inversión "de arriba hacia abajo", siendo el activo la cartera de inversión combinada;
 - ▶ La valoración de un componente es "de abajo hacia arriba" a partir del valor de cada bien inmueble identificada dentro de la cartera de inversión.

- 1.4. Es más directo que el encargo defina una cartera de inversión de bienes como la entidad única a valorar sin necesidad de hacer una suposición o suposición especial como:
 - ▶ El valorador debe saber a partir del encargo si los bienes deben valorarse en su totalidad o por separado. En los casos en los que el encargo no sea clara o la situación no se pueda establecer de manera absoluta (como quizás con los bienes inmuebles en disputa), el enfoque de hacer el supuesto de una valoración de cartera de inversión puede ser apropiado cuando sea consistente con el encargo;
 - ▶ Para ser una suposición especial, la declaración debería ser falsa en ese momento. Por lo tanto, sería una circunstancia hipotética, como cuando un bien podría agregarse a otros bienes, aumentando o creando una cartera de inversión o potencialmente mejorando o restando valor a una cartera de inversión.

- 1.5. Ejemplos de carteras de inversión de bienes incluyen:

- ▶ Una colección de bienes de inversión donde podrían venderse por cualquier motivo en su conjunto;
- ▶ Una finca donde la casa principal, los servicios y otros terrenos con otras viviendas pueden, en algunas circunstancias, ofrecer un valor colectivo por encima del valor de los componentes;
- ▶ Terreno en construcción para un proyecto de desarrollo prospectivo;
- ▶ Bien inmuebles sujetas a hipotecas titulizadas;
- ▶ Una colección de bien inmuebles en poder de autoridades públicas, como escuelas.

1.6. En el contexto de una cartera de inversión de bienes, el valor puede residir de diversas formas en:

- ▶ Cuando una cartera de inversión hace que los bienes estén disponibles y sean atractivos para un tipo diferente de licitador, por ejemplo, cuando la oportunidad de comprar mil viviendas podría ser de interés para los inversores privados o institucionales, pero no para las personas que podrían querer bien inmuebles individuales para su ocupación;
- ▶ La diversificación de riesgo dada por una cartera de inversión variada;
- ▶ Sinergias en costes y gestión;
- ▶ Circunstancias en las que la disposición separada sería demasiado onerosa, lenta o incierta, con el riesgo de que la disposición no se complete por completo;
- ▶ Otras razones.

1.7. Depende exclusivamente de las circunstancias y los mercados en ese momento si:

- ▶ • Una cartera de inversión de bienes tiene un valor diferente del total de los valores de sus componentes;
- ▶ • Cualquier diferencia de este tipo es positiva o negativa.

Cuando una cartera de inversión ofrece una prima de modo que vale más en su conjunto que el simple total de los valores de sus partes, es más probable que se retenga, se comercialice como un todo o tal vez se amplíe mediante adquisición. Cuando la cartera de inversión tiene un valor menor que la suma de sus partes, eso puede, sujeto a problemas operativos, tender a fomentar su disposición en partes. La posibilidad de desbloquear esos valores separados puede ser una razón posible para la compra.

2. Realización de una valoración de cartera de inversión

- 2.1. La valoración de una serie de bien inmuebles como cartera de inversión se realiza de la misma manera que la valoración de un bien inmueble individual con instrucción y compromiso, inspección, investigación, análisis, formando una opinión sobre el valor y presentando el informe. Si bien la escala del trabajo para carteras de inversión más grandes o más diversas puede afectar la forma en que esos procesos se llevan a cabo, la tarea sigue siendo la de la producción profesional de una opinión sobre el valor de la cartera de inversión.
- 2.2. Será necesario definir y registrar la escala completa de la cartera de inversión. No debe haber ninguna duda sobre qué bien se ha considerado y, por tanto, con qué se relaciona la valoración. Eso puede requerir suposiciones sobre fronteras o hechos inciertos.
- 2.3. Una cartera de inversión de un gran número de bien inmuebles puede, por necesidad práctica, llevarse a cabo mediante una inspección más cercana de solo una fracción o muestra de bien inmuebles, de modo que el valorador las utilice para evaluar las cuestiones que son relevantes y, en la medida en que sean representativo de la cartera de inversión en su conjunto, determinar su valor. Eso requiere cuidado tanto en la selección de la muestra involucrada para que sea informativa en cuanto a la cartera de inversión en su conjunto como en el uso profesional de las técnicas estadísticas que se empleen en esta tarea.
- 2.4. **Uso de herramientas estadísticas y AVMs** – El valorador puede usar herramientas estadísticas para probar medidas de distribución y varianza de valores y la sensibilidad del resultado a supuestos particulares. Pueden ser herramientas a medida, paquetes estadísticos generales o derivados de un modelo de valoración automatizado (AVM). Esto se trata en EVGN 3.
- 2.5. Ese problema puede, según la escala de la cartera de inversión, impulsar la consideración del uso de un AVM. Como ejercicio de despacho, esto es más adecuado para valoraciones a gran escala que para bien inmuebles individuales.
- 2.6. Donde los valoradores son confidentes en:
 - ▶ La naturaleza representativa de los datos que se utilizan, incluida su relevancia para los bienes de la cartera de inversión (como el área geográfica y el sector del mercado), su tipo (resultados reales de transacciones o simplemente precios de venta u otras valoraciones) y su volumen; y

- ▶ La idoneidad de las reglas que utiliza el modelo para estimar el precio, posiblemente incluyendo cómo se revisan para los mercados cambiantes;

un AVM puede ayudarlos a formarse la opinión final del valor.

- 2.7.** Es importante recordar que las técnicas estadísticas, las herramientas estadísticas y las AVM son ayudas matemáticas para el cálculo y no ofrecen el juicio profesional que se necesita para informar sobre el valor: esa es la tarea y la responsabilidad del valorador.
- 2.8. Uso de otros valoradores y profesionales** – Un valorador que tenga instrucciones de valorar una cartera de inversión grande puede necesitar la ayuda de otros para manejar el encargo. Cuando una cartera de inversión incluye diferentes tipos de bienes, el valorador puede necesitar contratar los servicios de otro valorador cualificado en bienes fuera de su experiencia u otros profesionales capaces de ofrecer su pericia contributiva.
- 2.9.** Esta necesidad puede aplicarse particularmente cuando:
- ▶ Una cartera de inversión incluye un activo más inusual (como, por ejemplo, una cantera) o un bien en un uso especializado;
 - ▶ La cartera de inversión es geográficamente diversa, en más de un país o en toda la Unión Europea, lo que dificulta que el valorador inspeccione o comprenda todos los bienes con posibles problemas de diferentes leyes, idiomas y culturas a considerar. Cuando una cartera de inversión incluye bienes en diferentes jurisdicciones, con frecuencia será prudente que el valorador contrate los servicios de otro valorador con conocimientos en esas áreas;
 - ▶ La cartera de inversión incluye otras cosas a valorar además del bien, como intereses comerciales, planta y maquinaria, instalaciones de energía renovable operadas por el cliente o bellas artes.
- 2.10.** En tales casos, el valorador instruido puede actuar como coordinador central del proyecto, asumiendo la responsabilidad general del trabajo realizado por otros.
- 2.11.** Al igual que con un bien inmueble, la tarea es la producción profesional de una opinión profesional sobre el valor de la cartera de inversión en su conjunto en la que el cliente puede confiar y que puede ser defendido. Los procedimientos adoptados deben estar cubiertos por los términos del contrato y registrados en el Informe de Valoración.

3. El resultado

- 3.1. El resultado es la opinión del valorador sobre el valor de la cartera de inversión en su conjunto. No se trata de una valoración de las partes de la cartera de inversión consideradas por separado, aunque también podría solicitarse.
- 3.2. Si el encargo es para una valoración de cartera de inversión, cualquier observación adicional es solo un comentario. Además de cualquier discusión sobre el riesgo de mercado, eso podría incluir cualquier opinión sobre si el valor de la cartera de inversión ofrece una prima o un descuento sobre el total de los valores de los bienes inmuebles componentes.
- 3.3. Un posible problema para un comentario sobre la valoración es si cualquier activo, factor u otra característica individual dentro de la cartera de inversión podría tener un efecto desproporcionado en el valor de la cartera de inversión. Si bien eso puede ser una influencia positiva o negativa, podría ser más importante cuando esa bien inmueble individual tiene un valor negativo.

4. Valores de los bienes que componen la cartera de inversión

- 4.1. 4.1. El encargo del cliente también puede requerir una valoración de los bienes que componen la cartera de inversión. Esa sería una opinión diferente en cuanto al valor, esta vez sobre la base de que los bienes se venderían por separado.
- 4.2. 4.2. En ocasiones, eso puede requerir un juicio sobre el nivel al que se desagrega la cartera de inversión. Eso podría basarse en una visión de los lotes en los que la cartera de inversión podría comercializarse mejor (si no se comercializa como un todo). Aún podría ser que varios bienes potencialmente separables aún se vendieran juntos debido al valor que ofrecerían. Ese podría ser el caso de los campos agrícolas o donde las parcelas de desarrollo se venderían mejor en unidades más grandes o donde un grupo de bienes ofrece una sinergia.
- 4.3. 4.3. En la práctica, es probable que la valoración de una cartera de inversión requiera una valoración suficiente de los componentes de la cartera de inversión para permitir al valorador formarse una visión de sus valores individuales y, por lo tanto, de la totalidad de esos valores. Sin embargo, y a menos que se le indique, es posible que no se haya preparado de acuerdo con los estándares requeridos para que dicha opinión sea una opinión profesional sobre el valor de cada componente.

5. Informe del valor razonable de una cartera de inversión para estados contables

(ver EVGN 2 para una discusión más amplia sobre la medición del valor razonable para las IFR)

5.1. La IFRS 13, Medición del valor razonable se refiere al activo que se valora como la "unidad de cuenta" que podría ser una cartera de inversión de bienes. Proporciona que

"El objetivo de una medición del valor razonable es estimar el precio al que tendría lugar una transacción ordenada para vender el activo o transferir el pasivo entre los participantes del mercado en la fecha de medición en las condiciones actuales del mercado. Una medición del valor razonable requiere que una entidad determine todo lo siguiente (IFRS 13:B2):

- ▶ *El activo o pasivo particular que es objeto de la medición (de forma coherente con su unidad de cuenta);*
- ▶ *Para un activo no financiero, la premisa de valuación que sea apropiada para la medición (de manera consistente con su mayor y mejor uso);*
- ▶ *El mercado principal (o más ventajoso) para el activo o pasivo;*
- ▶ *La técnica o técnicas de valoración apropiadas para la medición, considerando la disponibilidad de datos con los cuales desarrollar insumos que representen los supuestos que los participantes del mercado usarían al fijar el precio del activo o pasivo y el nivel de la jerarquía de valor razonable dentro del cual los "inputs" están categorizados."*

5.2. La IFRS 13 requiere que se establezca la unidad de cuenta antes de determinar el valor razonable. Debe definirse como el nivel al que un activo o pasivo se agrega o desagrega en una IFRS para fines de reconocimiento.

5.3. La "excepción de cartera de inversión" permitida por la IFRS 13.48 parece aplicarse directamente sólo a los instrumentos financieros dentro de la IAS 39 donde los activos y pasivos financieros definidos se gestionan junto con la compensación de los riesgos de mercado o los riesgos de crédito de contraparte como una cartera de inversión y sólo para las entidades calificadas. En esos términos, esta excepción no parece relevante para el bien inmueble.

5.4. Sin embargo, la guía para considerar el mercado más ventajoso para el activo y la referencia a "su mayor y mejor uso" (según lo definido por las IFRS para este propósito) apunta a la oportunidad de valorar una cartera de inversión de bien inmuebles para este propósito sobre una base de carter, al menos cuando eso produzca un valor más alto que la valoración de un componente. En la práctica, es probable que los factores relevantes incluyan:

- ▶ La naturaleza de los bienes en cuestión;
 - ▶ El negocio u otro propósito para el cual el cliente los tiene.
- 5.5.** Con las cuestiones involucradas, la base para la presentación de informes debe discutirse con el cliente y, si es posible, con su contable para que se le dé el criterio a las indicaciones para el valorador.
- 5.6.** Cuando la cartera de inversión es la unidad de valoración (en lugar de sus componentes), las valoraciones sucesivas deben ser coherentes con eso, a menos que el cliente indique lo contrario. Si se cambia esta base, se debe informar.
- 5.7.** Con los enfoques variables de la IAS 16 (bien ocupado por el propietario), la IAS 17 (arrendamientos), la IAS 40 (inversiones) y la IAS 41 (agricultura), también puede ser necesario considerar que una cartera de inversión incluye una mezcla de cualquiera bien ocupado, bien inmueble de inversión, bien inmueble en arrendamiento y bien inmueble agrícola. Los arrendamientos plantean la cuestión adicional de si son, a los efectos de las IFRS, arrendamientos financieros u operativos.

EVGN 2 Valor razonable para informes financieros

1. Introducción
2. Ámbito de aplicación
3. Estimación del valor razonable según las IFRS
4. Máximo y mejor uso
5. Jerarquía de valor razonable
6. El papel del valorador en la determinación de la jerarquía del valor razonable.
7. Métodos de valoración
8. Valor razonable comparado con el valor de mercado

1. Introducción

- 1.1. Desde 1978, la legislación de la Unión Europea ha prescrito un conjunto de normas contables en desarrollo para ayudar a la coherencia y comparabilidad de la información financiera. La mayoría de las Normas Internacionales de Contabilidad (International Accounting Standards - IAS) y las Normas Internacionales de Información Financiera (International Financial Reporting Standards - IFRS) han sido adoptadas en la legislación europea por los Reglamentos de la Comisión Europea, en particular el Reglamento 1255/2012 que adoptó la IFRS 13 Información sobre el valor razonable. Desde 2005, las cuentas consolidadas de las sociedades cotizadas domiciliadas en los estados miembros de la UE han tenido que prepararse de conformidad con las normas de información financiera IFRS.
- 1.2. Cabe señalar que solo las empresas de los Estados miembros que cotizan en bolsa están obligadas a adoptar la contabilidad IFRS. Las entidades que no cotizan en bolsa pueden optar por adoptar la contabilidad IFRS o no; cuando dichas entidades hayan optado por no adoptar las IFRS, los valoradores que se ocupan de los activos de esas entidades deben ponerse en contacto con los contables del cliente y seguir las normas, la legislación o las reglamentaciones nacionales pertinentes.
- 1.3. El valor razonable es una de las dos bases contables permitidas para los activos inmobiliarios (la otra es la contabilidad de costes). Originalmente se definió en la IAS 40, pero las cuestiones de su medición se trataron en varias de las normas IFRS. En mayo de 2011 se introdujo una nueva norma, la IFRS 13 "Medición del valor razonable", que se aplica a todas las cuentas relativas a períodos que comiencen a partir del 1 de enero de 2013. La IFRS 13 introduce una serie de nuevos criterios para la medición y presentación de informes del valor razonable que son importantes para los valoradores inmobiliarios y tendrán un impacto en la forma en que preparan sus valoraciones y sus informes de valoración.

2. Ámbito de aplicación

Esta Nota de Orientación se aplica a la valoración de bienes con el propósito de información financiera bajo las IFRS (por ejemplo, valoraciones anuales para compañías inmobiliarias cotizadas). No tiene aplicación para la determinación del Valor Razonable en el sentido del precio a ser fijado para una transacción entre dos partes conocidas, ni para la evaluación del Valor de Mercado.

3. IFRS 13 Estimación del Valor Razonable

3.1. Definición de valor razonable — Las IFRS definen el valor razonable como:

"El precio que se recibiría por vender un activo o que se pagaría por transferir un pasivo en una transacción ordenada entre los participantes del mercado en la fecha de medición."

La IFRS 13 agrega las siguientes explicaciones para ayudar a comprender la definición:

3.1.1. La unidad de cuenta — La medición del valor puede afectar a un activo individual o un grupo de activos. La decisión sobre si un activo debe valorarse individualmente o como parte de un grupo de activos dependerá de las reglas para identificar la "unidad de cuenta" en la IAS correspondiente.

3.1.2. La transacción hipotética — El valor razonable representa el precio de venta en una transacción hipotética. Se considerará que dicha venta tiene lugar en el mercado principal para el tipo de activo en cuestión o, en ausencia de un mercado principal, en el más ventajoso para el activo.

3.1.3. Participantes del mercado — El valor razonable se medirá utilizando los supuestos que los participantes del mercado utilizarían al fijar el precio del activo, asumiendo que los participantes del mercado actúan en su propio mejor interés económico.

3.1.4. El precio — Valor Razonable está destinado a ser el precio recibido para vender el activo en la fecha de medición. La IFRS 13 establece específicamente que debe ser un "precio de salida", es decir, el precio neto a cobrar por el vendedor, no el precio bruto pagado por el comprador. Por lo tanto, los costes de transacción no se incluyen en el valor razonable. Si es necesario, se contabilizan en otro lugar según las normas de la IAS correspondiente.

4. IFRS 13 Definición de mayor y mejor uso

4.1. El párrafo 27 de la IFRS 13 establece que *"La medición del valor razonable de un activo no financiero tiene en cuenta la capacidad de un participante del mercado para generar beneficios económicos utilizando el activo en su mejor y más alto uso o vendiéndolo a otro participante del mercado que utilizar el activo en su mayor y mejor uso"*.

4.2. En relación con la interpretación del mejor y mayor uso, la IFRS 13 también proporciona lo siguiente:

4.3. 4.3. Párrafo 28: "El mayor y mejor uso de un activo no financiero tiene en cuenta el uso del activo que es físicamente posible, legalmente permisible y financieramente viable, de la siguiente manera:

(a) *Un uso que sea físicamente posible tiene en cuenta las características físicas del activo que los participantes del mercado tendrían en cuenta al fijar el precio del activo (por ejemplo, la ubicación o el tamaño de un bien inmueble);*

(b) *Un uso que es legalmente permisible toma en cuenta cualquier restricción legal sobre el uso del activo que los participantes del mercado tendrían en cuenta al fijar el precio del activo (por ejemplo, las regulaciones de zonificación aplicables a un bien inmueble);*

(c) *Un uso que es financieramente factible tiene en cuenta si un uso del activo que es físicamente posible y legalmente permisible genera ingresos o flujos de efectivo adecuados (teniendo en cuenta los costes de convertir el activo para ese uso) para producir un rendimiento de inversión. que los participantes del mercado requerirían de una inversión en ese activo destinado a ese uso."*

Párrafo 29: "El uso más alto y mejor se determina desde la perspectiva de los participantes del mercado, incluso si la entidad tiene la intención de un uso diferente. Sin embargo, se presume que el uso actual de un activo no financiero por parte de una entidad es su uso más alto y mejor a menos que el mercado u otros factores sugieran que un uso diferente por parte de los participantes del mercado maximizaría el valor del activo."

4.4. La IFRS 13 requiere que la entidad informante (que generalmente será el cliente del valorador) confirme que el bien ha sido valorado sobre la base de su mayor y mejor uso. Para que la entidad declarante pueda realizar esta declaración, será necesario que los valoradores hayan manifestado en sus informes que han valorado el bien sobre la base de su mayor y mejor uso. En la mayoría de los casos, es poco probable que esto plantee dificultades al valorador, ya que muchos bienes ya se encuentran claramente en su mejor y más alto uso, particularmente los bienes inmuebles de inversión. En otros casos, puede ser posible prever usos que podrían dar un valor superior, pero si ninguno de esos otros usos pasa la triple prueba económica, física y legal antes mencionada, entonces, el bien también puede considerarse en su mejor y más alto nivel. mejor uso. Si el valorador no ha valorado el bien inmueble sobre la base de su mayor y mejor uso, deberá manifestarlo y dar las razones para no hacerlo. La entidad informante podrá a su vez incluir esta información en su informe.

5. Jerarquía del Valor Razonable

- 5.1.** Las IFRS proporcionan una "jerarquía de valor razonable", que clasifica los datos utilizados en las técnicas de valoración en tres niveles. El propósito de esta noción es permitir que los lectores de informes financieros comprendan hasta qué punto el valor informado se basa en evidencia fácilmente observable o, por otro lado, se deriva de otros métodos.
- 5.2.** Es importante señalar que el concepto de jerarquía del valor razonable en las IFRS se aplica a los datos utilizados o adoptados en las valoraciones, no a los métodos de valoración. Este es un cambio con respecto a la situación anterior, donde la IAS 40 definía una jerarquía basada en técnicas de valoración. Los "inputs" se clasifican en uno de los niveles 1, 2 o 3, de la siguiente manera:
- ▶ **Los datos de nivel 1** son precios cotizados no ajustados en mercados activos para artículos idénticos al activo que se mide;
 - ▶ **Los datos de Nivel 2** son entradas, distintas de los precios cotizados en mercados activos incluidos en el Nivel 1, que son observables directa o indirectamente;
 - ▶ **Los datos de nivel 3** son entradas no observables. Una entidad que informa desarrolla datos de entrada no observables utilizando la mejor información disponible en las circunstancias, que podría incluir los datos de la propia entidad, teniendo en cuenta toda la información sobre los supuestos de los participantes del mercado que esté razonablemente disponible.
- 5.3.** **Ajuste a los datos** – el estándar establece que un ajuste a una entrada significativa de Nivel 2 podría resultar en la categorización de esa entrada como Nivel 3 si el ajuste utiliza entradas significativas no observables. Este concepto es particularmente relevante para la valoración de activos inmobiliarios, como se verá a continuación. Por lo tanto, los valoradores deben prestar especial atención al concepto de ajustes a los datos observables al decidir el nivel de jerarquía que se atribuirá a la entrada.
- 5.4.** Una vez categorizados los datos, la medición del Valor Razonable (es decir, la valoración) se clasificará finalmente en el nivel 1, 2 o 3 de acuerdo con la clasificación de los datos adoptadas, no en base al método utilizado. No se debe pensar que el uso de uno u otro método lleva automáticamente a que la valoración sea categorizada como nivel 1, 2 o 3 – la clasificación final dependerá de la naturaleza de los datos utilizados en cada caso. Si los datos son de diferentes niveles, toda la medición del valor razonable se clasificará en la entrada de nivel más bajo que

sea significativo (3 es el más bajo). Por lo tanto, una valoración que contenga un insumo significativo que se encuentre en el nivel 3 se clasificará como nivel 3.

- 5.5.** Es importante entender que la clasificación de una medición de valor como Nivel 3, en lugar de Nivel 2, por ejemplo, no pretende sugerir que la valoración en la que se basa sea de menor o peor calidad. La distinción entre el Nivel 2 y el Nivel 3 tiene como objetivo informar a los lectores de los informes financieros sobre la naturaleza de los datos utilizados, en lugar de ser de alguna manera una medida de la calidad de la valoración. De manera similar, la clasificación de una medición de valor razonable en el Nivel 3 no pretende implicar que el bien inmueble sea menos líquida que otras.
- 5.6.** La IFRS 13 refuerza los requisitos de divulgación para las características y riesgos de la clase de activo, las técnicas de valoración, el nivel de la jerarquía del valor razonable y los datos de entrada utilizados. Se requieren revelaciones específicas para las mediciones del valor razonable utilizando datos de entrada importantes no observables de Nivel 3 (*IFRS 13.91*). La conciliación de los saldos de apertura y cierre, así como una descripción detallada del proceso de valoración implementado, son nuevos requisitos a cumplir.
- 5.7.** Cabe señalar que la IFRS 13 se redactó a raíz de la crisis de las hipotecas de alto riesgo y los posteriores shocks de las principales instituciones financieras. Claramente, su objetivo es más la valoración de instrumentos financieros complejos que la valoración de bienes inmuebles. De hecho, muy pocos de los muchos ejemplos establecidos en la IFRS 13 se refieren a situaciones de bienes inmuebles, lo que confirma que las valoraciones de los bienes inmuebles no eran el objetivo principal de esta iniciativa. Esto crea dificultades para los valoradores de bien inmuebles a la hora de aplicar la norma a su trabajo diario. En particular, los conceptos de entradas "observables" e "inobservables" carecen de claridad; uno se siente tentado a preguntar "¿observable para quién?" Si los observadores son novatos en el mercado, es posible que mucha información no sea observable para ellos. Por el contrario, si los observadores son valoradores experimentados con acceso a mucha información confidencial, mucha más información será "observable" para ellos.
- 5.8.** Según la IFRS 13, los datos de Nivel 1 son precios cotizados no ajustados en mercados activos para artículos idénticos al activo que se mide. Los activos inmobiliarios rara vez son idénticos entre sí, sobre todo porque no hay dos activos que ocupen exactamente el mismo espacio físico, lo que significa que incluso dos casas muy similares pueden tener diferentes vistas u orientaciones. De manera similar, una suite de oficina en el piso superior de un edificio a menudo tendrá más luz natural y una mejor vista que una suite de tamaño similar en un piso inferior. En

lo que respecta a los "precios cotizados", en la mayoría de los mercados inmobiliarios los precios obtenidos en la venta o alquiler de bien inmuebles a menudo no se cotizan y, por tanto, rara vez están disponibles para el público en general. (Sin embargo, este último aspecto puede cambiar con el tiempo con la creciente difusión de sitios de Internet que ofrecen información sobre alquileres y precios de venta recientes. No obstante, la información obtenida de esos sitios debe tratarse con precaución, ya que los alquileres y los precios "principales" pueden enmascarar la transacción real. detalles tales como términos onerosos de arrendamiento, pagos diferidos, rentas escalonadas, etc.).

- 5.9.** Por todas estas razones, se considera, por lo tanto, muy poco probable que surjan mediciones de Nivel 1 en la valoración de bien inmuebles. Por lo tanto, lo más probable es que la elección del valorador esté entre los Niveles 2 y 3.
- 5.10.** En prácticamente todos los casos, el valorador decidirá si un insumo utilizado debe clasificarse como Nivel 2 o Nivel 3. Cabe señalar que la entidad informante solo tiene que proporcionar la jerarquía de los datos que se consideran "significativas" para la medida del valor. Para que una entrada sea de Nivel 2, debe haber evidencia suficiente y buena de la entrada requerida en bien inmuebles idénticas o casi idénticas. En particular, esta evidencia debe ser lo suficientemente reciente para que pueda ser aplicada directamente sin ningún ajuste significativo por el paso del tiempo entre las fechas de esas transacciones y la fecha de valoración del bien inmueble en cuestión. Incluso si la evidencia proviene de transacciones muy recientes, el valorador aún tendrá que estar satisfecho de que la situación de la oferta y la demanda permanece sin cambios entre la fecha de la evidencia y la fecha de valoración del bien inmueble en cuestión. Ejemplos de casos en los que el Nivel 2 podría ser posible, sin embargo, incluyen:
- ▶ Precios de venta de unidades residenciales idénticas o muy similares;
 - ▶ Alquileres de unidades de industria ligera idénticas o muy similares en el mismo polígono;
 - ▶ Alquileres de suites alquiladas en pisos similares del mismo edificio de oficinas.
- 5.11.** Los ajustes a los datos se producen en la elección de los valores de alquiler estimados (ERVs) y los rendimientos para la gran mayoría de las valoraciones de los bienes de inversión, que se encuentran entre las más tratadas por la IFRS 13. La IFRS 13 establece que si se realiza un ajuste a una la entrada de nivel 2 es "significativa", la entrada debe considerarse como tal, después de caer en el nivel 3. La palabra "significativa" no está definida en la norma. Por lo tanto, los valoradores tendrán que juzgar por sí mismos lo que es significativo. No es posible indicar un rango de ajuste porcentual que pueda considerarse significativo.

- 5.12.** La apreciación de lo significativo variará según el tipo de bien inmueble y la calidad y transparencia de la información de mercado disponible. Los valoradores generalmente tienen una idea del grado de precisión de la información que tienen a su disposición y, por lo tanto, del grado de precisión de cualquier valor que producen. Se sugiere que los valoradores puedan medir la importancia o no de cualquier ajuste contra el nivel de precisión que creen que está implícito en su valor.
- 5.13.** Debido a la naturaleza inherentemente única de los activos inmobiliarios y las limitaciones en la evidencia discutidas anteriormente, a menudo se requiere que los valoradores ajusten los datos importantes. Por lo tanto, en muchos casos, el Nivel 3 es la conclusión más probable para las principales entradas utilizadas en la valoración de bienes de inversión (en particular, ERV y rendimientos).

6. El papel del valorador en la determinación de la jerarquía del Valor Razonable

- 6.1.** Los valoradores deben discutir los requisitos de presentación de informes en detalle con sus clientes lo antes posible para asegurarse de que brindan el nivel de servicio requerido. Esto también ayudará al valorador a redactar los términos correctos del contrato y a tener en cuenta los requisitos de información al determinar el nivel apropiado de remuneración por el encargo.
- 6.2.** 6.2. ¿Quién será responsable de identificar la jerarquía de los datos? El valorador es el más cercano a la "medición" (es decir, la valoración) y, por lo tanto, probablemente sea el que mejor pueda categorizar las diversas entradas. Por lo tanto, cabe esperar que se pida a los valoradores que realicen valoraciones del valor razonable para las cuentas consolidadas de las empresas que cotizan en la UE y que comenten sobre la jerarquía de las principales entradas de sus valoraciones. Dos posibilidades son:
- ▶ Cuando se hayan utilizado métodos de valoración similares para una cartera de inversión completa, los comentarios serán a nivel general de la cartera de inversión, destacando las excepciones, si las hubiera; o
 - ▶ Comentarios bien por bien.
- 6.3.** Es responsabilidad de la entidad que informa de informar sobre el nivel que se aplicará a la medición del valor (es decir, la valoración) en su conjunto. Por tanto, la decisión final de Nivel 2 / Nivel 3 debe ser tomada por la entidad informante. El rol del valorador es brindar detalles suficientes sobre las diversas entradas para que el cliente pueda tomar la decisión final sobre el nivel que se le asignará a la

medición del Valor Razonable de cada activo. Para hacer esto, el valorador debe indicar qué entradas son significativas.

7. Métodos de valoración

- 7.1.** La IFRS 13 habla en términos de "técnicas de valoración", mientras que los valoradores están más acostumbrados a los "métodos de valoración". La entidad utilizará métodos que sean "apropiados en las circunstancias y para los cuales se disponga de datos suficientes para medir el valor razonable, maximizando el uso de datos de entrada observables y minimizando el uso de datos de entrada no observables".
- 7.2.** Los datos observables son "entradas que se desarrollan utilizando datos de mercado, como información disponible públicamente sobre transacciones reales ..., que reflejan los supuestos que los participantes del mercado utilizarían ...". Los datos no observables son "entradas para los que no se dispone de datos de mercado y que se desarrollan utilizando la mejor información disponible sobre los supuestos que utilizarían los participantes del mercado".
- 7.3.** La IFRS 13 establece tres técnicas de valoración: método de mercado, método de costes y método de ingresos (*IFRS 13.62*).
- ▶ El **método de mercado** es esencialmente una valoración por referencia a los precios de venta alcanzados para bien inmuebles similares, como se usa ampliamente para bien inmuebles residenciales de propietarios-ocupantes. En muchos mercados, las comparaciones se harán sobre la base del área de piso, en cuyo caso la entrada principal del valorador es un valor por unidad de área de piso, ajustado para tener en cuenta las diferencias entre el bien inmueble en cuestión y los comparables de venta. Otro ejemplo común es el precio por hectárea de el terreno agrícola;
 - ▶ Las dos variantes principales del **enfoque de la renta** en la valoración de bienes son, en general, los métodos de capitalización, por un lado, y el método de flujo de caja descontado (DCF), por el otro. Ambos métodos involucran entradas tales como valores estimados de alquiler (ERVs) y rendimientos, así como diversas deducciones y provisiones por gastos no recuperables, períodos nulos, gastos de capital, etc. Además, el enfoque DCF, donde se busca hacer todos los supuestos explícitos contendrán supuestos sobre el crecimiento futuro de los valores de los alquileres y, en algunos mercados, la indexación futura de los alquileres;

- ▶ El **método de costes** requiere que el valorador estime o determine los costes de construcción y otros gastos auxiliares en primera instancia, y luego calcule el valor del terreno en el que se encuentra el bien inmueble. A menudo se aplica un factor de depreciación al coste de construcción estimado, en cuyo caso el factor de depreciación es un insumo que a menudo será significativo en la determinación del valor final.

7.4. Por lo tanto, los valoradores utilizan una amplia variedad de entradas, dependiendo del método de valoración que adopten. La mayoría de estas entradas se basarán en evidencia obtenida del mercado, ya sea evidencia de precio, rendimiento, coste, períodos nulos, etc. La calidad y fiabilidad de esta evidencia variará según el tipo de bien inmueble y también de un país a otro, país, ciudad a ciudad e incluso submercado en submercado dentro de un pueblo o ciudad. Además, en la mayoría de los mercados, la cantidad de dicha evidencia es comparativamente limitada, ya que el número de bien inmuebles que se alquilan o venden cada año a menudo representa solo un porcentaje modesto del stock total de dichas bien inmuebles. No obstante, habrá excepciones, como la venta de nuevas bien inmuebles en una importante finca de otras muy similares.

7.5. La cantidad, calidad y fiabilidad de la evidencia también variará según el lugar del ciclo del mercado en el que se encuentre la fecha de valoración. Por ejemplo, una fase descendente del ciclo a menudo comienza con un período de actividad de mercado muy reducida en el que se realizan pocas transacciones y, por lo tanto, el valorador dispone de poca evidencia. Además, en algunas etapas del ciclo del mercado, los participantes pueden estar más o menos inclinados a compartir información sobre precios o rentas logradas y esto también puede afectar la cantidad, calidad y fiabilidad de la evidencia disponible.

8. Valor Razonable comparado con el Valor de Mercado

8.1. EVS 2 ya compara el valor razonable para propósitos de contabilidad IFRS con el valor de mercado y no es necesario repetir esa discusión aquí. En la mayoría de los casos, el valor de mercado y el valor razonable son intercambiables. Sin embargo, el valor razonable y el valor de mercado no son sinónimos, particularmente en circunstancias en las que el bien que se valora no se encuentra en su máximo y mejor uso en la fecha de la valoración. Si bien la definición de HABU según la IFRS 13, pertinente al valor razonable, identifica solo los usos que son legales en la fecha de la valoración, la definición de TEGOVA de uso Más Alto y Mejor valor de mercado (EVS 1) abarca usos que son legales o lo sean en la fecha de la valoración, reflejando un elemento de la subida de valor que se producirá una vez que dicho uso esté totalmente permitido o, cuando proceda, se hayan eliminado otras restricciones.

- 8.2.** En cualquier caso, cuando los valoradores opten por reportar un Valor Razonable significativamente menor que el Valor de Mercado, se recomienda enfáticamente que resalten este hecho al cliente y expliquen la razón de la diferencia.

EVGN 3 Valoración a efectos del seguro

1. Introducción
2. Ámbito de aplicación
3. Definiciones
4. La evaluación
5. Presentación de informes
6. Disposiciones y recomendaciones especiales para la evaluación de daños

1. Introducción

- 1.1. Esta Nota de orientación es una guía para evaluar el valor asegurable y el coste de los daños o pérdidas en bien inmuebles inmobiliarias.
- 1.2. El valorador debe evaluar el coste de reparación de los edificios o bien inmuebles dañados o destruidos como base para determinar el monto que se compensará al asegurado en caso de daño o destrucción.
- 1.3. Un posible prestamista puede requerir una evaluación del valor asegurable como parte de un informe sobre la idoneidad del bien inmueble como garantía para un préstamo, de modo que el prestamista pueda exigir que la garantía comprometida esté adecuadamente asegurada.
- 1.4. En muchas ocasiones, el valorador también debe evaluar el Valor de Alquiler de Mercado de locales comparables para uso temporal por parte del asegurado. Sin perjuicio de las limitaciones a la compensación, ésta, en determinadas circunstancias, también se evaluará sobre la base del valor de mercado. Esto ocurrirá ocasionalmente cuando la reconstrucción no esté permitida por la ley o las regulaciones públicas especiales o por otras razones fuera del control de cualquiera de las dos partes.
- 1.5. En algunos casos, el valorador debe ser asistido por personas que tengan un conocimiento detallado del valor de artículos especiales, estructuras e instalaciones complicadas.
- 1.6. Cuando la base de la cobertura sea la restitución total, el valorador debe evaluar el alcance total de cualquier posible pérdida, normalmente por referencia a la restitución del bien inmueble dañada, esencialmente una evaluación del coste en lugar del valor del bien inmueble. Como tal pérdida generalmente se referirá a daños a los edificios, el valorador debe tener un conocimiento competente de los edificios y las técnicas de construcción, las limitaciones y los costes para poder hacer una evaluación precisa del coste de reinstalación.

2. Ámbito de aplicación

Esta Nota de orientación considera la evaluación:

- ▶ Del valor asegurable de los edificios a los efectos de la responsabilidad de un asegurador de los edificios en caso de que sean dañados o destruidos. No considera los otros seguros que puedan ser necesarios contra otros riesgos que surjan de ese daño o destrucción o la interrupción asociada del negocio o aquellos otros seguros comúnmente manejados por quienes administran el bien inmueble;
- ▶ De daños a edificios asegurados;

3. Definiciones

- 3.1.** El **valor asegurable** de un bien inmueble (*Ver EVS 2*).
- 3.2.** **Daño** significa daño físico y / o pérdida de bien inmueble, incluyendo conversión, traspaso, molestia o interferencia ilícita con el disfrute de los derechos sobre el bien inmueble.
- 3.3.** Cuando la **reinstalación** es la base de la evaluación, el principio es reemplazar o restaurar lo dañado o destruido al estado en el que estaba antes del evento. No es para cubrir mejoras o ampliaciones, salvo cuando dichos cambios sean requeridos en ese momento por ley o reglamento.
- 3.3.1.** Reincorporación significa la reconstrucción o reparación del bien inmueble a una condición igual, pero no mejor o más extensa, que la condición definida en el contrato de seguro.
- 3.4.** **Reconstruir, reparar y restaurar** dentro del contexto de la reinstalación significa el reemplazo por métodos o materiales que satisfagan las regulaciones actuales de construcción, incendio y otras. También incluirá el coste de demolición, limpieza del sitio y apuntalamiento, junto con todos los honorarios profesionales y legales que se incurrirán en la reconstrucción.
- 3.5.** **Bien inmueble** significa terrenos y edificios, debajo o sobre la superficie, incluyendo tuberías, cables y otras instalaciones que se conectan a el bien inmueble.

3.6. El coste de reposición es el coste de reemplazar el bien inmueble dañado con materiales de la misma clase y calidad, sin ninguna deducción por depreciación. Si se le indica al valorador que use el coste de reposición depreciado o si es apropiado hacerlo, entonces el valorador debe evaluar el nuevo coste de reposición y luego deducir una asignación por envejecimiento y desgaste de la estructura. Ésto equivale a la sustitución del edificio tal como está, no a su sustitución por un edificio nuevo.

3.7. Valor de reconstrucción total - Coste de reposición total - Coste de reposición garantizado - Cobertura total

3.7.1. El valor total de reconstrucción es un tipo de seguro de edificios que cubre los edificios con un monto correspondiente al valor de reconstrucción. El valor asegurable se basa y establece el asegurador o su valorador profesional y debe estar estipulado en la póliza de seguro. Cualquier extensión o alteración que afecte el valor del edificio debe ser notificada a la aseguradora para ser cubierta por el seguro. Si no se notifica al asegurador, se indemnizará por la parte del daño que corresponda a la relación entre el valor de la reconstrucción, ya que excluiría e incluiría la alteración. Cuando el seguro también cubre edificios sin especificación en la póliza de seguro, se aplica lo mismo a los edificios nuevos que no han sido notificados al asegurador.

3.7.2. El coste total de reemplazo es la cantidad pagadera limitada al valor asegurado como se indica en la póliza de seguro. Si se destruye el bien inmueble asegurada, la compañía de seguros está obligada a reemplazar o reconstruir completamente el bien inmueble sin ninguna deducción por depreciación. Para obtener un coste de reposición total del bien inmueble, además del valor asegurado, la compañía de seguros normalmente cobrará una tarifa anual de aproximadamente un 10 a un 20% más que por la cobertura de valor real en efectivo.

3.7.3. El coste de reposición garantizado es la cantidad pagadera limitada al valor asegurado como se establece en la póliza de seguro, pero si el daño excede los límites de la póliza, la compañía de seguros está obligada a reemplazarla o reconstruirla por completo sin ninguna deducción por depreciación. Las pólizas de reemplazo garantizadas no son exactamente lo que uno podría imaginar. Las aseguradoras limitan la cantidad que pagan para reemplazar o reconstruir el bien inmueble a no más del 20% por encima de la cantidad por la cual el bien inmueble está asegurada. Si el bien inmueble se revaloriza más allá del nivel de cobertura, la póliza no cubrirá esa cantidad, aunque el asegurado pueda tener la impresión de que existe una cobertura de reemplazo garantizada.

- 3.7.4. Cobertura total** – Cualquier forma de seguro que proporcione el pago total (p. Ej., Sin límite de deducible o coseguro) de todas las pérdidas causadas por los peligros asegurados.

Nota – Los términos anteriores parecen tener diferentes definiciones en diferentes países. En este documento, las definiciones anteriores se utilizan como ejemplos típicos. Si la Póliza de Seguro no incluye la liquidación por encima del valor asegurado según lo establecido en la Póliza, es imperativo que el valor asegurado sea reconsiderado periódicamente, para evitar el riesgo de infraseguro.

- 3.8. El seguro de primera pérdida** es un tipo de seguro de bien inmueble e intereses que cubre los daños dentro de la suma asegurada declarada. No se reclamará el seguro insuficiente.
- 3.9. Suma fija** - La suma asegurada la fija el Asegurado y está estipulada en la póliza de seguro. La suma asegurada como mínimo debe corresponder al valor de readquisición para evitar un infraseguro.
- 3.10.** Se entiende por **valor de readquisición** los costes de readquisición de los correspondientes artículos asegurados a la fecha del siniestro. Cuando la suma asegurada sea inferior al valor de readquisición, se indemnizará la parte del daño que corresponda a la relación entre la suma asegurada y el valor de readquisición (infraseguro).
- 3.11.** Se entiende por **valor de reconstrucción** el coste de la reconstrucción de un edificio correspondiente o esencialmente correspondiente en el lugar y fecha del daño. Los gastos adicionales en relación con los métodos y equipos de construcción que no sean apropiados de acuerdo con los métodos de construcción actuales, etc., no deben incluirse al establecer el valor de reconstrucción.
- 3.12. Elementos especiales** como edificios históricos, obras de arte, características arquitectónicas especiales, etc. En tales casos, el valorador debe considerar la posibilidad de ser asistido por personas que tengan un conocimiento detallado del valor de dichos artículos.

4. La evaluación

- 4.1.** El propósito convencional de la cobertura del seguro es reparar la pérdida causada por el daño. Una evaluación del valor asegurable o el coste de restablecimien-

to debe basarse en el coste total de reemplazo, en lugar del valor de mercado o cualquier otra base, a menos que el valorador o el contrato de seguro indique específicamente lo contrario. En tal caso, el informe de daños debe dejar en claro que el valor dado no es una evaluación del coste de restablecimiento y se indicará la base real

- 4.2.** El coste de reconstrucción estará influenciado por una serie de factores diferentes, incluido el tipo de bien inmueble, el tipo de construcción, la calidad de la construcción y la ubicación del bien inmueble, particularmente en el contexto de la proximidad del bien inmueble circundante y cualquier restricción relacionada con la actividad de construcción dentro de los límites.
- 4.3.** El coste de construcción en un contexto de seguros a menudo será sustancialmente más alto que el coste real de un edificio recientemente terminado en un sitio despejado. Un nuevo coste de construcción reflejaría el hecho de que el sitio estaba libre de edificios y el contratista podría emplear métodos eficientes de construcción. Cuando se trata de una reconstrucción, el sitio a menudo puede verse limitado por otros edificios que ya están en el lugar y otros edificios circundantes que se han desarrollado desde entonces. Es posible que cualquier edificio adjunto a otra bien inmueble necesite apoyo temporal y protección contra el clima. En sus informes de daños, los valoradores incluirán dichos costes adicionales en el coste de restablecimiento.
- 4.4.** La causa de una reclamación de restitución total puede ser una catástrofe como un incendio o una explosión. Por lo tanto, es necesario prever el coste de demolición de la estructura existente, así como cualquier trabajo necesario para proteger los edificios adyacentes y contiguos. Dependiendo de la naturaleza o extensión del daño, el proceso de demolición puede ser más peligroso de lo que podría parecer y en casos extremos los cimientos también pueden requerir demolición.
- 4.5.** Es necesario prever el coste de retirar los escombros y otros materiales de desecho del sitio antes de la reconstrucción. Los costes asociados con el depósito en vertederos han aumentado sustancialmente en los últimos años, particularmente con respecto a materiales nocivos o contaminados. En sus informes de daños, los valoradores también deben tener esto en cuenta.
- 4.6.** Los costes asociados con la mejora del rendimiento energético de un edificio calificado requieren consideración aparte. La eficiencia energética de los edificios según la Directiva europea 2010/31/UE requiere una mejora del rendimiento energético en caso de una "*renovación importante*" (ver *EVIP1*). Los valoradores deben incluir dichos cálculos en sus informes de daños.

- 4.7.** Los honorarios de arquitectos, topógrafos, ingenieros y otros proveedores de servicios relevantes deben tenerse en cuenta al evaluar el valor asegurable. Las tarifas y costes asociados con el permiso de planificación y la aprobación del reglamento de construcción también deben ser considerados. Esto implica que los valoradores también deben tener en cuenta estos factores al calcular el valor de la reclamación en sus informes de daños.
- 4.8.** Las áreas de construcción son de suma importancia para calcular los Valores Asegurables y evaluar las pérdidas causadas por los daños. El valorador debe asegurarse de que la base de medición realizada sea consistente con la práctica local y con la base adoptada por los autores de cualquier guía de costes reconocida.
- 4.9.** Los contratos de seguro tienen diferentes cláusulas sobre aceptación y limitaciones. Por tanto, el valorador debe estar bien informado y familiarizado con el contrato de seguro particular relativo a el bien inmueble en cuestión. El informe debe tener en cuenta estos factores para proporcionar al asegurado una correcta liquidación del seguro.

5. Presentación del Informe

- 5.1.** El valorador debe realizar una evaluación y proporcionar una descripción adecuada de lo siguiente:

5.1.1. Informes generales

- ▶ La ubicación y uso tanto del bien inmueble en cuestión y del bien inmueble adyacente; así como la dirección del beneficiario del contrato de seguro;
- ▶ El alojamiento / espacio, número de pisos, servicios y acceso;
- ▶ Instalaciones internas y externas incluyendo un registro de detalles de construcción, dimensiones, equipamiento y uso, respaldado por un registro fotográfico completo. Se debe prestar especial atención a los materiales o características que no se encuentran comúnmente en bien inmuebles similares o donde los costes de reemplazo serían más altos que los incurridos normalmente;
- ▶ Permisos, licencias y aprobaciones de planificación pertinentes;
- ▶ El estado y estado de reparación del bien inmueble, incluida una evaluación de cualquier deterioro derivado de daños, antigüedad, defectos o reparaciones atrasadas. En algunos casos, tales condiciones darán lugar a deducciones en la compensación del seguro;

- ▶ En los casos en que el asegurado no pueda recuperar los cargos del IVA soportado, el valorador debe aclarar si es posible, según la póliza de seguro o la legislación nacional, aumentar los costes evaluados en consecuencia..

5.1.2. Específico al valor asegurable

- ▶ La especificación de los costes de reconstrucción junto con los costes adicionales necesarios asociados con la reinstalación.

5.1.3. Específico para daños

- ▶ Debe indicarse la causa del daño. Sin embargo, el incendio provocado y es considerado por la policía u otros agentes apropiados como un delito criminal. En ese caso, no es necesario informar de las causas subyacentes de los daños, mientras que el hecho de que otros agentes lo estén investigando debe incluirse en el informe;
- ▶ Alcance del daño;
- ▶ Reparaciones y coste de reposición y condiciones contractuales con respecto al precio de mercado de los trabajos de construcción necesarios para reparar el daño;
- ▶ La especificación de los costes de reconstrucción junto con los costes adicionales necesarios asociados con la reinstalación. El coste de las mejoras debe indicarse explícitamente en el informe o, alternativamente, debe excluirse explícitamente;
- ▶ Incumplimiento de disposiciones especiales en el contrato de seguro, identificación, causa y en algunos casos responsabilidad y regresión;
- ▶ Reservas y limitaciones obligatorias.

6. Provisiones especiales y recomendaciones especiales para la evaluación de daños

Una lista típica de procedimientos es la siguiente:

- ▶ Se reconoce la asignación;
- ▶ • Se contacta sin demora con el representante del asegurado;
- ▶ • La inspección se lleva a cabo con todas las partes involucradas presentes;
- ▶ • Se registra el bien inmueble dañada y los daños a la misma;
- ▶ • Se establece la causa del daño;
- ▶ • Se informa de cualquier desacuerdo del asegurado con las conclusiones del valorador;
- ▶ • Se describe la causa subyacente del daño;

- ▶ • Para desastres naturales se observa lo siguiente:
 - ▶ Registros desde el momento del incidente con respecto al viento, la altura y la recurrencia de las olas, las estructuras artificiales, etc.;
 - ▶ Evaluación de factores tales como "¿qué debe ser capaz de soportar la construcción de acuerdo con las normas reglamentarias de construcción en el momento de la construcción?";
 - ▶ Si el bien inmueble no cumple con las regulaciones de construcción, ¿existe una relación entre el incumplimiento y la magnitud del daño ?;
 - ▶ ¿Es el alcance del daño el resultado de una falta de mantenimiento y / o un diseño de construcción incorrecto ?;
 - ▶ Razones de los diseños y / o construcción defectuosos y quién fue el responsable.
- ▶ Se informa de la necesidad de tomar medidas inmediatas para salvaguardar el bien inmueble y evitar daños mayores;
- ▶ El informe de daños contiene una descripción del trabajo de reparación necesario, seguido de un cálculo de los costes;
- ▶ En algunos casos, la inspección y el informe no se pueden completar de inmediato y se produce un informe intermedio para estimar las cifras presupuestarias de los costes;
- ▶ En algunos casos, registro del acuerdo de las partes sobre los procedimientos de demolición para determinar la causa exacta y el alcance del daño;
- ▶ Se recomienda un método de reparación;
- ▶ Se produce el Informe Final.

EVGN 4 Prorrateo/Desglose de valor entre terrenos y edificios

1. Introducción
2. Ámbito de aplicación
3. Definiciones
4. Comentarios
5. Prorrateo/Desglose en la práctica
6. Prorrateo entre componentes de edificios según las normas contables IFRS

1. Introducción

- 1.1. Los valoradores a menudo se encuentran con situaciones en las que el valor o el precio de compra de un bien inmueble debe distribuirse entre sus diferentes componentes. En particular, EVGN 2 – Valor razonable para información financiera, hace referencia a la distribución.
- 1.2. La distribución del valor entre los componentes de un bien inmueble no es una valoración. El resultado de la distribución no debe tomarse como correspondiente al valor de mercado de los componentes.
- 1.3. Esta Nota de Orientación revisa la evaluación de la distribución entre terrenos y edificios en ese terreno, ninguno de los cuales normalmente se puede comercializar por separado. Este es, por tanto, un tema distinto de la valoración de las acciones indivisas de un bien inmueble (es decir, la valoración de la participación de una persona u organismo en un bien inmueble cuya bien inmueble se comparte entre varias personas u organismos). El prorrateo también puede involucrar en ocasiones equipos y maquinaria o intangibles. Además, es posible que el valor atribuido a los edificios deba distribuirse entre los diferentes componentes de los edificios.
- 1.4. Generalmente, se requerirán prorrateos para permitir que la entidad propietaria deprecie el valor de los edificios a lo largo de su vida útil restante. Generalmente se considera a efectos contables y fiscales que el terreno es permanente y no pierde valor. Por lo tanto, cualquier depreciación se limita a los edificios y a las mejoras del terreno, de ahí la necesidad de un reparto de un precio o valor entre el terreno, por un lado, y los edificios y mejoras, por otro.
- 1.5. Las consecuencias financieras de un reparto pueden ser considerables. Algunas entidades pueden tener especial interés en mejorar el beneficio para ellas y los valoradores deben ser conscientes de ello. Por lo tanto, es imperativo que las cifras que se informen se preparen de acuerdo con las mejores prácticas y puedan respaldarse si se cuestionan posteriormente.

2. Ámbito de aplicación

- 2.1. El propósito de esta Nota de Orientación es analizar el enfoque del valorador a esta distribución del valor de un bien inmueble o precio de compra. Esto puede

ser necesario para propósitos de información financiera, la clasificación de un arrendamiento según las IFRS o impuestos.

- 2.2.** Además, las entidades que adopten el método de costes para la contabilidad según las IFRS para bien inmuebles operativas (IAS 16) deberán distribuir el Valor Razonable de los bienes inmuebles entre los diversos componentes de los edificios. Es posible que también se requiera una "atomización" similar en algunos regímenes fiscales o contables nacionales.
- 2.3.** Esta Nota de Orientación abordará los enfoques generales de la distribución en primera instancia, luego tratará con más detalle las distribuciones requeridas por las normas contables IFRS. Para cualquier reparto requerido por la contabilidad, impuestos u otra regulación o legislación nacional o local, el valorador debe consultar los textos nacionales o locales apropiados y la jurisprudencia asociada y debe tener en cuenta los requisitos específicos expresados en ellos.
- 2.4.** Por último, cabe señalar que, si se impugnan las distribuciones, la impugnación puede tener lugar muchos años después de que se informaron originalmente las cifras y las consecuencias financieras de una impugnación exitosa pueden ser graves para la entidad que informa. Por ello, es importante que los valoradores tengan la debida consideración en las evaluaciones que realicen y se documenten con atención, para poder defenderlos en una fecha muy posterior.

3. Definiciones

- 3.1.** Los términos más comunes utilizados en la distribución del valor establecido para un bien inmueble entre terrenos y edificios en el terreno son:
 - ▶ Depreciación;
 - ▶ Importe depreciable;
 - ▶ Valor residual;
 - ▶ La vida útil;
 - ▶ Coste de reposición depreciado;
 - ▶ Terreno sobrante (o terreno excedente).

Estos se definen a continuación. En su caso, se dan las definiciones de las IFRS. Sin embargo, los valoradores que proporcionen prorrateos para fines distintos de las IFRS deben determinar qué sistema regulatorio o legal se aplica al trabajo que

están realizando y leer los textos relevantes para ver cómo se definen los diversos términos en ellos.

- 3.2. Depreciación** – se define en la IAS 16 como "la asignación sistemática del monto depreciable de un activo durante su vida útil". Es la entidad informante, no el valorador, quien decidirá cómo depreciar el monto depreciable y quién preparará los cálculos de depreciación.
- 3.3. Importe depreciable** – Esto se define en el IAS 16 como "el coste de un activo, u otro monto sustituido por el coste, menos su valor residual.
- 3.4. Valor residual** – Según la IAS 16, este es "el monto estimado que una entidad obtendría actualmente de la disposición del activo, después de deducir los costes estimados de disposición, si el activo ya tuviera la edad y las condiciones esperadas al final de su vida útil".
- 3.5. Vida útil** – La IAS 16 define la vida útil, según se aplica a los bienes inmuebles, como "el periodo durante el cual se espera que un activo esté disponible para su uso por una entidad". Por lo tanto, si un edificio en particular pronto se convertirá en un superávit para los requisitos operativos de la entidad y fuera demolido, su vida útil para la entidad que informa en particular puede ser menor que la vida útil que otros propietarios habrían atribuido al edificio si no hubiera sido un superávit a sus necesidades. Si se le pide que establezca o ayude a establecer la vida útil de los edificios, el valorador debe, por tanto, ponerse en contacto con la entidad que informa, para conocer las intenciones de la entidad para los diversos edificios.
- 3.6. El coste de reposición depreciado** de un edificio es el coste de reemplazarlo para cumplir con las funciones para las que se utiliza, después de tener en cuenta el envejecimiento, el desgaste y la obsolescencia. Generalmente se determina comenzando con el coste de reposición como nuevo utilizando los costes de reconstrucción vigentes en la fecha de valoración. Por lo general, se basarán en las normas técnicas vigentes para edificios con materiales y métodos modernos. El coste de reposición depreciado incluirá las tarifas asociadas con la construcción. Por lo general, se utilizará como base para la distribución en los casos en que el valorador haya decidido acercarse a él determinando primero el "valor" de los edificios.
- 3.7. El terreno sobrante (o terreno excedente)** es el terreno dentro del bien inmueble que no es esencial para los propósitos operativos de los edificios. Por lo tanto, los terrenos que la entidad utiliza para estacionamiento o almacenamiento externo no deben considerarse terrenos excedentes, mientras que los terrenos no utilizados

o arrendados a terceros se considerarían excedentes para los requerimientos de la entidades.

4. Comentarios

- 4.1. El juicio del valorador y la metodología seleccionada determinarán los ajustes necesarios para brindar una opinión realista y justificable de la distribución.
- 4.2. La suma a prorratear suele ser:
 - ▶ El valor de mercado o valor razonable del bien inmueble establecido mediante el uso apropiado de los tres enfoques de valoración reconocidos internacionalmente; o
 - ▶ • El precio de la transacción por la que la entidad adquirió el bien inmueble (coste histórico).
- 4.3. En algunas jurisdicciones puede haber políticas para la distribución de ciertas clases de bien inmueble establecidas por ley, agencias gubernamentales o prácticas locales. Pueden ser obligatorios o no. Es posible que el valorador deba explicar o justificar el método utilizado.
- 4.4. 4.4. En algunos países, los inmuebles no se pueden vender por separado del terreno en el que se encuentran. De manera similar, el elemento de suelo de un bien inmueble construida generalmente no se puede vender por separado de los edificios que se encuentran en ella (aparte de cualquier terreno excedente). Si bien a menudo se dispondrá de evidencia de ventas de terrenos desnudos, tales ventas generalmente se habrán realizado sobre la base del valor que el mercado ve en el bien inmueble (incluidos sus usos potenciales), mientras que en el mundo teórico de las distribuciones el uso de el terreno se considera restringido al uso actual. En vista de todo esto, es poco probable que los valoradores puedan valorar directamente cualquiera de los dos componentes aplicando directamente pruebas obtenidas de ventas comparables de terrenos sin sus edificios o edificios sin el terreno en el que se encuentran.
- 4.5. Por lo tanto, cuando el requisito es repartir el valor entre el terreno y las construcciones en ese terreno, el proceso de reparto se abordará normalmente de una de las tres formas siguientes:

- ▶ Determinar el valor del terreno no mejorado para su uso existente en la fecha relevante y luego deducir este valor del valor o precio del bien inmueble para obtener el valor atribuible a los edificios; o
- ▶ Determinar el coste de reposición depreciado de los edificios y de las mejoras del terreno en la fecha pertinente y deducirlo del valor o precio del bien inmueble para obtener el valor del terreno; o
- ▶ Determinando el valor del terreno no mejorado, luego el coste de reposición depreciado de los edificios, sumando los dos montos, luego ajustando cada uno en proporción a la relación que la suma de los valores de los dos componentes tiene con el valor o precio que se repartirá.

4.6. El Terreno – El componente del bien inmueble que es el terreno se considera el terreno desnudo en un estado no desarrollado, pero con permiso de planificación para la construcción y para el uso actual de los edificios. En los países donde se requieren permisos adicionales para usos particulares (por ejemplo, para grandes complejos comerciales), también se supone que esos permisos existen y forman parte del terreno. Se supone que los servicios que existen están disponibles para la conexión, pero todas las mejoras construidas dentro de los límites del bien inmueble, como caminos, cercas, áreas pavimentadas y otras obras del sitio, están excluidas, ya que deben depreciarse. La valoración reflejará así las ventajas y desventajas del sitio y su ubicación para el uso actual. No debe incluir ningún potencial de desarrollo superior al requerido para los edificios considerados.

4.7. Los terrenos desnudos en un estado no desarrollado aún pueden tener importantes instalaciones de infraestructura, cuyos costes, en su mayor parte, serán cantidades depreciables. El terreno sin infraestructura puede valer muy poco, por lo que se debe tener cuidado para evitar la doble contabilización.

4.8. Si una entidad está siendo valorada bajo un **enfoque de DRC** debido a la falta de transacciones de mercado para lo que podría ser un uso especializado, es probable que falte la disponibilidad de transacciones de tierras para ese uso. Si el requisito es para permisos o licencias especiales que pueden ser posibles en solo unos pocos lugares, puede haber un elemento de precio superior para el terreno en ese uso. Del mismo modo, cuando la entidad tiene un valor bajo en comparación con otros usos, el terreno puede valer una pequeña cantidad.

4.9. Algunos valoradores y auditores en estas circunstancias han adoptado un valor por el terreno que podría generar un **uso local predominante**. Por ejemplo, un sitio para una escuela puede estar en un área residencial y el uso predominante sería

residencial. La lógica es que un comprador competiría para adquirir el terreno a su valor más alto y luego podría optar por utilizarla para un uso final de menor valor.

- 4.9.1. Esto crea un problema de valoración, ya que puede que no haya aprobación de planificación para el uso alternativo y puede que no se obtenga. Un enfoque común es descontar el valor de uso alternativo en un porcentaje, pero esto no tiene una base probatoria.
- 4.9.2. Si el valor del terreno es mayor que el valor con el uso existente, entonces la base para la valoración del terreno debe formar parte de la distribución para mantener la coherencia.
- 4.10. El "**terreno sobrante**" o el "terreno excedente" no se incluyen en la distribución. El exceso de terreno debe identificarse y luego valorarse por separado sobre la base del valor de mercado con cualquier potencial de desarrollo que pueda tener. Si se va a prorratear el precio de compra de toda el bien inmueble, entonces el valor de cualquier terreno sobrante debe deducirse del precio de compra antes de repartir el resto entre el terreno y los edificios. El valor de cualquier terreno excedente debe declararse por separado del valor del terreno operativo.

5. Prorrateo en la práctica

- 5.1. El uso de uno u otro de los tres procedimientos en 4.5 arriba depende de la relevancia y calidad de la información disponible. Es poco probable que los dos primeros métodos, incluso cuando estén respaldados por buena evidencia, den el mismo resultado, ya que involucran conceptos diferentes y, por lo tanto, el "valor" de toda el bien inmueble puede diferir de la suma de sus partes separadas. Si solo se utiliza uno de los dos primeros métodos, los valoradores utilizarán su juicio profesional para justificar la selección y aplicación del procedimiento de reparto utilizado y cualquier ajuste posterior para alcanzar sus cifras finales.
- 5.2. **Determinar el 'valor' del terreno y luego deducirlo del valor o precio** — En muchos casos, los valoradores se sentirán más cómodos con este enfoque, ya que comienza con una valoración del terreno para un propósito particular, que a veces puede basarse en una comparación con otras ventas de terrenos en el mercado. Si no hay comparables disponibles, los valoradores pueden usar una evaluación de desarrollo residual o DCF, procedimientos con los que generalmente estarán familiarizados.

- 5.3.** Nuevamente, es esencial determinar el valor del terreno únicamente sobre la base del uso existente del bien inmueble, es decir, el tipo de bien inmueble (comercio, oficinas, almacén, etc.) y la superficie construida existente. Cuando el bien inmueble actual no se encuentra en su máximo y mejor uso, esto a menudo dará un valor del terreno que es más bajo que el precio que se podría obtener si el terreno real se vendiera con posesión vacante en el mercado. Sin embargo, ese valor más alto no debe usarse para propósitos de prorrato si la entidad que reporta propone continuar con el uso actual, que es generalmente la base teórica sobre la cual se preparan los prorratos. La excepción a esto es según 4.9, donde los valores de uso existentes no se determinan fácilmente.
- 5.4.** El terreno debe valorarse sobre la base del sitio no mejorado, ignorando el valor de los cimientos, áreas pavimentadas, tuberías o tanques en el sitio, etc., ya que todos estos elementos generalmente son depreciables.
- 5.5.** Cuando los edificios existentes se acercan al final de su vida útil, o donde se requerirían grandes gastos para devolverlos a los estándares modernos, el valor del terreno a menudo representará una proporción muy alta del valor total o del precio a prorratar. En casos extremos, como cuando un desarrollador compró un bien inmueble para demolerla y reconstruir el sitio, el elemento de tierra puede representar cerca del 100% del valor del bien inmueble. A menudo se observan altos porcentajes de terreno, por ejemplo, con edificios de oficinas que se construyeron hace varias décadas y no se han mejorado significativamente desde entonces. Ésta es una conclusión lógica del proceso de depreciación: los edificios han envejecido considerablemente y, por lo tanto, la mayor parte del valor está en el terreno.
- 5.6.** Por esta razón, los valoradores deben ser cautelosos a la hora de adoptar métodos de reparto de "atajos", como tablas que pretenden dar porcentajes que se aplicarán a un precio de compra por metro cuadrado para obtener el valor del terreno. Estos métodos a menudo solo funcionan correctamente para bien inmuebles nuevas o muy recientes.
- 5.7. Determinar el 'valor' de los edificios y luego deducirlo del valor o precio –** Este procedimiento se usa con más frecuencia:
- ▶ Donde hay poca o ninguna evidencia de valores para el terreno relevante;
 - ▶ • En jurisdicciones que aplican un impuesto sobre la construcción al valor en libros del edificio;
 - ▶ • Cuando se trata de un bien inmueble donde hay otros propietarios en el edificio y donde pueden existir derechos de interés común;

- ▶ • Al aplicar el procedimiento en 4.5, 1er guión, resulta en un valor del edificio que también incluye activos intangibles o bienes muebles, lo que puede limitar el valor de la cifra así deducida.
- 5.8.** Cuando se utiliza el coste de reposición depreciado de un edificio, el valor a aplicar puede variar según se haya tenido en cuenta su posible obsolescencia económica. En términos generales, el objetivo es reflejar la antigüedad y la idoneidad de los edificios para su uso actual; si hay un alto grado de obsolescencia, el valor atribuido a los edificios representará un porcentaje del valor total menor que el de los edificios un bien inmueble más moderna. La elección de las deducciones porcentuales por antigüedad, obsolescencia, etc., corresponde al valorador de acuerdo con las circunstancias del bien inmueble en particular.
- 5.9.** 5.9. La presencia de otros propietarios en el edificio, y la existencia de un interés común de su parte, debe establecerse como parte del examen de títulos y otra documentación antes de completar la valoración. Puede haber casos en los que se encuentren complicaciones al definir o determinar los derechos de los otros propietarios, pero es esencial que si existe un interés común, su efecto debe ser tenido en cuenta. El valorador que se ocupa de la distribución del valor en los casos en que existe un interés común tiene que juzgar en qué medida, en su caso, la distribución y la cantidad residual en particular, deben ajustarse para tener en cuenta ese interés común por parte de otros propietarios en el edificio. Cuando se trata de un bien inmueble en la que hay otros propietarios en el edificio, y donde pueden existir derechos de interés común, el reparto de la valoración del activo con fines de depreciación debe realizarse calculando el coste neto actual de reposición del edificio.
- 5.10.** **Calcular ambos valores y luego determinar las cantidades asignadas sobre una base 'prorrateada'** – Una vez más, el total del valor teórico del terreno y el valor teórico de la construcción a menudo es diferente de la cantidad que se debe asignar. En tales casos, los valoradores pueden decidir cómo es mejor distribuir el valor o precio sobre la base de un cálculo prorrateado basado en los valores obtenidos para cada uno de los dos elementos. Este será un asunto de juicio de los valoradores basado en su conocimiento de cada elemento, del bien inmueble y de su mercado.
- 5.11.** **Verificación y conciliación de valores antes de informar** – Nuevamente, la distribución del precio o valor entre terrenos y edificios es un ejercicio teórico y no una verdadera valoración. Es raro que los dos primeros enfoques (*en 4.5, primer guión y 4.5, segundo guión, arriba*) den los mismos resultados. Por lo tanto, los valoradores

generalmente tendrán que revisar los valores obtenidos y decidir si pueden notificarse como tales o si se necesitan más ajustes.

- 5.12.** Si el valor que queda para el componente del edificio bajo el procedimiento en 4.5, 1er guión, es mayor que el coste de reposición del edificio cuando se ajusta por deterioro físico, el valorador debe analizar minuciosamente el valor encontrado. Este valor puede incluir el beneficio de activos intangibles o bien inmueble personal. Los intangibles pueden estar sujetos a depreciación o pruebas de deterioro anuales y la vida útil de los componentes intangibles a menudo difiere de la vida útil de los edificios. El valorador debe ponerse en contacto con el cliente sobre el tratamiento contable que se aplicará a cualquier bien inmueble intangible o mueble que deba excluirse de la distribución o expresarse por separado.
- 5.13.** En relación con el potencial de negociación, la práctica contable reconocida sugiere que no sería apropiado tratar lo que está asociado con el bien inmueble como un componente separado del valor del activo si su valor y vida son inherentemente inseparables del bien inmueble. El potencial comercial es un atributo del bien inmueble que existirá dentro del terreno y los edificios, ya sea que estén operativos o no.
- 5.14.** En ocasiones, se requiere que los valoradores distribuyan el **valor de una cartera de inversión de bien inmuebles** entre el terreno y los edificios situados en el terreno. Un enfoque para esto es establecer la distribución apropiada para una muestra representativa de bien inmuebles y luego extrapolarla a la cartera de inversión más grande en la medida en que los bienes inmuebles en ella sean comparables. Este enfoque basado en muestras no debe aplicarse sin pensarlo, ya que algunas bien inmuebles de la cartera de inversión pueden no tener edificios en absoluto o pueden diferir significativamente de la muestra en términos de densidad, antigüedad, calidad y estado del edificio.

6. Prorrateo entre componentes de edificios según las normas contables IFRS

- 6.1.** Las entidades que han adoptado el método de costes para la contabilidad según la IAS 16 (en oposición al valor razonable) tendrán que distribuir los precios o valores entre el terreno y los edificios y luego distribuir el valor del elemento del terreno entre los diversos componentes de los edificios. Este será particularmente el caso de los bienes inmuebles operativas (aquellas ocupadas por una entidad para sus propios fines comerciales), para las cuales se recomienda el método de costes para la contabilidad IFRS. Los valoradores a quienes se les pide que distribuyan un

precio o valor entre componentes deben familiarizarse con las partes relevantes de la IAS 16.

6.2. 6.2. De acuerdo con la IAS 40, los bienes inmuebles de inversión deben valorarse a valor razonable cada año y por lo tanto los edificios de estas bien inmuebles no se deprecian. En este caso no es necesaria la valoración entre terrenos y edificios. Se debe aplicar el mismo tratamiento a los bienes inmuebles excedentes. Los bienes inmuebles alquiladas en exceso pueden tener una ventaja contractual por un período de tiempo, pero deben valorarse a su valor razonable (IAS 40) y no es necesario distribuirlos.

6.3. Identificación de los componentes – El primer paso de este ejercicio es identificar los componentes entre los que se debe repartir el valor. El párrafo 43 de la IAS 16 establece que "cada parte de un elemento de bien inmueble, planta y equipamiento con un coste que sea significativo en relación con el coste total del elemento se depreciará por separado". De acuerdo con el párrafo 45, "una parte importante de un elemento de bien inmuebles, planta y equipamiento puede tener una vida útil y un método de depreciación que sean los mismos que el método de vida útil y depreciación de otra parte importante del mismo elemento. Esas partes pueden agruparse para determinar el cargo por depreciación".

6.4. Por tanto, el proceso de identificación de componentes puede resumirse en:

- ▶ Identificar los componentes que tienen un coste "significativo" en relación con el valor del conjunto; entonces
- ▶ • Identificar su vida útil y método de depreciación; entonces
- ▶ • Agrupar las partes que tengan vidas útiles y métodos de depreciación similares.

Nótese que no hay una definición o cuantificación en la IAS 16 de lo que se considera "significativo".

6.5. Es responsabilidad de la entidad que informa determinar los componentes apropiados para propósitos de depreciación. Las consecuencias financieras de una elección incorrecta de componentes podrían ser graves para la entidad y, a menudo, solo se harán evidentes muchos años después de que se llevó a cabo la distribución original. Por esta razón, un valorador al que se le pide que identifique los componentes debe involucrar a la entidad completamente en el proceso de decisión final y buscar la confirmación por escrito del acuerdo de la entidad con los componentes que han sido identificados.

- 6.6.** En ausencia de jurisprudencia pertinente, a menudo puede resultar poco claro si es apropiado entrar en gran detalle o, por el contrario, adoptar un enfoque pragmático basado en, digamos, cuatro o cinco familias de componentes. Dado que la distribución inicial entre terrenos y edificios es un ejercicio teórico y, por lo tanto, a menudo algo aproximado, muchas entidades prefieren que los valoradores se acerquen a la distribución del valor de la construcción entre los componentes del edificio de una manera pragmática, identificando solo aquellas características significativas que difieren mucho en personaje. Es probable que una subdivisión excesiva dé lugar a valores inverosímiles de poca ayuda para el cliente u otros asesores y produzca resultados que necesariamente pueden diferir sustancialmente entre las valoraciones de acuerdo con los supuestos e interpretaciones aplicadas.
- 6.7.** No obstante, en casos como edificios antiguos parcialmente rehabilitados, especialmente grandes complejos como centros comerciales, donde las distintas instalaciones técnicas pueden tener diferentes vidas útiles y patrones de amortización, conviene tenerlo en cuenta. En tales casos, los valoradores deben obtener la mayor cantidad de información posible en el sitio y de su cliente sobre las edades de las principales instalaciones técnicas y las fechas en las que se llevaron a cabo renovaciones o reformas importantes.
- 6.8. Reparto entre los componentes identificados** – Los componentes de un edificio generalmente no se pueden vender por separado del resto del edificio, por lo que no habrá evidencia de venta disponible. Por lo tanto, generalmente, los prorrateos se realizarán con referencia al coste relativo de los diversos componentes cuando sean nuevos, con los ajustes apropiados en los casos en que algunos componentes estén mucho más cerca del final de su vida útil que otros.
- 6.9.** Finalmente, es particularmente importante preparar y conservar notas precisas sobre cómo se llevó a cabo el reparto y las razones detrás de las decisiones clave del valorador. Es probable que una distribución preparada con fines contables sea auditada y el informe del valorador ayudará en el proceso de auditoría. Estos registros también facilitarán la interpretación de las cifras para cualquier prorrateo posterior.

II.

Metodología de Valoración

1. Introducción
2. Ámbito de aplicación
3. Definiciones
4. Métodos de valoración
5. Observaciones generales
6. El método de comparación
7. Enfoque, métodos y modelos de ingresos
8. El Método de costes
9. El Método residual
10. Usar más de un método de valoración
11. El control final

1. Introducción

- 1.1. Técnicamente hablando, la **metodología** es un sistema de métodos utilizados en un área particular de estudio o actividad.
- 1.2. En valoración, el término **metodología** se utiliza para describir el proceso mediante el cual un valorador emprende la valoración de bienes inmuebles. Así, para una determinada valoración, la metodología incluye la selección por parte del valorador del enfoque o enfoques a aplicar, la elección del método o métodos y el uso de modelos o técnicas con el fin de interpretar los datos de valoración y llegar a conclusiones basadas en ellos.
- 1.3. Existe una jerarquía de definiciones; Enfoques, métodos y modelos. Un enfoque es el primer nivel en una jerarquía de definiciones. Los tres enfoques reconocidos son Mercado, Ingresos y Coste (*Ver sección 4 a continuación*). Todos estos se basan en los principios económicos subyacentes de la formación de precios y la elección del enfoque variará según el propósito y la naturaleza de la valoración. Cada uno de estos enfoques de valoración principales incluye diferentes métodos detallados de aplicación y dentro de estos métodos, existen diferentes modelos. Algunos modelos son de naturaleza cuantitativa, otros más cualitativos, pero todos son técnicas que asignan valor a las características componentes de un bien inmueble.
- 1.4. Las EVS 2020 no impone ninguna metodología de valoración específica, ya que (salvo normativa aplicable) son materia del juicio profesional del valorador en cada caso, según la naturaleza del inmueble y el contexto y finalidad de la valoración. Además, se puede esperar que la metodología evolucione en el futuro como resultado de muchas influencias, incluido el comportamiento del mercado y los avances en el cálculo y las herramientas / métodos analíticos; sería inapropiado intentar restringir la evolución futura insistiendo en que los valoradores retengan algunos de los valores actuales. métodos / modelos reconocidos.
- 1.5. Sin embargo, la metodología de valoración está implícita en las normas de valoración, por lo que se ha elaborado este apartado sobre metodología de valoración. Los métodos de valoración estandarizados facilitan la transparencia y comprensión por parte de los lectores de los informes de valoración; Las normas de valoración actualizadas, a su vez, refuerzan las buenas prácticas y la precisión de las valoraciones.

2. Ámbito de aplicación

Esta sección se refiere a las metodologías aceptadas a nivel europeo para la valoración de cualquier tipo de bien inmueble para cualquier propósito, como se detalla en las siguientes subsecciones.

3. Definiciones

- 3.1. **Base de valor** – declaración de los supuestos fundamentales para realizar una valoración para un propósito definido.
- 3.2. **Enfoque de valoración** – la forma fundamental en que, teniendo en cuenta la evidencia disponible, el valorador considera cómo determinar el valor del bien inmueble en cuestión.
- 3.3. **Método de valoración** – el procedimiento particular, basado en uno o más enfoques de valoración, utilizado por el valorador para llegar a una estimación del valor.
- 3.4. **Modelo de valoración** – técnica específica de tratamiento de datos realizada dentro de un método de valoración.

4. Metodologías de valoración

- 4.1. Para realizar una valoración basada en la base de valor relevante, se utilizarán una o más metodologías de valoración.
- 4.2. La metodología de valoración se basa fundamentalmente en el funcionamiento de una economía de libre mercado. Por lo tanto, es fundamental comprender y modelar posteriormente la dinámica del mecanismo de precios de la oferta y la demanda que influye en los precios de mercado. Todos los métodos de valoración deben reflejar los fundamentos económicos del mundo real.
- 4.3. Si bien existen ciertas diferencias en la aplicación y mayores diferencias en la nomenclatura, existen, de hecho, solo tres metodologías básicas para la valoración de terrenos y edificios: el mercado (o comparativo), el ingreso y el coste.

- 4.4.** Dentro de las tres metodologías básicas de valoración, hay una serie de métodos de valoración que se utilizan, dependiendo de cómo se desarrolló la práctica de fijación de precios de bien inmuebles en un mercado en particular. Estos métodos se utilizarán para uno o más de las tres metodologías básicas, según corresponda para la valoración en función del tipo de bien inmueble, los datos disponibles, el propósito de la valoración, la naturaleza del cliente, el marco legal local, etc
- 4.5.** En la **Metodología de mercado o comparación**, la valoración se produce comparando el bien inmueble con la evidencia obtenida de transacciones de mercado que cumplen con los criterios para la base relevante de valor y tipo de bien inmueble.
- 4.6.** El **Método de Ingresos** es para la valoración de todo bien inmueble donde su valor se encuentra capitalizando o descontando los ingresos futuros estimados que se derivarán del bien inmueble, ya sea que estos ingresos fueran rentas o fueran ingresos generados por el negocio que se lleva a cabo en el bien inmueble. En algunos países, el método de la forma de ingresos mediante la cual se analiza y capitaliza el flujo de alquiler real o potencial se trata como una subdivisión del método de mercado; en esos países, lo que se entendería ampliamente como el método de la renta se reserva para valoraciones basadas en las cuentas de la empresa que opera en el bien inmueble.
- 4.7.** El **Método del coste** proporciona una indicación del valor basado en el principio económico de que un comprador no pagará más por un bien inmueble que el coste de obtener un bien inmueble de igual utilidad, ya sea por compra o por construcción, incluido el coste de Terreno para habilitar esa construcción. A menudo será necesario tener en cuenta la obsolescencia del bien inmueble en comparación con uno nuevo equivalente.

5. Observaciones generales

- 5.1.** **La importancia de analizar el bien inmueble y el mercado** — Antes de describir en detalle los métodos y modelos más relevantes, es necesario enfatizar la importancia de analizar el mercado y la evidencia de mercado en detalle antes de decidir qué método o métodos se deben utilizar para realizar la valoración. El examen, la investigación y el análisis de la evidencia de mercado disponible es una de las partes más importantes del proceso de valoración.
- 5.2.** **'Mirando detrás' de la evidencia** — Es importante tratar de descubrir qué asuntos tuvieron una influencia particular en las partes respectivas y las influyeron para

llegar al resultado final de la transacción que se está analizando. Sólo cuando se haya llevado a cabo este proceso, se podrá intentar un análisis realista de la evidencia.

- 5.3. Factores relevantes** – El valorador investigará dónde se encuentra la mayor parte de la evidencia del mercado, y esto dependerá, por ejemplo, de: la naturaleza del mercado local; el tipo de bien inmueble a valorar y su condición; la demografía de la localidad inmediata y más amplia; el clima financiero en el momento de las transacciones; la fecha de transacciones comparables; o el negocio o actividad que se desarrolle en el local. Este proceso permite al valorador determinar qué transacciones de mercado son las más relevantes y dar la debida importancia a cada pieza de evidencia relevante.
- 5.4. El tipo de bien inmueble a valorar** es el segundo factor más importante, pues sobre este, junto con la localidad, la decisión dependerá en gran medida del método de valoración a adoptar. Si bien la comparación basada en el mercado de los valores de transacción puede ser natural para muchos tipos de bien inmueble en muchas áreas, ciertos factores comunes que tienden a ocurrir en la mayoría de los mercados pueden impulsar otros métodos.
- 5.5.** Por ejemplo, en el caso del mercado de oficinas, en muchos países tenderá a haber más evidencia de transacciones de alquiler que de ventas. En vista de esto, y dado que se trata de una clase de activos tradicionalmente atractiva para los inversores, se puede adoptar el método de ingresos y se pueden establecer rendimientos a partir de la comparación de datos de ventas. En contraste, para bienes inmuebles altamente especializados, como una refinería de petróleo o una planta química o siderúrgica, el tipo de bien inmueble es tan especializado que generalmente no hay mercado, venta o alquiler, por lo que el método del coste generalmente se adopta para muchos propósitos de valoración.
- 5.6.** Los posibles compradores o inquilinos pueden estar dispuestos a pagar una suma adicional por una ubicación a lo largo de una calle bordeada de árboles o con vista a un lago, independientemente del tipo de bien inmueble. También hay evidencia creciente en algunos lugares de que las 'características ecológicas' en algunos o todos los tipos de bien inmueble pueden agregar valor. Dado que los indicadores de sostenibilidad pueden tener un impacto en el valor, el valorador deberá incluir cuestiones de sostenibilidad al analizar la evidencia. Por ejemplo, muchos bancos hoy en día prefieren otorgar préstamos con respecto a bienes inmuebles comerciales con certificación ecológica y esto se ha manifestado en términos de tasas de descuento más bajas y valores de mercado más altos o poniendo otros bienes inmuebles a valores más bajos.

- 5.7.** Por lo general, el bien inmueble debe distinguirse por tipo de negocio que pueda estar usándose.
- 5.8. El mercado local relevante** – Es importante examinar con cierto detalle la naturaleza del mercado local - qué tipos de bienes inmuebles están representados allí y si el mercado del bien inmueble a valorar es predominantemente un mercado de propietarios-ocupantes o un mercado de alquiler. Este último factor puede ser importante para decidir qué tipo de comparable a buscar y si es probable que se prefiera el método de comparación o un método de ingresos.
- 5.9.** Una parte estándar del trabajo del valorador es identificar las ubicaciones más valiosas y los factores locales que pueden afectar no solo el valor real, sino también los métodos que podrían usarse para llegar al valor. La proximidad a centros comerciales o de transporte en particular es un factor típico a tener en cuenta.
- 5.10.** Puede ser que el bien inmueble esté ubicado en un submercado que tenga sus propias prácticas de precios o variaciones de los estándares. En ese caso, el valorador generalmente querrá asegurarse de que la metodología utilizada tenga esto en cuenta.
- 5.11. El análisis de la evidencia, una regla esencial** – Cuando se trata de analizar la evidencia, hay una serie de procesos por los que pasar, pero sea cual sea el método que se utilice, el resultado final suele ser el mismo en esencia: una unidad de valor es derivado de la evidencia y se utiliza para valorar el bien inmueble o bienes inmuebles en cuestión.
- 5.12.** Esta unidad de valor a menudo será un valor de venta por metro cuadrado o un valor de alquiler por metro cuadrado. En el caso de los hoteles, podría ser un valor por habitación o, en el caso de las estaciones de servicio, podría ser un valor por mil litros de producción (estos son metodologías relativamente burdas de "atajos" que a veces se utilizan como aproximaciones en ausencia de modelos financieros detallados, o como verificación con otros procedimientos de valoración). En el caso del terreno, podría ser un precio por metro cuadrado o un precio por hectárea o, en el caso de terrenos urbanizables, un precio por metro cuadrado de edificación que se pueda construir en el solar. Para bienes inmuebles específicos (por ejemplo, un castillo o un bien inmueble situado sobre el agua), el valor global de un bien inmueble también podría ser un 'valor unitario' relevante. Todas las valoraciones se basan en última instancia en la comprensión y la comparación de transacciones anteriores en el mercado.

6. El método de Comparación

- 6.1. El método de comparación se considera el método preferido para llegar al valor de mercado, ya que proporciona el vínculo más directo con las transacciones reales del mercado.
- 6.2. Idealmente, el método de comparación evalúa el valor de mercado a través de un análisis de los precios obtenidos de las ventas o arrendamientos de bienes inmuebles similares al bien inmueble en cuestión, seguido de un ajuste de los valores unitarios para tener en cuenta las diferencias entre los bienes inmuebles comparables y el bien inmueble en cuestión. Sin embargo, los valoradores también deben tener en cuenta otra información relevante del mercado y datos sobre los que pueden necesitar depositar una mayor confianza, especialmente en aquellos mercados o situaciones en las que la información sobre transacciones no es fiable o simplemente no está disponible.

Consulte Precios de mercado: una investigación sobre el uso de pruebas comparables en la valoración de bienes inmuebles, por Nick French, junio de 2020.

- 6.3. Los precios de las transacciones comparables suelen estar relacionados con una o más unidades de comparación, como el tamaño del bien inmueble o el ingreso operativo neto anual esperado. Según el tipo de bien inmueble y los datos disponibles, se utilizan diferentes unidades de comparación. Es importante que las unidades de comparación se definan y midan de la misma manera para todos los bienes inmuebles dentro de una clase particular.
- 6.4. Se deben hacer juicios sobre los méritos relativos del bien inmueble y los bienes inmuebles comparables, de modo que se puedan hacer ajustes por diferencias en el precio de cada bien inmueble comparable para obtener un precio estimado apropiado para el bien inmueble que se valora. Cuanto más diferentes son los bienes inmuebles comparables al bien inmueble en cuestión, menos confiable es el valor resultante del método de comparación.
- 6.5. Hay una serie de factores que deben tenerse en cuenta al examinar la fiabilidad de las pruebas obtenidas con respecto a bienes inmuebles comparables:
 - ▶ Su ubicación en comparación con la ubicación del bien inmueble a valorar;

- ▶ El factor tiempo, es decir, el tiempo que ha transcurrido entre la transacción con respecto al bien inmueble comparable y la fecha de valoración. El valorador debe decidir cuánto tiempo atrás en el tiempo deben aceptarse las transacciones comparables y qué ajustes deben hacerse. Las condiciones del mercado cambian claramente con el tiempo y, en algunas circunstancias, incluso las transacciones bastante recientes pueden dejar de ser buenos indicadores de las condiciones del mercado en la fecha de valoración. En términos generales, se considera que las transacciones más recientes proporcionan la mejor evidencia comparable;
- ▶ El grado de obsolescencia de los edificios y su equipamiento: físico, técnico y económico;
- ▶ La solidez financiera y de reputación del inquilino, el porcentaje del bien inmueble ocupado o desocupado y la proporción de área neta a bruta (en el caso de es inmuebles de inversión);
- ▶ El número de transacciones comparables es otra cuestión importante y los valoradores deberán decidir cuál consideran que es un número aceptable. Se trata de una cuestión de juicio y podría variar, por ejemplo, según el propósito de la valoración;
- ▶ Es importante tener en cuenta que pueden existir diferencias considerables entre los bienes inmuebles que ya se han vendido o alquilado y el bien inmueble que se desea valorar. El Método de comparación solo debe considerarse cuando existen bienes inmuebles con características que son razonablemente comparables al bien inmueble en cuestión, aunque a veces puede ser necesario aceptar como comparables, bienes inmuebles que no son realmente ideales a este respecto. Esto se debe a que alguna evidencia es mejor que ninguna evidencia. Sin embargo, en tal situación, puede ser aconsejable considerar otro método de valoración para verificar el resultado producido por el uso del método de comparación.

6.6. Como se mencionó anteriormente, es importante que la unidad de comparación sea la misma para todos los bienes inmuebles comparables y el bien inmueble en cuestión (por ejemplo, si el área interna bruta es la unidad de comparación, debe medirse de la misma manera para cada bien inmueble). Las definiciones de cómo se miden los distintos tipos de áreas se pueden encontrar en el Código Europeo de Medición en la Parte V.

6.7. En muchos casos, el análisis de evidencia comparable y la determinación del valor de mercado se basan en la pericia, el conocimiento, la experiencia y la intuición individuales del valorador. Este es un proceso heurístico y es un modelo de valoración válido y aceptado. Sin embargo, con el advenimiento de modelos computarizados cada vez más sofisticados, el valorador ahora tiene acceso a técnicas

más cuantitativas para analizar la evidencia del mercado. Sin embargo, el valorador debe ser consciente de que cualquier herramienta analítica de este tipo es tan confiable como la precisión y la calidad de los datos que se ingresan en ella. También debe tenerse en cuenta que el valor de un bien inmueble no se puede calcular simplemente usando técnicas matemáticas o estadísticas. Todos los modelos de valoración, ya sean heurísticos o cuantitativos, son herramientas que permiten a los valoradores capturar datos de mercado para ayudarlos a estimar el valor de mercado del bien inmueble en cuestión. La estimación del valorador del valor del bien inmueble en cuestión debe basarse en el mejor y más sólido juicio.

7. El Enfoque basado en ingresos, métodos y modelos

- 7.1. En términos generales, el método de ingresos es una forma de análisis de inversiones. Se basa en la capacidad de un bien inmueble para generar beneficios netos (es decir, normalmente beneficios monetarios) y la conversión de estos beneficios en valor presente. Los beneficios pueden considerarse simplemente como ingresos operativos netos. En la valoración de bienes inmuebles basada en beneficios operativos (como hoteles), el valorador a menudo trabajará sobre la base del EBITDA (beneficios antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización).
- 7.2. Para estimar un valor de mercado, el procedimiento comienza con las condiciones del mercado real. Esto significa que todos los datos y supuestos deben derivarse del mercado. Si el propósito es estimar el valor de una inversión (es decir, el valor que el bien inmueble puede tener para un comprador identificado en particular), el cálculo parte de la situación de un inversionista individual.
- 7.3. 7.3. Cuando se aplica a bienes inmuebles de inversión, todos los métodos basados en el Método de Ingresos se basarán en la interacción de los siguientes elementos:
 - ▶ Ingresos netos actuales y futuros esperados;
 - ▶ El momento de eventos futuros que se puede esperar que afecten la utilidad neta;
 - ▶ La forma en que los compradores potenciales contabilizarían esta interacción de los flujos de dinero a lo largo del tiempo: esto se tiene en cuenta al elegir el rendimiento o la tasa de descuento.
- 7.4. El método de ingresos utilizado dentro del Método de ingresos se puede dividir en dos tipos de modelo:

- ▶ Modelos tradicionales implícitos de crecimiento de ingresos, conocidos como **métodos de capitalización**, que incluyen capitalización directa, plazo y reversión, capas (hardCore y segmento superior) y modelos de flujo de efectivo descontado implícito de crecimiento; y
- ▶ Modelos explícitos de crecimiento de ingresos, generalmente conocidos como **Flujo de caja descontado (DCF)**. La característica principal del método de flujo de efectivo descontado explícito del crecimiento (DCF explícito) es que el valorador incorpora explícitamente al modelo el crecimiento anticipado de los ingresos y los costes.

7.5. Es importante, al realizar una valoración, asegurarse de que no haya una doble contabilización de la inflación en las rentas, los valores de alquiler y las partidas de coste. Por lo tanto, cuando un valorador utiliza un modelo de capitalización, la tasa de rendimiento adoptada normalmente reflejará implícitamente el aumento previsto en el valor de alquiler. Por lo tanto, sería incorrecto hacer una provisión separada para el crecimiento de los alquileres en el flujo de efectivo. Por el contrario, en un modelo DCF explícito, el valorador generalmente querrá incluir explícitamente el crecimiento futuro anticipado de las rentas, en cuyo caso la tasa de descuento adoptada será generalmente más alta, para reflejar el riesgo involucrado en la predicción del crecimiento futuro de los ingresos. Lo mismo se aplica a cualquier elemento de coste incluido en la valoración: la inflación futura de costes no debe incluirse en un modelo de crecimiento implícito, mientras que se tendrá en cuenta en un modelo de crecimiento explícito.

7.6. Métodos de capitalización — los métodos de capitalización tradicionales se pueden dividir en dos tipos:

- ▶ **Modelos perpetuos** en los que la Renta de mercado, a los efectos del modelo implícito, se considera la misma para siempre (todo el crecimiento y las ventas futuras se capturan en el rendimiento);
- ▶ **Modelos de reversión** en los que, en términos actuales, el alquiler que se transfiera está por debajo o por encima de la Renta de mercado que se recibirá en una reversión futura a Renta de mercado.

7.7. Capitalización perpetua — La capitalización directa implica convertir la expectativa de ingresos en una indicación de valor mediante la aplicación de un rendimiento adecuado a los ingresos estimados (por lo general, ingresos netos por alquiler o ingresos operativos netos). Los ingresos que se capitalizan son los ingresos esperados durante un año (generalmente durante el primer año de cálculo). Dado que la capitalización directa generalmente implica la capitalización perpetua de los ingresos del primer año para el bien inmueble en cuestión, este modelo no refleja

ninguna variación futura potencial en los ingresos por alquiler, a menos que se realice un ajuste en el rendimiento para reflejar esto.

- 7.8.** La capitalización es un modelo basado en el mercado que se basa en pruebas sólidas de las rentas del mercado y los rendimientos del mercado (tasas de capitalización). Se basa en un mercado inmobiliario activo y líquido, tanto para inversión como para arrendamiento, y requiere un análisis sólido de las ventas y los arrendamientos inmobiliarios.
- 7.9.** La capitalización, en los mercados establecidos, se aplica generalmente en la valoración de bienes inmuebles de inversión para las cuales los compradores habitualmente basan el precio en un cierto multiplicador (inverso de la tasa de capitalización) de los ingresos por alquiler. Estos bienes inmuebles casi líquidos generalmente están alquilados total o casi totalmente según Renta de Mercado, o se espera que se arrendan según Renta de Mercado. Sin embargo, en mercados emergentes o más desafiantes, donde hay escasez de evidencia comparable, resulta difícil derivar una tasa de capitalización a partir del análisis de mercado y el valorador tiene que recurrir a otros métodos alternativos para establecer la tasa de capitalización o recurrir a modelos de valoración alternativos, incluido el flujo de caja descontado, en virtud de los cuales los ingresos netos anuales por alquiler se establecen explícitamente durante un período de flujo de caja típico de 5 a 10 años. El último modelo "explícito" difiere de la capitalización "implícita" que generalmente implica la capitalización de los ingresos netos de alquiler de mercado de hoy mediante un llamado "rendimiento a todos los riesgos" que refleja el riesgo futuro del mercado y las expectativas de crecimiento. La capitalización puede realizarse mediante un modelo matemático muy simple, aunque en ciertos casos puede ser más complejo.
- 7.10.** Si en la fecha de valoración, el bien inmueble está arrendado a una Renta de Mercado, se puede suponer que esta renta es perpetua (es decir, se supone que la renta es constante a la Renta de Mercado) y, si es posible derivar tasas de capitalización de transacciones de mercado, capitalización directa se aplica con base en la fórmula: el valor de capital es igual al ingreso operativo neto dividido por la tasa de capitalización. Por lo tanto, la capitalización directa implica convertir la expectativa de ingresos en una indicación del valor de mercado aplicando un rendimiento adecuado a los ingresos estimados (con mayor frecuencia, ingresos netos por alquiler o ingresos operativos netos). Los ingresos que se capitalizan son los ingresos esperados durante un año (generalmente durante el primer año de cálculo). Este modelo no refleja ninguna variación potencial futura en los ingresos por alquiler, a menos que se haga un ajuste al rendimiento para reflejarlo. La tasa de capitalización (rendimiento de todos los riesgos) refleja todas las expectativas percibidas del mercado sobre los riesgos, las expectativas de bene-

ficios positivos (en forma de crecimiento de los ingresos o del valor del capital) y otras expectativas de los inversores en el mercado. Incluye la percepción del mercado sobre el crecimiento de los alquileres y / o el crecimiento del capital del bien inmueble. Cuanto mejor sea la ubicación y la calidad del inmueble, menor será el riesgo percibido por los inversores que, por tanto, están más dispuestos a comprar un inmueble con una tasa de capitalización menor.

7.11. Modelos de reversión – Si en la fecha de valoración el alquiler pagado difiere del alquiler de mercado, se debe tener en cuenta el alquiler real y el tiempo que se pagará hasta la reversión al alquiler de mercado, generalmente al final del contrato de arrendamiento y en el momento del alquiler. revisión. En tal caso, el valorador refleja los cambios proyectados en la utilidad neta en ciertos eventos futuros definidos, particularmente al final de un arrendamiento, revisión del alquiler o cuando se requiera una inversión de capital importante. Hay tres modelos para hacer frente a estas situaciones:

- ▶ **Término y reversión** divide el flujo de efectivo verticalmente, y generalmente se aplica cuando el término alquiler está por debajo de Renta de mercado (bien inmueble sub alquilado);
- ▶ **El modelo de capas** divide el flujo de efectivo horizontalmente, y generalmente se aplica cuando el alquiler a plazo es superior al alquiler de mercado (bien inmueble sobre alquilado);
- ▶ **Crecimiento del flujo de efectivo** descontado implícito, es una forma más sofisticada del método de término y reversión que generalmente se presenta en forma de un flujo de efectivo de 5 a 10 años y un valor terminal, ambos descontados al llamado rendimiento equivalente, que es la tasa de descuento única que, cuando se aplica a todos los flujos de ingresos, da como resultado un valor presente igual al valor de capital de la inversión. Es en la tasa interna de rendimiento donde se permiten implícitamente los cambios en el flujo de efectivo. Los flujos de ingresos reflejan las rentas y costes actuales, reales y de mercado.

7.12. Tasa de capitalización – la parte más difícil de la capitalización de ingresos es la determinación de una tasa de capitalización adecuada. La forma más común de establecer la tasa de capitalización es a través del análisis de transacciones con respecto a bienes inmuebles comparables que se alquilan. Sin embargo, cada bien inmueble es diferente en sus características y términos de arrendamiento, y los datos de ventas disponibles pueden no ser suficientemente comparables. En tales casos, el valorador deberá ejercer su juicio profesional y ajustar la tasa de capitalización (rendimiento de todos los riesgos) obtenida de los datos de mercado disponibles para reflejar las diferencias entre los bienes inmuebles comparables y el bien inmueble en cuestión. Los ajustes deben basarse en el conocimiento del valorador del impacto que tienen varios factores en el valor de mercado o la renta

de mercado. Al capitalizar los ingresos netos, los valoradores técnicamente descuentan los beneficios futuros y los expresan en términos de su valor presente. El método de ingresos requiere una consideración del futuro, pero la mayoría de los valoradores son muy cautelosos al hacer tales predicciones o pronósticos. De manera convencional, el uso de una tasa de capitalización que se deriva de los precios de venta de los bienes inmuebles arrendadas en Mercado de Rentas refleja todos los riesgos y beneficios positivos que perciben los inversionistas. Si bien esto implica que se ha hecho una predicción, no se hace explícitamente.

- 7.13.** La tasa de capitalización incluye tanto la recuperación del capital original invertido como las expectativas de revalorización del capital, lo que permite al inversor superar el riesgo relacionado con el valor temporal del dinero (el dinero invertido hoy tiene más poder adquisitivo que la misma cantidad de dinero en el futuro), riesgos relacionados con la liquidez (tiempo necesario para disponer del bien inmueble en algún momento en el futuro, incertidumbre del precio de venta), riesgo del inquilino, riesgo del contrato de arrendamiento, riesgo inherente a al bien inmueble en sí y ubicación, riesgo legal, riesgo tributario, riesgo legislativo y otros riesgos, así como incertidumbres relacionadas con la macro y microeconomía, la política, la demografía y más.
- 7.14.** El valorador deseará tener en cuenta una serie de factores a la hora de elegir la tasa a adoptar, entre ellos:
- ▶ La ubicación del bien inmueble, teniendo en cuenta los posibles cambios futuros que puedan hacerla más o menos deseable para los inquilinos y / o compradores;
 - ▶ Los aspectos físicos del bien inmueble - Construcción, calidad de acabados, etc .;
 - ▶ La naturaleza, duración y patrones de revisión de los arrendamientos;
 - ▶ Las obligaciones de las partes respectivas de cualquier arrendamiento;
 - ▶ Leyes y regulaciones locales y nacionales que puedan afectar la posibilidad de que los alquileres aumenten o disminuyan durante o al final de los arrendamientos;
 - ▶ La solidez financiera y reputacional de los inquilinos.
- 7.15.** Los valoradores aplicarán los mismos criterios a su análisis de las ventas de inversión comparables, ajustando el rendimiento adoptado para tener en cuenta las fortalezas o debilidades relativas del bien inmueble en cuestión. Los precios de venta deben analizarse de manera coherente y los valoradores deben tener todos los detalles sobre las transacciones de venta y arrendamiento relevantes.

- 7.16.** Los valoradores también pueden confiar con cautela en los estudios de mercado publicados por agencias y analistas de mercado de renombre. En algunos mercados, si bien puede haber una falta generalizada de transacciones de inversión, existen, no obstante, algunas pruebas de transacciones con respecto a bienes inmuebles comerciales de primera. Dado que hoy en día se puede discernir un patrón jerárquico de rendimientos entre los sectores inmobiliarios en Europa y dentro de los países, los valoradores también pueden considerar derivar una tasa de capitalización teniendo en cuenta los rendimientos reflejados en transacciones conocidas y ajustar dichos rendimientos en la valoración del bien inmueble en cuestión para diferencias de ubicación, sector, calidad y otros factores de valor significativo.
- 7.17. Ingresos de bienes raíces** — la base para calcular los ingresos de bienes raíces son los ingresos por alquiler que genera. Los ingresos por alquiler también incluyen los ingresos por carteleras publicitarias, antenas de telefonía móvil, cajeros automáticos, aparcamientos, etc.
- 7.18.** La valoración se basa en los ingresos del bien inmueble contabilizados anualmente, asumiendo habitualmente, para facilitar el cálculo y el análisis de mercado, que se obtienen al final del año, sin perjuicio de que en la mayoría de los casos los ingresos se reciben mensualmente o trimestralmente por adelantado.
- 7.19.** El método de capitalización directa implica la utilización de las rentas corrientes derivadas del análisis de las rentas reales que se pagan en el mercado.
- 7.20.** Por lo general, un análisis del alquiler pagado por la mayoría de los edificios se realiza sobre la base del área de piso interno neto o el área de piso interno bruto, según el tipo de bien inmueble. Es muy importante que el valorador comprenda qué área se especifica en el contrato de arrendamiento.
- 7.21.** El valorador debe analizar todos los contratos de arrendamiento ocupacionales actuales y prestar atención a los factores de valor significativo que incluyen:
- ▶ Duración del contrato de arrendamiento;
 - ▶ Área en arrendamiento;
 - ▶ Alquiler convenido;
 - ▶ Responsabilidades y obligaciones de cada parte contractual;
 - ▶ Cualquier incentivo;
 - ▶ Renta fija o renta indexada a la inflación;

- ▶ Romper cláusulas.
- 7.22.** Si es costumbre en un mercado local en particular expresar las rentas mensuales brutas en los contratos de arrendamiento, los valoradores deben deducir todos los gastos relacionados con la operación del edificio y llegar a un ingreso operativo neto. Estos gastos pueden clasificarse en seguros, administración, mantenimiento, impuestos y reparaciones.
- 7.23. Consistencia de las renta** — Cualquiera que sea el método de capitalización que se utilice, los valoradores deben tener cuidado de seguir las prácticas del mercado en lo que respecta a la capitalización de las rentas netas o brutas. Por ejemplo, si los rendimientos obtenidos de transacciones comparables se basan en rentas brutas, los valoradores subestimarán el valor si aplican los mismos niveles de rendimiento a las rentas netas
- 7.24. Costes transaccional** — Los costes transaccionales no se reflejan al evaluar el valor de mercado. Sin embargo, al brindar asesoramiento sobre inversiones, se puede solicitar a los valoradores que estimen el rendimiento del capital total invertido y que expresen un valor neto de esos coste
- 7.25. Modelos de descuento** — Los modelos de descuento se basan en cálculos de valor presente de ingresos esperados o flujo de efectivo proyectado durante un período de cálculo específico. A diferencia de los modelos de capitalización (que implican una venta futura pero no expresan explícitamente su fecha), un valor de reversión normalmente se calcula y se descuenta al final de un período de retención teórico. En consecuencia, es necesario determinar un horizonte temporal, el flujo de caja proyectado y el valor de reversión. Para calcular el valor presente, se deben descontar los ingresos estimados o el flujo de efectivo y se debe determinar una tasa de descuento.
- 7.26. El flujo de efectivo descontado explícito** (DCF explícito) es un método de descuento que ha ganado popularidad en las últimas décadas y ahora se usa ampliamente entre valoradores e inversores. El modelo se basa en la premisa de que el valor del bien inmueble es igual a la suma del valor presente de todos los flujos de efectivo futuros. El proceso de sumar el valor presente de cada entrada de efectivo futuro y el valor presente del precio de reventa al final del período se denomina análisis de flujo de efectivo descontado
- 7.27.** El modelo convencional de valoración del Valor de Mercado de los bienes inmuebles comerciales es la capitalización directa o derivados de la misma (técnicas de

plazo y reversión o capa). Sin embargo, debido a que se basa en la comparación y el uso exclusivo de datos de mercado en la fecha de la valoración, sin ningún pronóstico explícito de las expectativas del mercado, el modelo DCF explícito hoy en día también se utiliza ampliamente, una vez utilizado predominantemente para el análisis de viabilidad del proyecto y la estimación del valor de la inversión. El modelo DCF explícito requiere que el valorador pronostique el flujo de efectivo en función de las expectativas del mercado y lo descuenta a una tasa (tasa de rendimiento objetivo) esperada por los inversores en el mercado.

- 7.28.** 7.28. Cualquiera que sea el modelo que se utilice, los valoradores deben asegurarse de que refleje el comportamiento de los participantes del mercado. Siempre es mejor usar evidencia comparable generada a partir de transacciones de mercado siempre que sea posible con la aplicación de una técnica de fijación de precios que es comúnmente utilizada por los participantes del mercado.
- 7.29.** 7.29. En la evaluación del valor de la inversión, se informa al valorador del flujo de efectivo previsto (que puede diferir de las expectativas del mercado) y la tasa de descuento por parte del cliente. Deben reflejar el coste de oportunidad del capital de inversión y el riesgo percibido
- 7.30.** Al evaluar el valor de mercado mediante un modelo DCF explícito, es difícil para el valorador encontrar una tasa de descuento respaldada por el mercado o cualquier otra variable clave en el flujo de efectivo. Tal valoración puede ser muy subjetiva. Por lo tanto, los valoradores tienen que hacer algunas suposiciones razonables para construir el flujo de caja más probable y calcular la tasa de descuento que creen que aplicaría un comprador típico del bien inmueble en cuestión. El valorador estimará la renta más probable durante el periodo de tenencia de la inversión, basándose en un análisis en profundidad de las condiciones pasadas y actuales del mercado, asegurando que el pasado no se extienda simplemente al futuro. Al valorar los bienes inmuebles de inversión mediante el modelo explícito de flujo de caja descontado, el valorador buscará descontar los flujos de caja proyectados mediante un denominado **Rendimiento Objetivo** (también conocido como rendimiento equivalente). Esta es la tasa de descuento aplicada al flujo de caja proyectado durante la vida de la inversión y al valor de reversión o salida al final del periodo de retención. Bajo tal escenario, las proyecciones de ingresos reflejan los cambios de alquiler futuros esperados. El cálculo refleja las opiniones del valorador sobre el crecimiento o la disminución del alquiler del mercado. Es una tasa interna de rendimiento esperada en la que los flujos de efectivo se permiten explícitamente.
- 7.31.** **El periodo de retención** – Los flujos de efectivo se estiman durante un periodo determinado durante el cual el comprador hipotético será propietario del bien

inmueble antes de venderlo finalmente. En muchos casos se adopta un período de 10 años, en gran parte porque ese período funciona bien con los patrones de arrendamiento generalmente observados en muchos mercados. No existe una regla particular sobre la duración del período de retención, aunque generalmente se considera que debe ser lo suficientemente largo para permitir que todos los arrendamientos vencen y para renovaciones o re-arrendamientos posteriores. En algunos países puede haber requisitos legales en relación con propósitos de valoración específicos que requieran que los flujos de efectivo se pronostiquen durante toda la vida económica del edificio. Esto podría reflejar varios ciclos de mercado dentro del período de tenencia.

- 7.32. Flujos de efectivo de crecimiento explícito** – Como se indicó anteriormente, en una valoración DCF explícita, los valoradores desearán hacer sus supuestos lo más explícitos posible, contrarrestando la crítica de los modelos de capitalización de que "todo está en el rendimiento". Esto incluirá estimar los movimientos futuros ascendentes o descendentes de los alquileres, las cláusulas de indexación de los arrendamientos y la inflación futura de los costes que se han incorporado al flujo de efectivo.
- 7.33. Supuestos al final del arrendamiento** – Dado que uno de los principios del método DCF explícito es que los supuestos deben hacerse explícitos, generalmente se espera que los valoradores dejen en claro si han asumido que los inquilinos renovarían el contrato de arrendamiento o se irán y serán reemplazados por nuevos inquilinos. Algunos modelos permiten un método ponderado, lo que permite al valorador ajustar la ponderación según las circunstancias del bien inmueble e incluso las de cada inquilino.
- 7.34. La (s) tasa (s) de descuento**– Todos los flujos de entrada y salida en el modelo de flujo de efectivo, incluido el precio de venta futuro proyectado, se descuentan utilizando tasas de descuento. Desde un punto de vista teórico, se deben utilizar diferentes tasas en un modelo para reflejar los diferentes niveles de riesgos correspondientes a los diferentes flujos de entrada y salida, pero con mayor frecuencia se resumen en una única tasa de descuento. Como tal, la tasa de descuento es un elemento clave del método DCF. La tasa de descuento está destinada a reflejar la evaluación del comprador hipotético del riesgo inherente al bien inmueble.
- 7.35.** La tasa de descuento debe ser consistente con los flujos de efectivo (o ganancias) estimados en el modelo, es decir, debe basarse en los mismos supuestos en términos de calendario, inflación, costes, financiamiento e impuestos. La tasa de descuento elegida no debe reflejar los riesgos para los que se han ajustado las estimaciones de flujos de efectivo futuros.

- 7.36.** Los valoradores deben elegir la tasa de descuento a la luz del nivel general de riesgo inherente al modelo; si los supuestos son generalmente optimistas, sería apropiado elegir una tasa de descuento algo más alta, mientras que los supuestos cautelosos exigirían un descuento menor.
- 7.37.** Las tasas individuales que reflejan las motivaciones del inversor individual o los requisitos de inversiones alternativas se utilizan al estimar el valor de una inversión para un inversor en particular.
- 7.38.** Idealmente, el valorador tendría evidencia de las tasas de descuento adoptadas por los compradores al ofertar por bienes inmuebles comparables que se han vendido recientemente. Lamentablemente, esta información está disponible en muy pocos países y mercados.
- 7.39.** Alternativamente, cuando los valoradores tienen información suficientemente detallada de un bien inmueble comparable vendido recientemente, pueden realizar su propio análisis sobre una base DCF y deducir la tasa de descuento de esa manera.
- 7.40.** Cuando ninguno de estos es posible, los valoradores a menudo determinan la tasa de descuento mediante análisis alternativos, los más comunes incluyen:
- ▶ Agregar primas de riesgo a un rendimiento de inversión "libre de riesgo", como los rendimientos de los bonos gubernamentales a largo plazo;
 - ▶ Aplicar un rendimiento del bien inmueble, ajustado para reflejar el hecho de que el crecimiento de los ingresos se ha hecho explícito en el flujo de caja;
 - ▶ Estimar el coste de capital promedio ponderado de un comprador típico de dicha bien inmueble.

Cada técnica tiene sus méritos y sus desventajas y no es el propósito aquí discutirlos. La elección del valorador puede verse afectada por las preferencias del mercado en el área donde se encuentra el bien inmueble.

- 7.41. Valor de reversión al final del período de retención** – El modelo DCF asume una venta al final del período de retención. El valor del bien inmueble al final del período de retención generalmente se evalúa mediante la capitalización directa implícita de los ingresos netos al final del último año del período de retención. Este valor se incluye en el flujo de ingresos del bien inmueble durante el período de retención y se descuenta al valor presente. Alternativamente, dependiendo del

tipo de bien inmueble, el valor de reversión se puede obtener mediante un método de comparación.

- 7.42.** Por lo general, los inversores asumen que la tasa de capitalización al final del período de retención (rendimiento de salida / tasa de capitalización futura) es igual a la tasa de capitalización vigente en la fecha de valoración, o asumen una tasa de capitalización a la salida que es más alta que la tasa de capitalización actual para tener en cuenta la incertidumbre de los flujos de efectivo futuros que se espera recibir por el bien inmueble durante el período de retención y debido a la depreciación del edificio durante el período de retención.
- 7.43.** Un valorador también puede usar datos históricos de tasas de capitalización con respecto al tipo de bien inmueble y el mercado en consideración, aplicando el conocimiento personal del mercado local.
- 7.44. Entradas y salidas de efectivo** —Bajo el modelo DCF explícito de crecimiento, el valorador debe hacer supuestos lo más explícitamente posible, dado que el método alternativo de capitalización directa sufre la crítica de incluir "todo en la tasa de capitalización".
- 7.45.** Esto incluirá pronosticar los movimientos ascendentes o descendentes futuros de los alquileres debido a las cláusulas de indexación del arrendamiento, el crecimiento futuro potencial de los valores de alquiler y la inflación futura de los costes operativos.
- 7.46.** La información sobre ingresos y costes operativos puede obtenerse de fuentes primarias o secundarias. Las fuentes principales son los propietarios y quienes administran el bien inmueble, contadores y agencias inmobiliarias. Las fuentes secundarias son artículos profesionales publicados seleccionados. Los valoradores deben ser críticos con todos los artículos profesionales publicados cuando se basan en ellos como reflejo de la actividad del mercado. También deben revisar críticamente el desempeño histórico del bien inmueble en sí. Los pronósticos de ingresos y gastos también deben reflejar aspectos del bien inmueble que pueden no estar dentro de un rango típico publicado en artículos profesionales.
- 7.47.** El flujo de caja generalmente se designa en la moneda en la que se contratan los ingresos.

- 7.48.** Los valoradores deben comenzar su análisis con una revisión de los términos de arrendamiento actuales o hipotéticos típicos para el tipo de bien inmueble en el mercado local.
- 7.49.** Es importante identificar quién, según el contrato de arrendamiento, es responsable de pagar los gastos operativos.
- 7.50.** El valorador debe prestar especial atención a los siguientes aspectos del contrato de arrendamiento:
- ▶ Opción de extensión de arrendamiento y bajo qué condiciones;
 - ▶ Condiciones de cualquier indexación de alquiler;
 - ▶ Cláusulas de renovación de alquiler;
 - ▶ Posibilidad de rescisión del contrato de arrendamiento por parte del inquilino;
 - ▶ Inversión del inquilino en el bien inmueble;
 - ▶ Restricciones para permitir a los inquilinos competidores.

Basado en un análisis exhaustivo de:

- ▶ El mercado y los niveles actuales de alquiler del mercado;
 - ▶ Acuerdos de arrendamiento típicos para el tipo relevante de bien inmueble y arrendamiento aprobatorio;
 - ▶ Condición del bien inmueble en cuestión.
- 7.51.** El valorador debe estimar:
- ▶ **El Ingreso Bruto Potencial (IGP)** —El ingreso total que puede derivarse del bien inmueble, estando totalmente arrendado;
 - ▶ **Ingresos brutos efectivos (EGI)** — Se derivan de que PGI tiene en cuenta la pérdida debido a la tasa de desocupación actual y esperada en el bien inmueble y la pérdida debido a la posibilidad de no cobrar los alquileres durante el período de arrendamiento;
 - ▶ **El Ingreso Operativo Neto (NOI)** del bien inmueble debe evaluarse restando del EGI todos los costes operativos que recaen sobre el arrendador. Los costes operativos incluyen costes fijos y variables:
 - ▶ Los costes fijos son todos los costes necesarios para mantener el funcionamiento normal del bien inmueble y lograr los ingresos esperados;

- ▶ • Los costes variables dependen de la tasa de ocupación del bien inmueble e incluyen costes de gestión, administración, servicios públicos, limpieza / mantenimiento y seguridad.
- 7.52.** Se debe prestar especial atención a no incluir gastos tales como impuestos corporativos, impuestos sobre la renta, servicio de préstamos / deudas y depreciación contable. Después de restar los costes operativos, el valorador también debe restar el presupuesto estimado para los trabajos de renovación necesarios de larga duración y las reparaciones a corto plazo.
- 7.53.** 7.53. Por último, cabe señalar que el DCF explícito es un modelo muy complicado que se basa en predicciones de la fluctuación futura de un gran número de indicadores económicos y del mercado inmobiliario. Por lo tanto, los resultados de un DCF deben tratarse con precaución y se recomienda que los valores resultantes se comparen con otros indicadores del mercado, como los rendimientos y los precios por metro cuadrado y quizás también con los valores obtenidos con otros métodos.
- 7.54. Modelos basados en las cuentas del ocupante actual o teórico** – en algunos países, el término Método de Ingresos se refiere a valoraciones basadas en las cuentas de la empresa que opera en el bien inmueble. EVS lo considera como un Método de Cuentas específico dentro del Método de Ingresos.
- 7.55.** Este método se utiliza fundamentalmente para las valoraciones de mercado o de inversión de bienes inmuebles diseñadas y adaptadas para un uso particular y para las que no se dispone con frecuencia de ventas comparables, y la valoración se realiza por referencia a la facturación bruta que puede generar la actividad empresarial en el bien inmueble. En muchos países, se prefieren los modelos de flujo de efectivo con descuento explícito al modelo de cuentas convencionales, pero los principios que lo sustentan son esencialmente los mismos.
- 7.56.** Casos típicos en los que estos métodos son adecuados se encuentran en la industria del ocio, como centros de ocio, estadios deportivos para deportes profesionales, teatros, hoteles, restaurantes y clubs, y también, en algunos casos, en la valoración de bosques y determinados terrenos agrícolas
- 7.57.** Al evaluar la fiabilidad de los ingresos reales de la empresa, se debe tener cuidado para asegurar que los elementos de sobrecomercio propios de un ocupante en particular se ajusten adecuadamente. Es el ingreso normal esperado, a menudo denominado **Comercio Justo y Sostenible**, lo que el valorador debe buscar, lo que

evita circunstancias especiales que podrían distorsionar el valor. También se debe tener cuidado al observar el contenido de los flujos de ingresos porque es el bien inmueble en cuestión la que se valora y no el negocio. El valor que se acumula para una marca en particular sobre otra puede requerir ajustes, al igual que los ingresos significativos obtenidos por la empresa fuera del bien inmueble.

8. El método del Coste

- 8.1.** El método del coste proporciona una indicación del valor basado en el principio económico de que un comprador no pagará más por un bien inmueble que el coste para obtener un bien inmueble de igual utilidad, ya sea por compra o por construcción, incluido el coste del Terreno para habilitar esa construcción. A menudo será necesario tener en cuenta la obsolescencia del bien inmueble en cuestión en comparación con uno nuevo equivalente.

- 8.2.** El método del coste se usa más comúnmente para estimar el valor de reemplazo de bienes inmuebles especializados y otros bienes inmuebles que rara vez, o nunca, se venden o se alquilan en el mercado. Esto significa que el método del coste generalmente solo se usa cuando la falta de actividad del mercado impide el uso del método de comparación y cuando los bienes inmuebles a ser valoradas no son adecuados para la valoración por el método de ingresos. Sin embargo, existen circunstancias en las que se utiliza como un procedimiento principal relacionado con el mercado, especialmente cuando hay datos importantes disponibles para mejorar la precisión del procedimiento.

- 8.3.** Debido a que el coste y el valor de mercado suelen estar más estrechamente relacionados cuando los bienes inmuebles son nuevos, el uso del método de coste es más fácil al estimar el valor de mercado de construcciones nuevas o relativamente nuevas, pero, aun así, el método de coste no debe adoptarse para este tipo de bien inmueble, salvo que exista una ausencia total de evidencia de mercado, o en las situaciones antes aludidas. De hecho, en algunos casos, los mercados de alquiler, ocupacionales o de inversión pueden haber cambiado considerablemente entre la fecha en que se fijó el coste de construcción y la fecha de finalización final del proyecto, en cuyo caso el valor obtenido por el método del coste puede dejar de ser una medida confiable del valor de mercado. El uso del método del coste para bienes inmuebles más antiguas puede causar dificultades debido a la falta de datos de mercado, tanto para los costes de construcción como para la depreciación, aunque esto también puede ser cierto para ciertos bienes inmuebles más nuevos.

- 8.4.** La opinión varía en Europa en cuanto a la medida en que el método de costes puede dar una indicación fiable del valor de mercado. Parecería que los países que se oponen al uso de este método tienden a ser aquellos donde el mercado es más transparente y donde, por lo tanto, se dispone de más pruebas de alquiler, rendimiento y precio. Además, donde los mercados son más volátiles, existe resistencia contra el uso del coste como indicador del valor, ya que los costes de construcción reaccionan más lentamente a los cambios cíclicos que los precios del mercado y las rentas. Por el contrario, el método del coste se utiliza a menudo más ampliamente en mercados que son menos transparentes y / o menos volátiles.
- 8.5.** Por tanto, el uso del método de costes variará en Europa y de un mercado a otro. En algunos países, el método del coste se utiliza cuando hay evidencia de mercado pero, como el método del coste no es un modelo impulsado por el mercado, no debe considerarse como un modelo de valoración principal.
- 8.6. Coste de reposición depreciado (DRC) –** En su forma tradicional, DRC es un método basado en el coste para llegar a un valor para los activos inmobiliarios que normalmente nunca están expuestos al mercado.
- 8.7.** Las razones por las que dichos activos podrían no estar expuestos al mercado son muchas y variadas, pero normalmente se deben a que el inmueble se explota para un uso inusual, y rara vez o nunca se realizan ventas para ese uso. Una de las áreas de aplicación común en la valoración con DRC es en los activos del sector público que, al proporcionar un servicio a una comunidad local o más amplia, rara vez, si es que alguna vez, se comercializan.
- 8.8.** También puede darse el caso de que haya una falta de transacciones o de valor de mercado y como tal, no se disponga de un método basado en comparables. En ausencia de un mercado de transacciones, podría ser útil contemplar un método de ingresos para una valoración, pero nuevamente esto puede no ser apropiado, particularmente en ausencia de cualquier afán de lucro de la entidad a valorar. La DRC sigue siendo un método válido en ausencia de otras metodologías.
- 8.9.** Cuando cesa un uso histórico y el activo se comercializa como superávit o redundante, a menos que se pronostique un uso similar, es poco probable que la valoración de la DRC represente un sustituto de los ingresos por venta. Como valoración basada en el coste, una DRC puede no ser confiable como valor neto realizable.

- 8.10.** Uno de los usos principales de la metodología DRC es para los estados financieros, donde una entidad corporativa está involucrada y en el caso de ocupantes del sector público, a menudo es utilizada como un dispositivo para determinar el valor monetario de los beneficios de la ocupación.
- 8.11.** Es de destacar el concepto de "valor para el propietario". El uso tradicional de DRC requería que los Gerentes de una empresa (donde se estaba transponiendo un DRC a los estados financieros) certificaran que la entidad era, en la fecha de entrada, una empresa en funcionamiento. En el caso del bien inmueble del sector público, donde a menudo hay una falta de ánimo de lucro, se requirió que la autoridad en ocupación del propietario declarara que dicho uso continuaría en el futuro previsible.
- 8.12.** Estos requisitos siguen siendo válidos y, a partir de ahí, es evidente que el valor es de mayor importancia para el usuario del activo que para cualquier tercero y haciendo hincapié el 'valor en uso' para el propietario / ocupante.
- 8.13.** Una valoración de DRC no es una valoración de desarrollo, una valoración residual o una cantidad asegurable. Los elementos comunes a una evaluación de valor para estos propósitos existen dentro de un método de la DRC, pero solo en cuanto a elementos del mismo.
- 8.14.** El método de DRC no contempla la remodelación real, el gasto real en reparaciones acumuladas, la remediación real de cualquier tipo de obsolescencia, pero busca medir dónde se encuentra esa entidad actual en términos de valor en relación con una propiedad equivalente moderna. El monto de "depreciación" en un DRC refleja todas estas reducciones, pérdidas o deterioros sobre la opción moderna.
- 8.15.** La pregunta principal en el análisis de la DRC de los edificios existentes es su desempeño económico futuro.
- 8.16.** El valorador no sugiere mejoras ni necesariamente decide cuánto tiempo un bien inmueble se beneficiaría de una mejora. Eso sería un estudio de viabilidad o una evaluación de desarrollo. En DRC, el valorador ve qué tan alejada está el bien inmueble existente del equivalente moderno mejorado o reemplazado. No se prevén gastos reales.

- 8.17.** Si de la aplicación del método se deriva una cifra para evaluar los ingresos potenciales por venta, es posible que el método no resulte confiable como un sustituto del producto de la venta.
- 8.18.** Una valoración para uso alternativo no es una DRC y es más probable que sea una "Evaluación de desarrollo"
- 8.19.** La definición de método del coste:
- "Un método de valoración que proporciona una indicación del valor basado en el principio económico de que un comprador no pagará más por un bien inmueble que el coste de obtener un bien inmueble de igual utilidad, ya sea por compra o por construcción, incluido el coste de terreno para permitir esa construcción. A menudo será necesario hacer una concesión por obsolescencia del bien inmueble en cuestión en comparación con una nueva equivalente."*
- 8.20. Uso adicional de DRC** – El método del coste es un componente integral del principio de sustitución y, como tal, puede servir como un control contra la comparación de ventas y / o el método de ingresos, lo que permite al valorador analizar las condiciones actuales del mercado en relación con el coste de la nueva construcción y posiblemente hacer una declaración en su conciliación sobre el potencial aumento o disminución extrema de los precios.
- 8.21.** Hay numerosos datos de valoración necesarios para un método de DRC y muchos consideran que el método es defectuoso, ya que carece de una base de transacción probatoria. Sin embargo, en muchos países donde los mercados no están desarrollados, es una herramienta útil para llegar a una declaración de valoración.
- 8.22. Tendencias recientes** – La crisis financiera de 2008/2009 dejó muchos mercados tradicionales de bienes raíces en un estado moribundo o semi moribundo con una escasez de transacciones y, en consecuencia, muy pocos comparables liderados por el 'mercado' en los que basar cualquier método de valoración. Como consecuencia, la DRC se convirtió en un método principal.
- 8.23.** Esto fue particularmente evidente en aquellos mercados que sufrieron el mayor colapso. Grecia es un ejemplo interesante; frente a pocas o ninguna transacción activa para la mayoría de los bienes inmuebles comerciales, los involucrados en la administración de empresas, préstamos, bancos y otros aún necesitaban algún método confiable para evaluar el valor actual. En Grecia, el método de la DRC evolucionó por necesidad para formar, de hecho, el "valor de empresa en marcha". En otras palabras, la aprobación históricamente proporcionada por los Gerentes

fue reemplazada por la percepción de que el uso o uso similar por parte de un tercero sería financieramente viable y, por lo tanto, una DRC era una metodología de valoración predeterminada. Esta bienvenida modernización del método tradicional de la DRC ha aportado pruebas reales de transacciones a la ecuación de la DRC.

- 8.24.** Con el beneficio de la retrospectiva algunos años más tarde, se puede demostrar después del resurgimiento de un mercado para la mayoría de los tipos de bienes inmuebles que el proxy de la DRC era una medida pro-temporal bastante precisa. Esto expande el uso del método lejos de los usuarios y propietarios actuales para usarlo en deliberaciones de terceros sobre el valor de los activos inmobiliarios.
- 8.25.** Durante muchos años, la DRC se consideró a menudo como el método de último recurso para los valoradores, cuando realmente no hay evidencia de un método de comparación válido o los ingresos y gastos por cualquier motivo no son relevantes para el activo que se valora. Durante un largo período, los valores se expresaron en "*DRC y no en valor de mercado*".
- 8.26.** Las empresas de consultoría y las normas contables mundiales empezaron a influir en el método de la RDC y hubo un período intermedio en el que los bienes inmuebles se valoraron al valor de mercado (RDC).
- 8.27.** En la actualidad se utiliza el valor de mercado. Esto, curiosamente, conlleva peligros, porque para los no iniciados, existe la percepción de que un bien inmueble podría comprarse y venderse por la cifra de la RDC. La justificación de la etiqueta Valor de mercado es que los usuarios similares intercambiarían un bien inmueble entre ellos a una cifra derivada de la RDC. Por ejemplo, un hospital podría transferirse a un proveedor de autoridad sanitaria diferente y la RDC sería el valor de mercado para ambas partes. Aquí, por supuesto, es donde pocos, si alguno, de estos activos se comercializan en su uso actual.
- 8.28. Coste y valor** – Uno de los problemas fundamentales de todas las valoraciones basadas en costes es que el coste no es necesariamente igual al valor. Para los bienes inmuebles nuevos, puede haber un problema menor, pero el valorador aún debe tener extrema precaución al adoptar los costes de construcción reales de un activo en el supuesto de que la entidad que lo financia obtuvo una buena relación calidad-precio. Son muchos los problemas que rodean la elección que debe tomar el valorador al evaluar los costes de construcción, pero ciertamente un coste real de construcción nueva no debería ser automáticamente la valoración de la RDC en el año uno, sin analizar nada más.

- 8.29.** El uso de DRC – DRC se ha utilizado más ampliamente de lo que tal vez se haya justificado históricamente, es necesario que el valorador dé un paso atrás y haga algunas preguntas pertinentes.
- 8.30.** En Alemania, Grecia e Italia, la RDC se utiliza ampliamente. Dado que la base de la reducción sigue sujeta a la viabilidad financiera de la entidad, los bancos y las instituciones crediticias, en ausencia de cualquier otra opción, han adoptado un método de DRC en sus decisiones crediticias.
- 8.31.** En el Reino Unido, por el contrario, los bancos, como política, no prestarán contra una cifra de la RDC, ya que la consideran totalmente inapropiada. En el Reino Unido, si hay un incumplimiento de préstamo, el banco buscará realizar el activo. En la mayoría de los casos, se tratará de una venta del bien inmueble o de la entidad corporativa en mora del préstamo donde la entidad se ha derrumbado. Eso puede significar que el activo se utilizará en el futuro para un uso diferente y la 'prueba de uso existente' de la DRC fallará. Los bancos del Reino Unido no aceptan que es probable que un precio de venta se derive de un método de DRC y, por lo tanto, no están dispuestos a utilizar un DRC como garantía.
- 8.32.** Un buen ejemplo de por qué los bancos en algunos países rechazan este método podría ser un estadio de fútbol valorado en una RDC. A menudo caro de construir, su uso está muy restringido a un estadio. En una ciudad con un club de fútbol, si el club cierra, ¿cuál es el valor del estadio?
- 8.33.** Los bancos considerarán el valor de mercado, que convencionalmente es para un uso diferente, a menudo un sitio de desarrollo de viviendas (dependiendo de la ubicación y las leyes de planificación local).
- 8.34.** Los bancos no podrían recuperar el préstamo de la venta como estadio, por lo que miden la garantía sobre una base de comparación de mercado, que por la naturaleza de la RDC probablemente será para otro uso.
- 8.35.** Condiciones de contratación – La aplicación de un método de DRC involucra al cliente en un grado potencialmente mayor que otros métodos de valoración y el valorador necesitará instrucciones detalladas.
- 8.36.** Para el uso de la RDC es fundamental analizar con el cliente cómo se utilizará la valoración y con qué propósito.

- 8.37. Estados financieros** – Si la valoración de la RDC se va a utilizar para los estados contables o financieros, es necesario aclarar qué se incluye. Por ejemplo, un usuario puede tener muchas alteraciones extensas a medida en un bien inmueble que ya se están reflejando en las cuentas de la empresa, e incluirlas en una valoración de DRC puede ser una doble contabilización
- 8.38.** Muchos bienes inmuebles especializados contendrán suelo y maquinaria, y en algunos usos, el bien inmueble en conjunto puede describirse en gran medida como suelo y maquinaria. Nuevamente, se debe tener cuidado de que estos activos no se reflejen ya en otras partes de un estado financiero.
- 8.39. Componentización** – Una solicitud actual de estados financieros es la componentización, que también incluye activos inmobiliarios valorados bajo un método de DRC. Tomar los componentes de un edificio requiere cierto cuidado y reflexión, porque las partes individuales, como paredes, un techo, etc., pueden tener costes definidos pero normalmente no existen de forma aislada. Si en la componentización se realizan diferentes provisiones por depreciación, el valorador deberá decidir cómo se relaciona con el conjunto. Por ejemplo, si se asume que el revestimiento de la pared durará 30 años y el techo 50 años, el valorador podría suponer que el todo quedará inutilizable a los 30 años en lugar de una parte a los 30 y una parte a los 50. Supuestos hechos y aplicados deben ser explicados al cliente y establecidos dentro de cualquier valor reportado en DRC. **La componentización es un ejercicio individual de la determinación del valor total de la RDC. La figura de la RDC puede ser un punto de partida para un ejercicio de componentización.**
- 8.40. Negocio en marcha / uso continuo:** – En el caso de una entidad comercial que ocupa un bien inmueble para ser valorado usando DRC, será necesario que el valorador obtenga la confirmación del cliente de que la entidad es rentable, es un negocio en marcha, y realmente probable que continúe en esa forma. Una garantía por escrito de un Gerente de la empresa que utiliza el bien inmueble es una ventaja adicional para el valorador en este caso.
- 8.41.** En el sector público, donde potencialmente no existen recibos, lucro o ánimo de lucro, normalmente es necesario cerciorarse del usuario que el servicio ofrecido desde el bien inmueble puede continuar y que existe una demanda adecuada del servicio.
- 8.42.** El valorador deberá establecer con el cliente cómo se utiliza el activo y cómo se seguirá utilizando. Con estos activos más especializados, los valoradores deberán confiar más en la información proporcionada por el cliente u otros asesores profesionales de lo que normalmente esperarían con activos menos especializados.

La elaboración de informes detallados es esencial para dar credibilidad al método de la RDC y se recomienda que se mantenga un registro detallado de cada una de estas valoraciones.

- 8.43. Los costes de construcción** — Los valoradores deben tener en cuenta que están tratando de obtener una cifra para un activo que ya existe, no uno que aún no se haya construido. Por lo tanto, cómo se financiará una nueva construcción, con qué tasa de interés y por quién, no es una característica relevante. Sin embargo, si una estructura se ha construido utilizando subvenciones de terceros o fondos estatales o de la UE, entonces se debe plantear la pregunta de si una entidad realmente construiría sin subvenciones.
- 8.44.** Se ha demostrado que las subvenciones permiten la construcción de edificios más grandes de lo que podría ser de otro modo, tal vez bajo la presunción de una demanda adicional futura. En los sectores público y privado, estos tipos de estructuras también pueden, en algunos casos, estar sujetos a un grado de exceso arquitectónico.
- 8.45.** En una RDC, el valorador tiene la tarea de identificar el coste de reemplazar un activo con un equivalente moderno de igual utilidad, pero generalmente la utilidad de reemplazo moderna donde no hay costes de construcción anormales ni excesivamente costosos. Eso no quiere decir que las subvenciones deban deducirse del coste de construcción. El valorador debe preguntar qué sería prudente proporcionar asumiendo que no hay subvención. Dónde no es económicamente factible construir sin una subvención, esto podría dar lugar a suposiciones especiales que necesitan una explicación muy detallada en el Informe de Valoración

(ver también 'Deterioro del valor', supra)

- 8.46. Reemplazo** es el coste de reemplazar una estructura con una estructura sustituta de al menos el mismo servicio utilizando los estándares actuales de materiales y diseño. Una utilidad actual aceptable puede exceder los requisitos históricos de utilidad del uso y puede haber evolucionado para adoptar requisitos más modernos.
- 8.47.** Si un activo es nuevo, el coste real podría ser la cifra relevante a adoptar al evaluar el coste de construcción. Al adoptar esta figura, el valorador tendría que estar convencido de que no hubo gastos excesivos o características de la construcción que no sean relevantes para el propósito económico del bien inmueble.

8.48. También es necesario averiguar cómo se acordó el coste de construcción. El valorador no debe asumir que la construcción real logró una buena relación calidad-precio. Eso necesita ser probado.

8.49. Fuentes de información para los costes de construcción –En la mayoría de los países, hay índices disponibles basados en contratos simples. Con estos, se puede identificar un precio por construir diferentes estructuras en diferentes usos al menos en un rango. Cuanto más especializado sea el sitio, mayor será la probabilidad de que los contratos de muestra sean menores. Es posible que sea necesario consultar a consultores de costes especializados si no se puede determinar un coste equivalente moderno de otra manera.

8.50. Incluido en los costes de construcción:

- ▶ **Honorarios y otros costes** – Para construir una nueva entidad como un activo moderno equivalente, habrá honorarios profesionales. Estos deben identificarse y agregarse al coste de construcción

8.51. No incluido en los costes de construcción:

- ▶ **Demolición** – Para una RDC, no se propone reemplazar realmente el activo, simplemente para identificar la brecha entre el equivalente moderno y el existente. En consecuencia, el activo existente no será demolido como parte de la valoración y los costes de demolición no deben incluirse;
- ▶ **Finanzas** – RDC no es un estudio de viabilidad o valoración residual. Se supone que el bien inmueble ya existe, por lo que la financiación a largo plazo no es una consideración. Sin embargo, la financiación de la construcción a corto plazo puede considerarse como un coste que proporciona un sustituto equivalente moderno;
- ▶ **Periodo de construcción** –La mayoría de valoradores asumen un coste a la fecha de valuación. Sin embargo, la construcción de un activo puede llevar meses o años y los costes pueden aumentar durante el programa de construcción real. Esto es irrelevante. El valorador está haciendo una comparación en la fecha de valuación entre un activo existente y un activo de reemplazo que, por supuesto, ha sido construido usando los costes y valores actuales. No debe haber adiciones ni concesiones por un periodo de construcción. Se asume que el bien inmueble se encuentra allí en la fecha de valoración.

8.52. El Activo Equivalente Moderno de Igual Utilidad– Una de las áreas más difíciles al presentar una aprobación de DRC a un cliente es el concepto de un activo equivalente moderno que sustenta todo el método.

- 8.53.** Tomando el equivalente moderno en su extremo, el valorador tiene derecho a considerar una nueva estructura de un tamaño diferente en una ubicación diferente para cumplir con los requisitos modernos de la empresa. Es en este contexto que se deprecian las "deficiencias" del activo corriente. Para hacer esto, el valorador deberá tener un conocimiento bastante detallado de las funciones requeridas y realizadas actualmente, incluyendo, cuando sea necesario, la solución técnica moderna más apropiada en la provisión de activos. Es muy poco probable que el valorador sea un experto en alguna de estas soluciones y deberá confiar en el cliente o en los expertos de la industria para comprender cuál sería la mejor solución para un equivalente moderno en la fecha de la valoración.
- 8.54.** Si el valorador busca orientación más allá del cliente, entonces el alcance, la fuente y el coste de esos datos deben discutirse y acordarse con el cliente, ya que los datos pueden ser comercialmente sensibles y costosos.
- 8.55. Equivalente moderno** — Medir la depreciación de la RDC es una ciencia difícil, y el problema se agrava con un equivalente moderno, ya que la comparación puede no ser igual. De hecho, el equivalente moderno puede tener una vida útil, un coste de uso, el uso de ciertos materiales, características de diseño y / o estándares de desempeño radicalmente diferentes.
- 8.56.** Cuanto más alejado en concepto esté el equivalente moderno del existente, mayor será la dificultad de hacer una comparación y, potencialmente, la cifra de depreciación mucho mayor que se adjuntará a las estructuras existentes.
- 8.57. Depreciación y obsolescencia**
- 8.58.** En el contexto de una depreciación de la RDC, el valorador determina el tamaño de la brecha entre el reemplazo equivalente moderno y el activo existente.
- 8.59.** La depreciación es una opinión del menor valor de una estructura debido a cualquier causa en relación con su coste de reposición o reproducción.
- 8.60.** El hecho de que el activo pueda haber sido depreciado a una cifra en términos contables no es relevante para la consideración de depreciación bajo un DRC.
- 8.61.** En términos generales, existen tres tipos principales de depreciación de la RDC:
- ▶ Deterioro físico;

- ▶ Obsolescencia funcional (y / o técnica);
- ▶ Obsolescencia económica / externa.

8.62. Los tres tipos de depreciación pueden tener un impacto en el valor.

8.63. El **deterioro físico** es la pérdida de valor asociada al paso del tiempo y al uso (combinación de uso, efecto del proceso de envejecimiento, defectos estructurales).

8.64. La mayoría de los tipos de bien inmueble se deterioran físicamente con el uso y, según el tipo de bien inmueble y el uso, la tasa de depreciación puede ser sustancialmente diferente.

8.65. El efecto del deterioro físico puede ser más importante para algunos usos que para otros, ya que la usabilidad del activo puede verse afectada más fácilmente. A modo de ejemplo, se han diseñado algunas estructuras nuevas con una vida útil de tan solo 20-25 años. Por lo tanto, en el año 10, el bien inmueble se encuentra en la mitad de su vida útil de diseño, mientras que una estructura de período, aunque potencialmente requiera reparaciones y renovaciones más regulares, puede tener una vida útil mucho más larga.

8.66. Para la DRC, el activo se valora en su condición actual. El valorador deberá tener en cuenta el deterioro que puede haber acelerado el deterioro físico.

8.67. Los valoradores deberían estar menos interesados en las expectativas de la vida física del edificio que en la vida económica esperada.

8.68. La **vida económica** es el período en el que el edificio puede proporcionar beneficios económicos al propietario, generalmente más cortos que la vida física. La vida económica restante es el tiempo en el que el edificio seguirá contribuyendo al valor total del bien inmueble y es una cuestión de juicio profesional.

8.69. La prueba final del deterioro físico es que el valorador considere la vida económica anticipada del activo, teniendo en cuenta las partes que lo constituyen y la tasa a la que se deteriorarán.

8.70. La **obsolescencia funcional (y técnica)** es la falta de adecuación funcional y / o utilidad.

- 8.71.** La depreciación causada por la obsolescencia funcional es la pérdida de valor debido a la reducción de la utilidad o la conveniencia de todo o parte del edificio, debido a que la industria o los requisitos de uso moderno han cambiado con el tiempo. Esto podría aplicarse a todo tipo de bien inmueble. Los más obvios podrían ser los procesos industriales, pero también pueden ser relevantes para otras clases de bienes inmuebles valoradas en la DRC. Por ejemplo, bienes inmuebles de ocio con una combinación incorrecta de usos para los requisitos actuales. Los hoteles con un número incorrecto de habitaciones o alojamientos auxiliares para ser viables en la actualidad o incluso oficinas (cuando se valoran en la DRC) que ya no cumplen con las especificaciones de los usuarios modernos.
- 8.72.** Incluso un edificio nuevo puede quedar funcionalmente obsoleto en el momento de su finalización.
- 8.73.** Particularmente en los procesos de fabricación especializados, es probable que la especificación histórica ya no cumpla con los requisitos modernos de esa industria y que también deje de cumplir eficientemente su función de diseño original.
- 8.74.** El resultado puede ser dramático en el sentido de que una estructura ya no sea adecuada para su propósito en absoluto, o en otros casos aún se puede usar, pero con una eficiencia inferior a la óptima.
- 8.75.** También puede afectar los bienes inmuebles comerciales de nueva construcción cuando hay un cambio rápido en los requisitos de los usuarios.
- 8.76.** La depreciación adoptada por el valorador debe reflejar el coste de alinear el activo original con un equivalente moderno de igual utilidad o, si no es posible, reflejar la consecuencia de una operación continua con menor eficiencia. Si toda la estructura ya no es adecuada para su propósito, el valor de la estructura en sí en comparación con el terreno puede ser nulo.
- 8.77.** Un problema muy común es la **obsolescencia técnica**, por lo general donde se han realizado economías de escala, las máquinas son más rápidas, más pequeñas y han redefinido diferentes espacios y calidades de espacio en el que operar. La obsolescencia técnica o funcional también puede ser impulsada por cambios legislativos. La normativa medioambiental, la producción y eliminación de residuos pueden aparecer en un entorno industrial y para todos los sectores, la salud y la seguridad, junto con los requisitos de acceso para discapacitados, pueden dar lugar a diferentes grados de obsolescencia técnica.

- 8.78.** La **obsolescencia económica / externa** es la pérdida de valor debido a influencias externas al bien inmueble. Es el tipo de depreciación que no es inherente al edificio en sí, sino a factores que influyen en la forma en que se utiliza el edificio.
- 8.79.** La **obsolescencia económica** ocurre cuando el mercado de una producción ha disminuido, alterado o desaparecido y existe un excedente de capacidad. Eso se aplicaría a todo tipo de situaciones, no solo a los procesos industriales. Las escuelas, por ejemplo, pueden tener "plazas" insuficientes para los alumnos durante un período de alta tasa de natalidad, pero más allá, pueden expresar una gran cantidad de espacio excedente. Ese es un cambio estructural en el mercado.
- 8.80.** La logística se ha movido a un patrón de entrega 'justo a tiempo', lo que puede significar menos almacenamiento en el almacén de existencias propio con edificios redundantes pero instalaciones logísticas más grandes fuera del almacén, no necesariamente en el mismo bien inmueble.
- 8.81.** El valorador deberá tener una visión amplia de la 'economía' en la que opera la entidad, incluido el sentimiento general hacia un uso particular, ya sea estable, en declive o en crecimiento. Estos son difíciles de cuantificar para un valorador.
- 8.82.** Algunas características comunes que requieren un ajuste de valorador podrían ser:
- ▶ Capacidad física frente a requisitos;
 - ▶ Disponibilidad de mano de obra versus requisitos;
 - ▶ Disponibilidad de capital de trabajo versus requisitos;
 - ▶ Ubicación de los clientes actuales para los productos o uso versus ubicación de la provisión;
 - ▶ Disponibilidad de energía versus requisitos;
 - ▶ Posibles controles legislativos contra las emisiones.
- 8.83.** Los factores externos que causan falta de utilidad en la ubicación pueden ser:
- ▶ Cambios en el mercado. Falta de requisitos para la provisión de productos o servicios;
 - ▶ Usos de suelo incompatibles en la localidad.
- 8.84.** También expresado a veces como **obsolescencia financiera**, esto necesita cuidado por parte del valorador porque la forma de obsolescencia no es necesariamente un reflejo de la rentabilidad de la entidad que opera el activo.

- 8.85.** El problema es la demanda total en relación con la economía en general de lo que sea que contribuya el activo. Tener en cuenta las fluctuaciones de la demanda en la economía en general puede ser difícil para el valorador y también es probable que sea cíclico, por lo que el valorador necesitará algún conocimiento en la fecha de valuación sobre dónde podría estar esa industria o prestación de servicios en el ciclo actual. Incluso definir el ciclo puede resultar problemático para el valorador.
- 8.86. Medición de la depreciación:** esta es una tarea difícil que implica muchas suposiciones por parte del valorador que deben registrarse con precisión en el informe de valuación.
- 8.87.** La depreciación no es una constante, ya sea en la industria y los proveedores de servicios o en una base anual.
- 8.88.** La depreciación a efectos contables tiende a adoptar un método fijo que es coherente en toda la profesión. La depreciación contable generalmente está sujeta a una desgravación fiscal, año tras año.
- 8.89.** Para la valoración bajo una DRC, es posible y, algunos asumen que probablemente, que la cifra depreciada pueda cambiar año tras año y no necesariamente sobre una base definida. Por ejemplo, un método simplista podría decir que una estructura física se deprecia funcional y económicamente, digamos, en un 2% anual, por lo que cuando tiene 50 años, el activo ya no es apto para su propósito y está en valoración cero, en términos de norma.
- 8.90.** En la práctica, ese resultado es muy poco probable. La mayoría de los activos simplemente tienen un valor nulo y pueden atraer renovaciones a lo largo de una vida útil que extiende la vida económica (física y funcional) más allá de la vida del diseño original. Los activos sujetos a un DRC pueden haber sido renovados. El valorador deberá decidir si en ese momento la estructura vuelve a entregar el 100% o algo menos, porque no es nueva. Es poco probable que las escalas de depreciación puramente relacionadas con la edad sean muy precisas. Sin embargo, pueden tener ventajas cuando se están realizando múltiples valoraciones de la DRC realizada en una cartera de inversión de bienes inmuebles de uso similar. En el sector público, la valoración de las escuelas podría ser un buen ejemplo, donde se requiere un enfoque coherente en una gran cantidad de bienes inmuebles.
- 8.91.** Estos supuestos necesitan una consideración cuidadosa por parte del valorador e, idealmente, un acuerdo con el cliente en cuanto al método apropiado que se debe adoptar.

8.92. Los modelos de depreciación más complejos han sugerido una curva 'S', donde la depreciación es baja en sus primeros años, se acelera con el tiempo y luego se nivela cuando es relativamente antigua. O igualmente puede deteriorarse rápidamente a partir de nuevo, estabilizarse en la mitad de su vida útil y acelerarse nuevamente hacia el final de la vida económica.

8.93. Puede haber mucha lógica en el método de la curva 'S'. Sin embargo, la medición precisa de la "S", y dónde se encuentra un activo en esa línea de tiempo y en la fecha de valoración, puede ser problemática para el valorador simplemente debido a la falta de datos. En esa medida, un método de línea recta puede ser más simple de presentar y comprender, dependiendo menos de los datos reales. Sin embargo, por definición, es probable que el método simplista sea más teórico que real.

8.94. Habrá casos en los que, al medir la depreciación, la obsolescencia sea total:

8.94.1. Obsolescencia física

Si el coste de reparar, renovar o reajustar el activo para hacerlo utilizable en el sentido moderno excede el coste de un reemplazo moderno, el activo existente posiblemente tenga un valor nulo.

La depreciación física generalmente se define por la edad real / vida económica.

8.94.2. Obsolescencia funcional / técnica

Si la nueva tecnología ha hecho que la tecnología existente se vuelva obsoleta, puede haber poca demanda pero mínima para funcionar. Sin embargo, se requiere cuidado aquí, porque a menudo esta obsolescencia está impulsada por los costes donde la automatización ha superado al trabajo manual. Las tasas de mano de obra varían en todo el mundo y la industria llamada "vieja" u obsoleta a veces se exporta a otras partes del mundo donde todavía puede funcionar económicamente, utilizando tasas de mano de obra más bajas, por lo que una reducción del valor total debe abordarse con cuidado. El valor de las instalaciones técnicamente obsoletas en diferentes ubicaciones variará.

Al calcular una DRC, no se prevé ningún gasto. El valorador está valorando a la fecha de la valoración, si la obsolescencia funcional puede ser rectificada mediante la provisión de instalaciones más modernas. El coste de esa instalación revisada puede ayudar al valorador a llegar a nivel de depreciación. La modernización de las instalaciones existentes puede costar más que un reemplazo moderno y aún así tener una vida económica más corta. El valorador debe tener cuidado en dicha comparación.

8.94.3. Obsolescencia económica

Si la demanda de un producto o servicio se ha derrumbado a nivel mundial o dentro del radio de negociación y no se espera que se reanude, es posible que no haya demanda del activo y, nuevamente, podría tener un valor nulo.

- 8.95.** Si el análisis de los edificios existentes revela una obsolescencia funcional / técnica o económica significativa, se les puede asignar un valor cero. El terreno aún puede tener un valor positivo.
- 8.96. Uso alternativo:** rara vez se puede realizar un DRC en el vacío y el uso alternativo puede presentarse en diferentes momentos durante la aplicación de un método de DRC.
- 8.97.** Una ubicación o un activo en particular (o ambos) pueden volverse, con el tiempo, más útiles o valiosos en un uso alternativo que para su propósito original. En términos de ubicación, eso puede ser impulsado por el desarrollo en la localidad, o por regulaciones de planificación urbana para otros usos en un área. El uso histórico del cliente puede ser perjudicial para el medio ambiente para los vecinos, haciéndolo no conforme para ese lugar.
- 8.98.** Del mismo modo, los edificios industriales superfluos se han convertido en espacios de ocio, usos residenciales y de museo, a menudo a un valor superior al que podría sugerir la histórica DRC sobre uso industrial.
- 8.99.** En los casos en los que el uso de la DRC se consideraría totalmente inapropiado para la medición de garantías para préstamos bancarios, el uso alternativo se adopta a menudo con el fin de respaldar cualquier decisión de préstamo.
- 8.100. Vida económica restante** - Bajo un método de la DRC, un valorador tiene que decidir cuál es la vida económica restante probable, habiendo tenido en cuenta los tres tipos de depreciación que probablemente estén presentes.
- 8.101.** Para la vida económica, se requiere una consideración más allá del usuario o cliente actual para juzgar durante cuánto tiempo cualquier industria o proveedor de servicios lo utilizaría, no solo el cliente individual. Es la vida económica restante a la fecha de valoración la que es relevante. Las renovaciones planificadas adicionales no deben tenerse en cuenta en la fecha de valoración.

- 8.102.** Puede haber orientación sobre la vida útil de ciertos activos o partes constituyentes que se pueden obtener de los especialistas de la industria. Estas puntuaciones de datos deben explicarse y detallarse en el Informe de valoración.
- 8.103.** Al considerar un método de componente para la vida útil, se debe tener cuidado con cualquier procedimiento de promediado, ya que, si un componente está programado para fallar después de una vida útil determinada, no será apropiado darle al componente una vida útil aparentemente más larga promediando con otros componentes de una vida útil más larga. Puede ser que se requiera algún ajuste, pero cualquier componente fundamental de una estructura que afecte la viabilidad económica generalmente debe considerarse igual que el componente con la vida útil más corta prevista.
- 8.104.** Como se indicó, la depreciación contable y la depreciación del valorador no son necesariamente la misma medida.
- 8.105. Valor del Suelo** – Cuando se considera un método de la DRC, no es normal hacer ninguna depreciación del coste de adquirir un suelo equivalente moderno en el mercado porque el suelo del bien inmueble rara vez se deprecia. Por lo tanto, el valor del suelo se suma a los valores de los activos depreciados sin ajuste por depreciación.
- 8.106.** El propósito de un DRC es establecer el coste de proporcionar un equivalente moderno que incluya el suelo. Puede darse el caso de que, para adquirir un suelo en una determinada localidad, deba pagarse un precio más alto si el uso predominante en la localidad es un uso de mayor valor y el suelo alternativo en cuestión también es apto para ese uso predominante. En estas circunstancias, es el coste de un suelo equivalente en otro lugar lo que debería adoptarse. El valor del terreno para un lugar alternativo se debe informar al cliente. Algunos clientes pueden hacer sus propias suposiciones de política para incluirlas en las instrucciones del valorador.
- 8.107.** Si todo suelo que es adecuado para propósitos operativos alternativos es terreno que tiene un valor de uso alternativo más alto, entonces ese valor puede necesitar ser adoptado, sujeto a una explicación detallada de las suposiciones hechas.
- 8.108.** Tal método puede llevar a que el valor del elemento de suelo parezca desproporcionado al valor de la estructura. Será necesaria una explicación detallada.

- 8.109.** Si debido a un cambio en las condiciones de planificación, el terreno existente está potencialmente disponible para un uso mucho más valioso, se debe informar al cliente. Se debe tener cuidado al adoptar un valor para el terreno en un uso alternativo, incluso si se necesita hacer una oferta para otro uso para asegurar el suelo para el uso actual menos valioso. En una DRC, debido a que el método permite al valorador considerar un suelo en otro lugar, puede ser de menor coste que el suelo actual tenga menor coste debido a cualquier nueva planificación. Ese suelo alternativo podría ser preferible para su adopción como un sustituto moderno en lugar de importar un valor de terreno más alto al suelo actual.
- 8.110. Distribución del valor del terreno** – En algunos países, la DRC se utiliza para calcular el valor del terreno de un bien inmueble, es decir, el elemento que no se deprecia a efectos contables. Esta no es una verdadera DRC. El valor del terreno se distribuye del total utilizando un método basado en costes, pero no es una valoración de la DRC.
- 8.111. Problemas con el valor del terreno en uso especializado** – La principal razón para adoptar un método de la DRC hacia la valoración de activos es la falta de evidencia de transacciones o de mercado en la que basar cualquier otra consideración de valor.
- 8.112.** Se puede lograr un método basado en los costes para la valoración de una estructura de activos, pero deja el problema del terreno. Debido a la propia naturaleza de un uso especializado, hay pocas transacciones o ninguna, por lo que las transacciones de terreno para ese uso también serán extremadamente raras o inexistentes. Por tanto, la variable será suelo en otro uso. Si es probable que se permitan usos de mayor valor, la compra del terreno para el propósito de la DRC puede tener que competir con los usos de mayor valor del suelo adquirido. Eso puede distorsionar el valor general. Para zonas verdes o terrenos existentes comprados a bajo valor, esto rara vez es un problema, pero en áreas más urbanas donde puede haber usos del terreno en competencia, esto aumentará el valor.
- 8.113.** En casos extremos, cuando un uso requiere una licencia especializada, por ejemplo, para las emisiones ambientales, puede ser que la elección de ubicaciones esté severamente restringida sobre esa base. En estas circunstancias, es posible que la compra deba realizarse a un valor superior para asegurar el suelo.
- 8.114.** Estas consideraciones deben ser explicadas por el valorador en cada caso.

- 8.115.** Cuando no existe evidencia de transacciones de terrenos o puede ser de ayuda, algunos valoradores han recurrido a un porcentaje del coste de construcción como elemento de valor del terreno. Eso no se recomienda, ya que no tiene una base real. Cualquier elección metodológica de este tipo debería justificarse y explicarse.
- 8.116. Ajustes finales** – El cálculo de la DRC reúne muchos elementos, la mayoría de los cuales pueden ser ajustados significativamente por el valorador en circunstancias individuales.
- 8.117.** La medición de la obsolescencia para propósitos de depreciación no es una visión uniforme contra un tipo de bien inmueble de cierta antigüedad y la medición adoptada podría ser diferente para bienes inmuebles similares en diferentes ubicaciones. La diferencia a veces es material. Los valoradores deben mirar la respuesta y preguntar si es creíble en comparación con su conocimiento. Cuando se completa el trabajo, el valorador está obligado a mirar el resultado final y considerar su sentido mediante un control de credibilidad.
- 8.118.** Aquí radica otro problema. Como método basado en costes, esta última etapa a menudo se describe como "retroceda y observe". Cualquier ajuste en esta etapa se basa en el juicio del valorador de que el resultado de la DRC es de alguna manera incorrecto. Ya sabemos que no hay comparables en el mercado, razón por la cual se ha adoptado un método de DRC, y nos enfrentamos a la defensa de que el valorador está "incómodo" con el resultado de DRC asignado y desea ajustarlo.
- 8.119.** Ese juicio puede basarse en un amplio conocimiento y experiencia y, solo por esos motivos, puede ser perfectamente adecuado para que lo haga un valorador cualificado. No obstante, los juicios que sustentan los ajustes finales deben basarse en la lógica y la aplicación de supuestos, todos los cuales deben ser explicados y anotados en el Informe.
- 8.120. Deterioro del valor** – Los subsidios afectan los informes de la DRC. Por ejemplo, en Grecia, actualmente existe un subsidio para la construcción de nuevos hoteles en algunas áreas. Se puede argumentar que con ese subsidio al momento de escribir este artículo es del 40%, el equivalente moderno solo le costará a un inversionista del sector el 60% del coste de reposición equivalente moderno. En consecuencia, a menos que una estructura existente tenga una depreciación superior al 40% en un método de DRC, la cifra resultante excederá el valor sustituto.

- 8.121.** Esta intervención en el mercado debe considerarse como un ajuste final sobre una suposición especial que afectará sólo a los bienes inmuebles de esa clase de uso que atraen el subsidio y mientras dure el subsidio.
- 8.122.** El efecto es un deterioro del valor. Solo se aplicará a los bienes inmuebles donde tal subsidio estaría disponible geográficamente o por tipo en cualquier jurisdicción.
- 8.123.** El concepto de deterioro limitado a esas circunstancias individuales o inusuales debe informarse cuidadosamente como el "deterioro" de todos los bienes inmuebles sujetos a una DRC en el mismo uso o categoría y en los lugares donde se otorga dicho subsidio.
- 8.124.** Si en la etapa final el valorador decide hacer ajustes y estos cambios no tienen otra base que una mera opinión, entonces eso también debe indicarse.
- 8.125. Presentación de informes** —El método de la DRC es una metodología compleja con una gran cantidad de elementos que requieren supuestos importantes y, a menudo, se basan en consideraciones técnicas de terceros.
- 8.126.** En consecuencia, no es inusual que las opiniones de la DRC de diferentes valoradores varíen sobre el mismo activo. Eso subraya la necesidad de un informe completo en cada etapa del proceso
- 8.127.** El método de la DRC se basa en el supuesto de que la entidad continuará como empresa en funcionamiento o como prestación de servicios como en el sector público.
- 8.128.** Si estas circunstancias cambian, es posible que la DRC ya no sea válida. La consideración de valores alternativos no está estrictamente dentro del alcance de un método de DRC, sin embargo, se deben considerar alternativas para los valores del lugar y potencialmente para las ubicaciones de reemplazo, por lo que la consideración de alternativas puede ser al menos en parte inherente.
- 8.129.** Si es probable que una alternativa dé un resultado de valoración materialmente diferente, es una buena práctica que se anote este factor incluso si no se informa formalmente.

9. El Método Residual

- 9.1. El método residual se utiliza para llegar al valor de los terrenos baldíos maduros para el desarrollo o de los terrenos y edificios con potencial de remodelación o rehabilitación. Se asume que el proceso de desarrollo, remodelación o rehabilitación es un negocio y, al adoptar este supuesto, es posible evaluar el valor de mercado del terreno o terrenos y edificios en su forma existente, reflejando el potencial de desarrollo como parte de ese proceso.
- 9.2. Este es un método que es simple en concepto, pero necesita gran habilidad y experiencia en su aplicación, ya que lo que parecen ser cambios menores en los supuestos hechos al realizar la valoración pueden tener efectos importantes en la respuesta final.
- 9.3. El método residual comprende la estimación del '**valor bruto de desarrollo**' del suelo o los edificios en una forma desarrollada o remodelada, ya sea por comparación o por el método de inversión. El valorador debe tener mucho cuidado al aplicar la evidencia disponible para establecer el valor bruto de desarrollo.
- 9.4. El valorador debe deducir de este "valor bruto de desarrollo" todos los costes en los que se incurrirá para poner el bien inmueble en la forma que exigirá ese precio. Estos costes incluirán la demolición de cualquier edificio existente, costes de diseño, obras de infraestructura, costes de construcción, honorarios profesionales, honorarios de agencia y los costes de intereses de financiar el desarrollo.
- 9.5. También se debe deducir del valor bruto de desarrollo una denominada "**ganancia del desarrollador**". Esta es una compensación por el riesgo de emprender el desarrollo. La utilidad del desarrollador se expresará como un porcentaje de los costes empleados en un proyecto, o como un porcentaje del valor bruto de desarrollo, y los porcentajes adoptados variarán, dependiendo de una variedad de factores vinculados principalmente al riesgo inherente al proyecto y al alquiler y venta de los bienes inmuebles terminadas.
- 9.6. Después de deducir todos los costes de desarrollo y la ganancia del desarrollador del valor bruto de desarrollo, el resultado es un valor residual. Este último comprende el valor de mercado del bien inmueble / suelo más los costes de adquisición relacionados y los costes financieros incurridos en la tenencia del bien inmueble durante el periodo de desarrollo (costes de endeudamiento para la compra del bien inmueble o coste de oportunidad). Estos costes luego deben deducirse del valor residual para llegar al valor de mercado del bien inmueble.

- 9.7.** El análisis y los juicios en la valoración deben explicarse en el informe.

10. Utilizar varias metodologías de valoración

- 10.1.** En algunos países, es una práctica normal, o incluso una obligación legal para algunos propósitos de valoración en algunos casos, valorar un bien inmueble usando dos o más métodos diferentes, que por lo tanto dan una serie de valores resultantes diferentes. El valorador luego considera los diversos resultados y hace un juicio profesional sobre el valor a informar. Por el contrario, en otros países se espera que el valorador utilice un solo método.
- 10.2.** No se puede establecer una regla general sobre si el uso de un solo método o de varios métodos conduce a una valoración más precisa y fiable. Sin embargo, cuando los valoradores hayan utilizado un único método, se recomienda que al menos comparen sus conclusiones con otros indicadores del mercado, si existen. Por ejemplo, cuando un bien inmueble ha sido valorado usando un método dentro del Método de Ingresos, el valorador a menudo querrá comparar el valor resultante por metro cuadrado con los precios observados en el mercado para bienes inmuebles similares en la fecha de valoración.
- 10.3.** En algunos casos, los valoradores preparan valoraciones utilizando dos o más métodos diferentes, luego aplican ponderaciones matemáticas a los dos o más valores resultantes para obtener un valor ponderado, que luego se informa como el valor de mercado. Este método debe usarse con precaución; puede tener mérito si las ponderaciones se eligen para cada bien inmueble individual de acuerdo con la propia visión del valorador de la fiabilidad relativa de los valores que resultan de cada uno de los diversos métodos. Sin embargo, puede resultar peligroso aplicar ponderaciones estándar a una serie de valoraciones o a una cartera de inversión completa de bienes inmuebles, ya que tal método excluye cualquier consideración de la fiabilidad de los diversos métodos bien inmueble por bien inmueble.

11. La comprobación final

El acto final del valorador al evaluar el valor es apartarse del análisis que se ha realizado y considerar si alguien realmente pagará la suma determinada. Se puede invertir un gran esfuerzo en análisis complejos y aritmética para lograr una respuesta incorrecta o poco realista. Esa revisión puede llevar a revisar y mejorar el análisis o la aplicación del juicio del valorador para darle al cliente una opinión profesional sobre el valor del bien inmueble en cuestión.

III. Valoración y Sostenibilidad

- 1. Introducción**
- 2. Sostenibilidad**
- 3. Sostenibilidad y los usuarios del bien inmueble**
- 4. Estándares de sostenibilidad de bienes inmuebles**
- 5. Valoración y sostenibilidad**

1. Introducción

- 1.1. Las mismas presiones tanto de la economía como de las políticas públicas han llevado a que se preste mayor atención a las cuestiones de los recursos energéticos, bajo el paraguas del concepto de sostenibilidad. Se puede esperar que tanto la regulación como la tendencia del mercado hagan que estos temas de desempeño ambiental y sostenibilidad sean cada vez más importantes para quienes se preocupan por las propiedades y los edificios y, en su caso, para la valoración. De hecho, muchos grandes clientes corporativos y aquellos con preocupaciones éticas buscan cumplir con los estándares crecientes con respecto a la sostenibilidad y esperan estándares similares de aquellos con quienes tratan. Es probable que planteen el asunto cuando busquen asesoramiento sobre valoración.

Está muy claro que esta temática está evolucionando, no solo con un mayor conocimiento científico y de experiencias políticas, sino también con un método mucho mayor en la mitigación y adaptación al cambio climático. Para la mitigación, varios estados miembros de la UE han adoptado el objetivo de reducir las emisiones de gases de efecto invernadero a "cero neto" para 2050 y esto ahora ha sido abordado por la Comisión de la UE de 2019, que presentó propuestas en diciembre de 2019 para un Pacto Verde Europeo con 49 propuestas para utilizar la política de regulación, comercio e inversión para reducir las emisiones de carbono. La adaptación se trata de resiliencia frente al cambio climático, ya sean inundaciones, calor extremo, escasez de agua o tormentas. Tanto esas presiones como el creciente impulso de las intervenciones políticas en respuesta a ello, parecen impulsar cambios importantes. Como dijo la presidenta entrante de la Comisión, Ursula von der Leyen, en la conferencia sobre cambio climático COP25:

"Nuestro objetivo es ser el primer continente climáticamente neutro para 2050. Si queremos lograr ese objetivo, tenemos que actuar ahora".

El uso del suelo y los edificios se encuentra entre las cuestiones políticas clave que se consideran tanto problemas como soluciones en este contexto, y los bienes inmuebles constituyen ahora el 10% de las carteras de inversión mundiales.

1.2. Ilustrando esos desafíos:

- ▶ Como se ve en áreas desde Venecia y la cuenca del Elba hasta el bajo Danubio y la costa mediterránea francesa, los bienes inmuebles ya sean ocupados para vivir las personas, negocios o inversiones pueden estar en riesgo de inundaciones, ya sea por tormentas repentinas, lluvias generalizadas o aumento del nivel del mar con los efectos consiguientes sobre el potencial de desarrollo;

- ▶ Los períodos de calor extremo aumentan la mortalidad, hacen que muchos edificios sean incómodos para su uso y aumentan el riesgo de incendios en todo el entorno;
 - ▶ La escasez de calor y agua restringe tanto el desarrollo como la producción de alimentos y ejerce presión sobre la silvicultura;
 - ▶ Algunos patrones de uso del suelo en Europa dan como resultado una grave erosión del terreno con los consiguientes problemas;
 - ▶ A nivel mundial, estos cambios generan dificultades y presiones para la migración.
- 1.3.** Eso ha llevado a las autoridades financieras a desarrollar metodologías a través del Grupo de Trabajo para la Divulgación Relacionada con el Clima para advertir sobre el riesgo de precios incorrectos de los activos que podrían resultar insostenibles a medida que se desarrollan las tendencias actuales.
- 1.4.** Al mismo tiempo que promueven la adaptación y la resiliencia frente a esos desafíos, los responsables de la formulación de políticas están enfatizando las medidas para la mitigación del cambio climático, muchas de ellas relacionadas con los bienes inmuebles, que incluyen:
- ▶ Retención de carbono a través de la gestión del suelo, incluida la iniciativa 4 por 1000 lanzada en la Conferencia Climática de París para elevar los niveles de carbono orgánico del suelo, eliminar el carbono de la atmósfera y potencialmente beneficioso para gran parte de la agricultura y ayudar a la gestión del agua, así como a la silvicultura y restauración de turberas;
 - ▶ El desarrollo de energía renovable utilizando terrenos y edificios, con la localización de los mismos (incluido el acceso a una conexión a la red y las limitaciones de planificación) que a menudo son importantes;
 - ▶ Se considera que los edificios representan el 40 por ciento del consumo de energía en la UE y el 36 por ciento de sus emisiones de gases de efecto invernadero, impulsando una mayor eficiencia energética a través de edificios energía neta cero establecen un estándar para la construcción más actual;
 - ▶ Las consecuencias para el bien inmueble de las medidas adoptadas para descarbonizar el transporte, cambian potencialmente los valores según la ubicación del mismo.
- 1.5.** Problemas más amplios en torno a otros temas ambientales, desde la biodiversidad hasta la calidad del aire y el agua, están alimentando ahora el debate sobre la sostenibilidad y el uso óptimo de los recursos para el futuro.

- 1.6.** El énfasis entre los temas involucrados cambiará a medida que se desarrolle la legislación y la tendencia del mercado. Si bien a menudo pueden seguir siendo externalidades en términos económicos, que no influyan en los valores, la regulación (incluidos los impuestos) y los nuevos mercados, como el del carbono, aumentarán el impacto de estos temas, en parte para abordar los problemas planteados a las políticas por estas externalidades. Por tanto, aunque el mercado a menudo no ha tenido en cuenta de forma significativa muchos de estos problemas, parece cada vez más probable que lo haga. A medida que los problemas específicos se cristalizan y se comprenden, se convertirán en parte de la práctica estándar. Puede ser inevitable que gran parte de la discusión sobre la sostenibilidad como concepto se centre en los problemas que aún no se han cristalizado, incluidos algunos que puedan no hacerlo.

- 1.7.** La creciente importancia de las cuestiones energéticas, impulsadas por los costes, los problemas de recursos y ahora las preocupaciones por el cambio climático, dan un buen ejemplo de esta evolución. La introducción de una regulación que se refuerza gradualmente (como la Directiva de rendimiento energético de los edificios de la UE ahora reformulada con sus Certificados de eficiencia energética (EPC) y otras herramientas) para el parque de edificios nuevos y existentes conducirá a una mayor sensibilidad con respecto al rendimiento y eficiencia energética de un edificio. Con una mayor presión propuesta en el Pacto Verde Europeo, significa que los sistemas de etiquetado y certificación que utilizan información independiente se usarán con más frecuencia, las regulaciones sobre los códigos de energía se volverán más estrictas y los ayudas y desgravaciones fiscales podrían estar disponibles cuando se construya edificios energéticamente eficientes - debido a la internalización de efectos externos negativos. Cómo y dónde tales reglas y cualquier diferencia entre bienes inmuebles más y menos parecidos llegan a ser importantes para interesados como los propietarios, compradores, inquilinos, prestamistas y otros, será el mercado el que lo tendrá en cuenta para el capital y los valores de rentas, junto con todos los demás factores. Es muy posible que las preocupaciones sobre la escasez y la calidad del agua u otros asuntos sigan un camino similar.

- 1.8.** Muchos de los temas cubiertos por la sostenibilidad involucran una perspectiva a largo plazo, como las expectativas sobre los precios de la energía o el manejo del riesgo ambiental, mientras que la información específica necesaria a menudo puede ser incierta y las herramientas analíticas aún se están desarrollando. Sin embargo, esas limitaciones no hacen que estas cuestiones sean menos importantes.

- 1.9.** Los valoradores deben actuar dentro de los límites de sus habilidades profesionales y las expectativas actuales del mercado. Por lo general, esto significará que

deberán recurrir a la experiencia, la certificación y los informes pertinentes sobre la sostenibilidad de un bien inmueble en lugar de prepararlos personalmente. Esto sigue la práctica existente con respecto a cuestiones ambientales, como la evaluación de la contaminación, el asbesto, el riesgo de inundaciones o la erosión del suelo, para lo cual los valoradores deben poder comprender lo que podrían significar los informes especializados y juzgar qué peso darles. Los valoradores solo pueden valorar sobre la base del mercado tal como es, no hacer hipótesis sobre el futuro. La Parte III de EVS 2020 se ofrece para ayudar a los valoradores a conocer y sensibilizar a estos problemas y, por lo tanto, a comprender los mercados a medida que evolucionan.

2. Sostenibilidad

- 2.1. A nivel general, la sostenibilidad es la capacidad de perdurar. Si bien este documento se centra en los aspectos ambientales de la sostenibilidad, también tiene dimensiones económicas y sociales y muchos de los temas de sostenibilidad económica ya pueden ser importantes para las valoraciones. De hecho, conceptos económicos como los ingresos por alquiler sostenibles o el flujo de efectivo sostenible son anteriores a los usos actuales de la palabra. La resiliencia es la capacidad de resistir, absorber y recuperarse de los commociones.
- 2.2. A medida que aumentaron las presiones sobre los recursos y los sistemas naturales, la atención se centró en la medida en que esta capacidad puede protegerse mediante la intervención y la gestión. El método en las limitaciones ambientales ha llevado a una definición de sostenibilidad de como mejorar la calidad de vida humana mientras se vive dentro de la capacidad de carga de los ecosistemas de apoyo
- 2.3. **Desarrollo sostenible** – Ese método ya implica los problemas de conciliar la sostenibilidad con cualquier acción o cambio. El concepto de "desarrollo sostenible" fue promovido por la Comisión Mundial sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo (la Comisión Brundtland) que se reportó en 1987. Desde entonces ha sido un componente clave en muchas discusiones sobre políticas económicas, sociales

y ambientales. En su informe, Nuestro Futuro Común, la Comisión Brundtland lo definió como:

"El desarrollo que satisface las necesidades de las generaciones actuales sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades".

Las propuestas de la Comisión fueron aprobadas por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Medio Ambiente y Desarrollo en Río de Janeiro en 1992, lo que atrajo la atención tanto nacional como internacional, incluida la Comisión de las Naciones Unidas para el Desarrollo Sostenible.

- 2.4.** Ha demostrado ser un concepto de combinación duradero, amplio pero vago. Su formulación no arbitra entre objetivos económicos, ambientales y sociales donde entran en conflicto. De hecho, como el énfasis entre estos objetivos variará entre las partes y las situaciones, así como con el tiempo, esta misma fluidez puede que no afecte a su aceptabilidad general, si no a su solidez. No ha surgido ninguna definición más precisa por lo que tendrá diferentes connotaciones prácticas para diferentes personas, en diferentes contextos y a través del tiempo.
- 2.5.** Con el impulso creciente de tales discusiones políticas, el desarrollo sostenible puede entenderse mejor como un proceso en lugar de un fin definido, proceso que actualmente está cada vez más influenciado por las preocupaciones sobre el cambio climático y los recursos.
- 2.6.** Se ha desarrollado una variedad de herramientas y conceptos para considerar los problemas ambientales del bien inmueble, incluida la Evaluación del ciclo de vida, de cuna a cuna, análisis de huella ecológica y edificios ecológicos. De manera más amplia, el uso de conceptos como Capital Natural y Servicios de los Ecosistemas juega un papel en la política y la elección pública, influyendo en el comportamiento privado. De diversas formas, consideran el impacto del desarrollo sobre el medio ambiente y los sistemas ecológicos a lo largo del tiempo, con mayor eficiencia en el uso de los recursos y menos degradación del medio ambiente, desarrollando resiliencia y adaptabilidad y preocupados por la equidad social. Éstos se miden a través de una gama cada vez mayor de auditorías, procedimientos e indicadores que intentan capturar aspectos del concepto más amplio e influir en las decisiones y, por lo tanto, influyen cada vez más en el uso y desarrollo del suelo, las propiedades y los edificios. Esto no es solo a través de las políticas públicas y la regulación, sino también de las percepciones del mercado y las demandas de los inversores, las empresas y sus clientes.

- 2.7.** Un desafío al analizar ésto es comprender para cada caso si abordar la sostenibilidad agrega o resta valor. Puede ser visto como un coste y una restricción. Del mismo modo, las oportunidades económicas se pueden ver en el desarrollo verde con la innovación técnica que lo acompaña, mientras que el cumplimiento de los estándares puede proteger o mejorar el valor. Una vez que un estándar regulatorio o de mercado se considera norma, si no se cumple, es posible que se penalicen los valores de las propiedades que no cumplan.
- 2.8.** En un nivel más amplio, convencionalmente se visto el crecimiento económico como un desafío a las preocupaciones ambientales, pero hay evidencia (a veces resumida en la Curva ambiental de Kuznets) de que los niveles más altos de desarrollo económico pueden ver reducida la degradación ambiental, quizás en parte a que se disponga de recursos para abordar los problemas que son motivo de creciente preocupación y también en parte a que cambie la naturaleza de la actividad económica y la tecnología utilizada. Esta transición con una actividad económica creciente parece primero, reducir las externalidades locales, y abordar las externalidades más dispersas en los niveles de ingresos más altos. A medida que se desarrollan técnicas para reducir la degradación, es más fácil para los demás adoptarlas.
- 2.9.** El aumento del conocimiento, la sofisticación y el avance científico también abren nuevos desafíos – pocos se habrían sentido preocupados por las emisiones de CO2 hace cuarenta años – pero también nuevas formas de mitigarlos y adaptarse a ellos.
- 2.10.** A medida que los conceptos se vuelven más claros en la práctica y se desarrolla la orientación, es probable que creen activos intangibles que, a su vez, necesitarán una valoración donde puedan separarse del activo subyacente.
- 2.11.** Estos desarrollos se convierten naturalmente en un tema de exploración por parte de la profesión de valoración. El Acuerdo de Valuación de Vancouver de 2007 fue uno de los primeros foros internacionales para discutir los problemas de valoración asociados con el debate de la sostenibilidad: "un compromiso de las organizaciones de estándares de valuación a nivel mundial para comenzar el proceso para integrar la sostenibilidad en la valuación y tasaciones", para convertirlo en un – consideración de la corriente.
- 2.12. Valoraciones del Capital Natural y de los servicios de los ecosistema** – Un creciente volumen de trabajo, primero enfocado determinar y aplicar la política económica y ambiental, pero ahora relacionado con la valoración y gestión de la

propiedad, está desarrollando metodologías para valorar los recursos y los problemas ambientales como:

- ▶ Contaminación, energía y materiales;
- ▶ Protección ambiental y manejo de recursos;
- ▶ Activos de recursos naturales;
- ▶ Valoración de caudales no comerciales y agregados ajustados ambientalmente.

Otros lo han adaptado para temas como pesca, agua y agricultura. Tomando nota de las directrices existentes para integrar los servicios de los ecosistemas en la toma de decisiones, el Pacto Verde de la Unión Europea propone que *"Todas las políticas de la UE deben contribuir a preservar y restaurar el Capital Natural de Europa"*.

2.13. El modelo subyacente es ver el acervo de la naturaleza, ya sea reconocido por los mercados o no, como Capital Natural que da lugar a servicios que van desde los alimentos hasta la calidad del aire y el agua, desde los paisajes culturales hasta la calidad del suelo y la polinización. La erosión del Capital Natural disminuye la reserva de la naturaleza; generar más servicios ecosistémicos puede aumentarlo.

2.14. El desarrollo de la exploración de estos conceptos como herramientas para opciones de políticas públicas y potencialmente para transacciones privadas para adoptar valores, acordados entre compradores y vendedores, en el logro de resultados ambientales, como a través de la gestión del bien inmueble, puede comenzar a traer mecanismos de mercado a este área y así potencialmente ayudar a la resolución de las muchas externalidades actuales. Un ejemplo de esto es la propuesta de ganancia neta de biodiversidad para el desarrollo en Inglaterra. Sobre la base de la experiencia de la compensación de la biodiversidad para el desarrollo, esto impondría un requisito legal para que el desarrollo dé resultado de una ganancia del 10% en la biodiversidad (utilizando métricas oficiales), ya sea que se logre en el sitio, fuera del sitio o mediante la compra créditos. Si bien se promueve un objetivo político, eso podría alentar el desarrollo hacia sitios menos dañinos o sitios con menos biodiversidad (teniendo en cuenta que algunas tierras abandonadas pueden tener un mayor valor de diversidad).

2.15. Dichas metodologías, comúnmente desarrollados a partir de la economía ambiental pero que utilizan palabras reconocibles para los valoradores, tienden a identificar valores que pueden estar basados en supuestos muy diferentes de los requeridos por los estándares de la profesión de valorador y que pueden no siempre ser objetivos. Las valoraciones resultantes, que comúnmente reflejan externalidades y a menudo son muy sensibles a cambios en los supuestos, pueden no obstante ser útiles para las políticas públicas, de acuerdo con el realismo de

sus supuestos y el rigor de su análisis, pero no serán ni un valor de mercado ni un valor justo.

- 2.16.** Estos valores evaluados para el Capital Natural parecen mejor entendidos como representativos del valor de inversión (ver EVS 2); el valor para la sociedad (u otra parte interesada) de lo que se mide. Eso ayuda a los responsables de la formulación de políticas a tomar decisiones, cuando se comparan con los costes de las opciones, y así informarles como compradores, actuando en nombre de la sociedad, buscando cambios de comportamiento en el sector privado. Esas valoraciones de ecosistemas más basadas en la economía parecen tener mayor relevancia para comparar opciones utilizando valores relativos, en lugar de identificar valores absolutos.
- 2.17.** Cuando eso lleva a la compra de bienes públicos, ya sea directamente por agencias estatales o por otros organismos, como empresas que actúan en esta área para sus propios objetivos, se ve la aparición de precios de transacción en los que es mutuamente beneficioso para los compradores y los posibles proveedores de dichos servicios llegar a un acuerdo. Esos precios pueden volverse análogos al Valor Razonable, e incluso en el tiempo al Valor de Mercado, a medida que se acumula un mayor cuerpo de experiencia y comparables.

3. Sostenibilidad y usuarios del bien inmueble

- 3.1.** Especialmente desde el Acuerdo de París de 2015 sobre el cambio climático, el trabajo sobre sostenibilidad está cada vez más impulsado por preocupaciones climáticas y, por lo tanto, se centra en cuestiones de energía y carbono. Esto tiene que ver con todos los aspectos de una empresa, incluidas las propiedades y los edificios, así como con muchas otras cuestiones, desde la calidad del aire hasta la biodiversidad, para las que el Acuerdo Verde de la UE propone una Estrategia de Biodiversidad.
- 3.2.** Los propietarios y ocupantes de un bien inmueble pueden tener distintos motivos para considerar la sostenibilidad en general o en aspectos específicos de la misma, como la eficiencia energética en particular. Estos pueden variar desde el compromiso personal hasta la reducción de costes, desde el cumplimiento de la regulación hasta verlo como una ventaja para los clientes.
- 3.3.** Con la creciente importancia del cambio climático como una fuente de preocupación política, la estimación de que los edificios consumen alrededor del 40 por ciento del consumo de energía hace que el bien inmueble sea un foco

principal de atención y comentario. No obstante, los costes de energía pueden representar solo alrededor del 1 por ciento de los costes operativos de algunas empresas, mientras que los costes de personal pueden representar hasta el 85 por ciento de los costes operativos de un inquilino de oficina. Tales ratios han limitado el impacto de los problemas energéticos en los alquileres y las valoraciones. También se podría sugerir que los aspectos del edificio que influyen en el entorno de trabajo pueden tener una importancia quizás no reconocida. Cuando los inquilinos estén dispuestos a pagar alquileres más altos por propiedades que cumplan con los requisitos energéticos entonces ayudará a generar valor, pero solo podrían hacerlo si se ven beneficios en ocupar un edificio ecológico. En la práctica, las actitudes pueden variar a lo largo del ciclo económico.

- 3.4.** Para aquellos propietarios y empresas que hacen juicios puramente comerciales, la inversión necesaria debe demostrar un rendimiento aceptable. Puede ser que la inversión en la mejora del equipamiento del edificio (como calefacción, ventilación, aire acondicionado o refrigeración) no parezca justificada por los beneficios económicos de la mejora de la eficiencia energética o la prima de mercado para esa propiedad. Los arrendamientos ecológicos (*Ver 4.4 a continuación*) son un medio para intentar reconciliar el desequilibrio común de intereses entre propietarios e inquilinos en estos asuntos.
- 3.5.** A medida que las empresas elijan o incrementen la expectación por operar de forma más sensible a estos problemas, sus propietarios y clientes pueden tender a exigir credenciales más relevantes para demostrarlo. Para empresas más grandes, estas credenciales pueden incluir:
- ▶ La creciente expectativa de que informen sobre su desempeño en esta área;
 - ▶ Demostraciones de Responsabilidad Social Empresarial (RSE);
 - ▶ Un compromiso de reducción de carbono (CRC);
 - ▶ Acreditación de acuerdo con ISO 14001 – el estándar internacional para sistemas de gestión ambiental o EMAS, el Sistema de Auditoría y Gestión Ecológica a nivel de la UE.

Un ejemplo tangible de tal compromiso por cualquiera de las partes puede ser el uso de "greenleases".

3.6. 34 bancos centrales y supervisores financieros, que representan la supervisión de dos tercios de los bancos y aseguradoras de importancia sistémica mundial, crearon la Red para ecologizar el sistema financiero (NGFS) en 2017, que acordó:

- ▶ Integrar el seguimiento de los riesgos financieros relacionados con el clima en el trabajo de supervisión diario, estableciendo expectativas de que las finanzas consideren los riesgos financieros del cambio climático, incorporando una conciencia de los riesgos;
- ▶ Facilitar el acceso a los datos sobre los riesgos relacionados con el clima;
- ▶ Desarrollar capacidad y conocimiento sobre la gestión de riesgos relacionados con el clima en todo el sistema financiero.

Ello fomenta el desarrollo de métricas y sistemas de clasificación para identificar qué actividades económicas contribuyen a la transición a una economía verde y baja en carbono, apoyando a los actores financieros a tomar decisiones de inversión y préstamos sostenibles. Como establecieron los gobernadores de los bancos centrales de Francia y Reino Unido en una carta conjunta de abril de 2019 con el presidente de la NGFS, el objetivo es evitar:

"un 'momento Minsky' impulsado por el clima, (el término que usamos para referirnos a un colapso repentino de los precios de los activos)."

La presidenta entrante del Banco Central Europeo, Christine Lagarde, ha dicho que la revisión estratégica del BCE en 2020:

"... incluirá el inmenso desafío que el cambio climático nos está planteando a todos y cada uno de nosotros, en cualquier lugar y sea cual sea nuestra misión y deberes ... asumiremos la lucha que está asumiendo la Comisión Europea y espero que otras instituciones europeas y ver dónde y cómo podemos participar en ese esfuerzo en particular."

(Comunicado y rueda de prensa, 12 de diciembre de 2019)

Las herramientas del BCE para esto incluyen:

- ▶ Supervisión bancaria, mediante la sensibilización sobre los riesgos para que los bancos los gestionen;
- ▶ Estabilidad financiera, comunicando los riesgos que plantea el cambio climático al sistema financiero;
- ▶ Alguna inversión en bonos verdes.

3.7. El Grupo de Trabajo internacional para la divulgación financiera relacionada con el clima (TCFD), que ahora cuenta con partidarios de bancos, administradores de activos, fondos de pensiones, aseguradoras, agencias de calificación crediticia,

firmas de contabilidad y servicios de asesoría para accionistas con balances por un total de más de 120 billones de dólares, tiene un papel fundamental en esto. Está impulsando la divulgación del clima como parte de la toma de decisiones financieras a este nivel con la influencia que tendrá en el bien inmueble, formando el 10% de las carteras de inversión globales, que incluyen:

- ▶ Riesgos físicos de la exposición de los libros hipotecarios al riesgo de inundaciones y el impacto de eventos climáticos extremos en el riesgo soberano;
- ▶ Riesgos de transición, incluidas exposiciones a sectores intensivos en carbono y préstamos inmobiliarios con nuevos requisitos de eficiencia energética.

El trabajo del TCFD también tiene como objetivo promover la asignación de recursos financieros para financiar un desarrollo resiliente y sostenible

- 3.8.** Estas tendencias se transmiten a través del sistema financiero. El informe de estabilidad financiera del FMI ahora incluye un capítulo sobre finanzas sostenibles, que incluye esta visión:

"El impacto potencial de los riesgos climáticos es grande, no lineal y difícil de estimar. Las pérdidas por riesgos relacionados con el clima afectan al sistema financiero directa e indirectamente a través de un menor crecimiento económico y condiciones financieras más estrictas. Las reclamaciones de seguros por pérdidas naturales ya se han cuadruplicado desde 1980."

En 2017, One Planet reunió a un grupo de fondos patrimoniales, incluida la Autoridad de Inversiones de Kuwait, con 15 billones de dólares en activos y el objetivo de integrar el cambio climático en las carteras. Existe un creciente reconocimiento de que estos problemas pueden afectar a la forma en que las asignaciones de capital continúan moviéndose entre sectores, activos y localizaciones, dejando a algunos "varados" mientras impulsan nuevas metodologías para la infraestructura y el uso del suelo.

- 3.9.** Se están desarrollando varias respuestas a los problemas de la medición necesaria del desempeño ambiental, como la Taxonomía Verde acordada recientemente por la UE para clasificar las inversiones verdes y el Estándar de Bonos Verdes para indicar el progreso de las empresas en la transición, así como si son del más alto nivel o no. El desarrollo de estos métodos influirá a su vez en la evolución de los mercados inmobiliarios y de otros tipos.
- 3.10.** La Responsabilidad Social Corporativa (RSC) describe la elección voluntaria de las empresas de integrar la consideración de los problemas sociales y ambientales en

sus actividades comerciales diarias para demostrar un comportamiento ético y mejorar las condiciones sociales. Esto puede incluir considerar:

- ▶ Insumos, como materias primas, energía, agua;
- ▶ Procesos, como producción ecológica y residuos asociados; y
- ▶ Publicidad, como relaciones comunitarias.

Las políticas más desarrolladas cubrirán la ocupación e inversión del bien inmueble y, por lo tanto, pueden tener un efecto tanto en el capital como en los valores de rentas.

- 3.11.** Si bien es voluntario, un número cada vez mayor de empresas acepta la RSE como un elemento en los planes comerciales y las declaraciones anuales de la empresa. En algunos casos, puede verse como un indicador de la calidad y la buena gestión sostenible. Puede ser que las empresas más grandes estén obligadas legalmente a informar sobre estos asuntos. En algunos países, la ley ya regula la presentación de indicadores de desempeño no financieros.
- 3.12.** Una política de RSE puede estar impulsada por el plan estratégico de una empresa, su estrategia de riesgo corporativo, las necesidades de subvenciones y financiación o la presión de inversores, clientes y otros. Se necesitará una declaración clara de la justificación de la empresa para evaluar su impacto. De manera más general, puede estar asociado con la preocupación por reducir el riesgo de reputación e incluir el control de su cadena de suministro.
- 3.13.** Algunas empresas engloban los aspectos ecológicos, sociales y económicos de la sostenibilidad en el concepto de "Triple Bottom Line" (beneficios, personas y planeta), analizando y reportando el desempeño bajo cada título. Este es, por necesidad, un método en constante evolución y, de hecho, la sostenibilidad podría extenderse para considerar la calidad técnica y funcional.
- 3.14.** **La Inversión Inmobiliaria Responsable (RPI)** es un marco para que los inversores maximicen los efectos positivos y minimicen los efectos negativos del bien inmueble, la gestión y el desarrollo del bien inmueble en la sociedad y el medio ambiente natural. La Iniciativa Financiera del Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (UNEP por sus siglas en inglés) está llevando a cabo mesas redondas regionales sobre finanzas sostenibles. Con sus Principios de Banca Responsable y de Seguros Sostenibles, ha establecido Principios de Inversión Responsable para incorporar cuestiones ambientales, sociales y de gobierno corporativo (ESG) en las políticas y prácticas de la empresa, ofreciendo una serie de herramientas para ello. Su declaración exige que las empresas recurran a sus "proveedores de servicios de inversión (...)" para integrar factores ESG en la investigación y el análisis en

evolución". Su Grupo de Trabajo de Bienes Inmuebles tiene como objetivo impulsar las mejores prácticas en innovación y regulación para estos fines con un trabajo como el Marco de Inversión Inmobiliaria Sostenible. Reconociendo la restricción de la posesión legal de un inquilino, ve el papel del inversionista inmobiliario (y por lo tanto el propietario) como particularmente crítico para la construcción, remodelación, administración del espacio común y las oportunidades que brinda la finalmente el arrendamiento. En cada punto, esa inversión directa proporciona más control sobre las cuestiones de sostenibilidad que el que puede tener una inversión en acciones (incluidos los REIT) con una participación financiera. El inversor inmobiliario responsable debe comprometerse con sus inquilinos para gestionar el impacto ambiental y social de un bien inmueble, aunque pocos arrendamientos históricos tienen cláusulas relevantes para cuestiones de sostenibilidad.

3.15. Al considerar la inversión, las propiedades pueden ser evaluadas para:

- ▶ La ubicación: los motivos de sostenibilidad pueden apuntar a aquellos con mejor transporte público o en sitios industriales abandonados (aunque estos pueden tener una mayor biodiversidad que los nuevos);
- ▶ Características físicas: ¿los edificios cumplen con los estándares ambientales, como la Metodología de Evaluación Ambiental del Establecimiento de Investigación de Edificios (BREEAM), el Liderazgo en Energía y Diseño Ambiental (LEED), el Sistema de Evaluación Integral para la Eficiencia del Ambiente Construido (CASBEE), la Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB), Haute Qualité Environnementale (HQETM), Sustainable Building Tool (SBTool) y Green Star (*Ver also 4.2 a continuación*). El efecto de tales estándares puede ser canalizar las elecciones de los inversores, lo que podría limitar la diversificación de la cartera de inversión y, al concentrar la demanda en tales propiedades, afectar sus precios y, por lo tanto, sus rendimientos;
- ▶ Inquilinos — quizás por su actividad comercial.

Los datos que respaldan dicha evaluación suelen ser limitados y parciales; en algunos mercados, es posible que casi no haya datos relevantes.

3.16. Un método alternativo es buscar propiedades que sean las mejores en su clase. Sin embargo, esto también dependerá de sistemas de calificación y certificación reconocidos, como BREEAM o EPC. Si bien esto puede ayudar a identificar propiedades cuyo valor está mejor protegido para el futuro, tenderá a estar disponible solo para propiedades nuevas y, en el caso de EPC, para edificios existentes que se venden o se alquilan. Para un EPC, eso también puede depender en gran medida de la metodología de evaluación utilizada, que puede no informar con precisión del estado de los tipos de bien inmueble para los que no fue diseñado.

3.17. Los Sistemas de Gestión Ambiental (EMS) ofrecen herramientas para que las empresas consideren cuestiones de sostenibilidad buscando la mejora continua sobre la base de las cuatro etapas de planificación:

- ▶ Qué se debe hacer;
- ▶ Hazlo;
- ▶ Compruebe que se hizo; y
- ▶ Actuar para realizar mejoras;

en todo momento considerando el impacto en el medio ambiente y la actividad que provoca ese cambio. Puede ayudar a las empresas a analizar los ahorros de costes, gestionar los riesgos legales, financieros y de reputación (incluida la identificación de posibles requisitos legales), las oportunidades de marketing y las expectativas de las partes interesadas o stakeholders. Puede ser el comienzo de la revisión de la posición actual (como línea de base) la cual puede mostrar que ya se ha hecho mucho sin haber pensado en ello como "ambiental" y entonces desarrollar una política ambiental para impulsar el proceso futuro.

3.18. ISO 14001 establece estándares para estos mediante los cuales las empresas pueden ser auditadas. Estos cubren cinco aspectos o etapas:

- ▶ Política medioambiental;
- ▶ Planificación de acción;
- ▶ Implementación y operación del proyecto;
- ▶ Verificación y acción correctiva;
- ▶ Revisión de la gestión.

3.19. El Eco Management and Audit Scheme (EMAS), desarrollado por la Comisión Europea para que las empresas y otras organizaciones evalúen, informen y mejoren su desempeño ambiental, ofrece una norma europea que es voluntaria pero una vez adoptada está sujeta a auditorías obligatorias (a diferencia de ISO 14001). Dado que algunos de sus requisitos están respaldados por la legislación (Reglamento de la UE 1221/2009 modificado por 2017/1505), puede ser más exigente que la ISO 14001 a la que es esencialmente similar. Una empresa debe identificar sus impactos ambientales directos e indirectos y evaluar su importancia. Las auditorías internas deben cubrir la gestión del problema, el desempeño al hacerlo y el cumplimiento y hay que hacer una auditoría externa cada tres años.

3.20. Costes del ciclo de vida – Cada vez se habla más de juzgar la sostenibilidad de un bien inmueble a lo largo de todo su ciclo de vida junto con las externalidades asociadas. La preocupación por las emisiones de gases de efecto invernadero a

menudo apunta a aprovechar al máximo los edificios existentes en lugar de su demolición y reemplazo.

- 3.21.** El análisis de costes del ciclo de vida (LCCA) calcula el valor presente de todos los costes para toda la vida restante de un edificio, incluidos los costes de construcción, operación, mantenimiento y fin de vida útil. Es posible que estos métodos aún no capturen todas las externalidades que pueden estar involucradas. Algunos países europeos tienen normas y directrices nacionales para llevar a cabo la LCCA, mientras que la norma internacional es ISO 15686-5 Edificios y activos construidos - Planificación de la vida útil - Parte V: Mantenimiento y coste del ciclo de vida establece el marco. Sin embargo, ISO 15686-5 no prescribe un formato común para este análisis, lo que permite diferentes métodos en la práctica.

- 3.22.** Un cambio a la evaluación del ciclo de vida puede mover la balanza hacia la renovación del bien inmueble antes que la construcción de nuevo, dados los costes implícitos de la construcción incluso con hormigón y acero ultra bajos en huella de carbono.

4. Estándares de sostenibilidad de bienes inmuebles

4.1. "Edificios Verdes"

- 4.1.1.** Un "edificio verde" o "sostenible" es aquel que se identifica por utilizar recursos como la energía, el agua, los materiales y el suelo de manera más eficiente que los edificios construidos según los estándares mínimos existentes. Puede producir menos residuos y menos emisiones y potencialmente ofrece un mejor entorno de trabajo interno, beneficiando la salud, la comodidad y la utilidad con menos contaminantes a pesar de ser más hermético. Dado que la sostenibilidad espera que las necesidades del presente no comprometan la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades, los edificios ecológicos también deben tener en cuenta las cuestiones sociales, ecológicas y medioambientales. Esa definición más amplia incluye los efectos externos y el impacto a lo largo de las generaciones y, por lo tanto, el ciclo de vida del bien inmueble.

La Sociedad Estadounidense de Ingenieros de Calefacción, Refrigeración y Aire Acondicionado (ASHRAE - American Society of Heating, Refrigerating and Air-Conditioning Engineers), junto con la Sociedad de Ingenieros de Iluminación de Norte América, (Illuminating Engineering Society of North America - IES) y el US Green Building Council (USGBC), publicaron un estándar para el diseño de edificios ecológicos de alto rendimiento. en febrero de 2010. Norma 189.1, "Norma para el diseño de edificios ecológicos de alto rendimiento, excepto edificios residenciales

de poca altura". Desde que se actualizó y aputalando el Código Internacional de Construcción Ecológica 2018, declaró:

"Un edificio ecológico de alto rendimiento es un edificio diseñado, construido y capaz de ser operado de manera que aumente el desempeño ambiental y el valor económico a lo largo del tiempo, busca establecer un desempeño ambiental interior que respalde la salud de los ocupantes y mejore la satisfacción y la productividad de los ocupantes mediante la integración de materiales de construcción responsables para el medio ambiente y sistemas de uso eficiente del agua y de la energía ."

4.1.2. Esa definición muestra que el concepto de sostenibilidad está lejos de ser preciso cuando se aplica a edificios que varían enormemente en diseño, construcción y uso, mientras que los diferentes usuarios tendrán sus propias preocupaciones que pueden cambiar con el tiempo.

4.1.3. Lo siguiente puede servir como una lista de verificación general:

- ▶ Ubicación: cuando sea relevante, ¿es accesible tanto por transporte público como por medios privados?
- ▶ El uso del suelo existente de un sitio para el desarrollo: puede haber problemas como la contaminación o la gestión del agua;
- ▶ Los riesgos para un edificio por amenazas a su ubicación, como inundaciones o terremotos, o las causadas por su ubicación y diseño (como con las inundaciones por superficies duras);
- ▶ El diseño y distribución de un edificio, cubriendo aspectos desde su vida esperada hasta su gestión energética, incluyendo materiales (origen, reciclaje, tipo, vida) y eficiencia de recursos;
- ▶ Su calidad como entorno de trabajo y, por tanto, su impacto en la salud y eficiencia de los ocupantes, que puede incluir ventilación e iluminación;
- ▶ Eficiencia energética y abastecimiento;
- ▶ Eficiencia del agua;
- ▶ Gestión de residuos;
- ▶ La resiliencia del edificio a los costes potencialmente crecientes de la energía, el agua y la gestión de residuos.

4.2. Certificación de edificios y herramientas de calificación ecológica

4.2.1. Se han puesto en marcha una serie de métodos para calificar edificios en función de estándares ambientales definidos, algunos legales y otros voluntarios, que ofrecen evaluaciones y certificaciones estandarizadas para edificios ecológicos y energéticamente eficientes. Existen alrededor de 30 sistemas de calificación

voluntarios en todo el mundo que intentan satisfacer la complejidad conceptual del término "sostenibilidad". Quizás inevitablemente, se centran casi únicamente en edificios nuevos o muy renovados.

4.2.2. Los esquemas reconocidos internacionalmente que ofrecen un estándar común más útil para los inversores internacionales incluyen:

- ▶ BREEAM (Building Research Establishment Environmental Assessment Method) que califica el desempeño de un edificio según ocho criterios (energía, transporte, contaminación, uso del suelo y ecología, salud y bienestar, y gestión) cuyas calificaciones luego se suman y califican. Proporciona diferentes regímenes para diferentes usos, como industrial, minorista o escolar. Un nuevo edificio puede evaluarse primero en la etapa de diseño (con un certificado provisional) y después para la etapa de la construcción. También puede aplicarse a renovaciones. Hay cuatro grados aprobados;
- ▶ LEED (Leadership in Energy and Environmental Design) establecido por el US Green Building Council (USGBC) se aplica a los nuevos edificios y renovaciones calificándolos sobre 100 puntos, nuevamente con cuatro niveles finales de certificación. Los principales criterios de evaluación del esquema son las ubicaciones sostenibles, la eficiencia del agua, la energía y la atmósfera, los materiales y recursos, y la calidad ambiental interior, junto con las puntuaciones de innovación en el diseño y la prioridad regional. El USGBC publicó datos en 2008 para mostrar que los edificios que cumplen con sus estándares LEED mostraban:
 - ▶ Costes operativos entre un 8 y un 9% más bajos;
 - ▶ Tasas de ocupación un 3,5 por ciento más altas;
 - ▶ Rentas un 3% más altas;
 - ▶ Un rendimiento de la inversión un 6,6 por ciento más alto;
 - ▶ Un aumento del 7.5 por ciento en el valor de mercado;

pero como se señaló en otra parte, puede haber muchos factores que influyan en esto.

4.2.3. Otros estándares reconocidos internacionalmente son DGNB en Alemania, CASBEE en Japón, Green Star, NABERS en Australia, HPIU en Irlanda, HQE en Francia y Verde en España. Los países individualmente pueden tener sus propios códigos o normas nacionales. Cada esquema varía en qué y cómo evalúa; todos se revisan periódicamente. Sus métodos de evaluación a menudo tienden a ser prescriptivos en lugar de aplicar principios subyacentes para formar evaluaciones.

4.2.4. Hay pocas bases para evaluar los edificios existentes. Los EPC ofrecen un método prescriptivo para las calificaciones energéticas en la UE, mientras que la Asoci-

ación de Propietarios y Administradores de Edificios de EE. UU. Ha desarrollado Go Green.

- 4.2.5. Todos los métodos tienden a aplicarse de manera diferente en diferentes países, de modo que incluso los CPE varían entre los estados miembros de la UE, lo que plantea problemas para la comprensión y la evaluación internacional al comparar la información.

Nota – la Directiva de rendimiento energético de los edificios de 2010 instruyó a la Comisión Europea a adoptar un esquema voluntario de certificación de la UE para edificios no residenciales (Artículo 11(9) - ver EVIP 1).

- 4.2.6. Las políticas y expectativas de sostenibilidad continúan cambiando y desarrollándose. Por lo tanto, las normas obligatorias para los nuevos edificios impuestas a través de sistemas de control de desarrollo o de regulaciones de construcción pueden centrarse cada vez más en normas de vivienda pasiva o de bajo consumo de energía cada vez más exigentes y en el uso de energías renovables, así como en criterios de sostenibilidad más generales. En algunas áreas, estos requisitos regulares pueden reemplazar las herramientas voluntarias de calificación de edificios ecológicos o alentarlos a establecer estándares aún más altos. La Directiva sobre rendimiento energético de los edificios prevé la construcción de nuevos edificios con estándares de "energía casi nula" desde principios de 2021 (Ver EVIP 1).

4.3. "Level (s)": la iniciativa de la UE para la construcción de edificios sostenibles

- 4.3.1. Con esa necesidad en virtud de la Directiva de rendimiento energético de los edificios de que los nuevos edificios tengan energía casi nula a partir de 2021, la UE, junto con otros como Skanska, St Gobain y la Sustainable Building Alliance, está desarrollando la iniciativa Level (s) como marco común de información voluntaria de la UE para evaluar el comportamiento medioambiental en el diseño y la construcción de edificios que sean sostenibles en virtud de que utilizan menos energía, menos materiales y benefician la comodidad y la salud de los ocupantes. Utiliza estándares existentes y un enfoque de ciclo de vida o economía circular para el sector de la construcción con sus demandas de energía, minerales y agua y generación de residuos. Esto amplía el foco de atención del uso de un edificio (que en general representa el 28 por ciento de las emisiones globales) para incluir las emisiones y los recursos incorporados en él (un 11 por ciento adicional de las emisiones), respondiendo así al Plan de Acción de Economía Circular de la UE y su deseo de mejorar sustancialmente la eficiencia en el uso de los recursos.

- 4.3.2.** El entonces comisario de Medio Ambiente, Marítimo y Pesca de la UE, Karmenu Vella, describió su intención en octubre de 2019:

"El marco de la Comisión para los edificios sostenibles - Level (s) - tiene como objetivo unir toda la cadena de valor del sector en torno a un lenguaje europeo común para un mejor rendimiento de la construcción. Examina el ciclo de vida completo de los edificios para abordar su enorme potencial de reducción de emisiones, de forma eficiente y con flujos circulares de recursos y respaldar la salud y el bienestar de aquellos para quienes están diseñados para servir.

Level (s) servirá como una fuerza impulsora para que los actores del sector de la construcción de Europa comprendan cómo pueden colaborar para crear un entorno construido sostenible para todos los europeos. Será una poderosa fuente de datos y conocimientos para los responsables de la formulación de políticas nacionales que busquen incorporar sostenibilidad y circularidad en sus códigos de construcción. Tenemos la oportunidad de convertir el sector de la construcción sostenible en Europa en un líder mundial, en un área de crecimiento para el sector inmobiliario y de la construcción a nivel mundial."

(<https://ec.europa.eu/environment/eussd/buildings.htm>)

- 4.3.3.** Después de un período de prueba a partir de la primavera de 2018 en 136 proyectos (74 residenciales y 62 no residenciales) en 21 países, Level (s) se lanzará completamente a partir del verano de 2020 con el objetivo de hacer que este enfoque sea convencional y, a su vez, estimule la conciencia de la demanda de edificios más eficientes en recursos.
- 4.3.4.** Con su enfoque en el ciclo de vida de un edificio, Level (s) va más allá de muchos esquemas de certificación ecológica actuales, pero ha sido apoyado por BREEAM, DGNB, HPI, HQE y Verde, que tienen la intención de explorar la alineación con él. En esto se basa en el trabajo de algunos estados miembros como:
- ▶ Holanda, que desde 2012 ha exigido que las solicitudes de autorización para nuevos edificios de más de 100m² estén respaldadas por un informe de cálculo de desempeño ambiental, revisando su ciclo de vida de emisiones y uso de recursos;
 - ▶ Francia, que lanzó una etiqueta de evaluación basada en el ciclo de vida, E + C-, en 2016 como preparación para las nuevas regulaciones en 2020.
- 4.3.5.** La intención es que Level (s) apoye la estandarización de datos, brindando una base mutuamente inteligible para que arquitectos, asesores, contratistas, proveedores, inversionistas y otros consideren estos problemas para un bien inmueble. Cada indicador se puede utilizar de forma gradual con niveles que van desde evaluaciones simples que utilizan métricas básicas hasta evaluaciones más completas y complejas, hasta una evaluación del ciclo de vida completa. Se puede

utilizar a medida que un proyecto de construcción progresa desde el diseño (utilizando los planos) hasta la finalización (como se construyó, una vez que se puso en servicio y se probó y luego la ocupación en uso real.

- 4.3.6.** Level(s) utiliza una serie de indicadores vinculados a las prioridades de la UE para la sostenibilidad:
- ▶ **Emisiones de gases de efecto invernadero** durante el ciclo de vida del edificio, pasando del rendimiento energético al potencial de calentamiento global del ciclo de vida a una evaluación completa del ciclo de vida "de la cuna a la cuna";
 - ▶ **• Eficiencia de recursos y ciclo de vida circular del material**, pasando de una evaluación del ciclo de vida de los materiales utilizados a considerar escenarios para la vida útil, adaptabilidad y demolición de un edificio a los desechos y materiales en la construcción y demolición a una evaluación completa del ciclo de vida "de la cuna a la cuna";
 - ▶ **• Uso eficiente de los recursos hídricos**, considerando el consumo de agua en uso;
 - ▶ **• Espacios saludables y cómodos**, pasando de la calidad del aire interior a evaluar hasta qué punto puede estar fuera del rango de confort térmico llegando a revisar los problemas de luz y ruido;
 - ▶ **• Adaptación y resiliencia al cambio climático**, con escenarios para posibles condiciones climáticas y con una revisión de eventos climáticos extremos e inundaciones;
 - ▶ **Coste y valor del ciclo de vida**, con evaluación de los costes del ciclo de vida en € / m² / año llegando a considerar la creación de valor y los factores de riesgo.
- 4.3.7.** Una vez desarrollado y lanzado después de las pruebas actuales, Level(s) podría usarse para evaluar el desempeño comparativo de los edificios, ayudando a los posibles usuarios, administradores e inversionistas del bien inmueble y así, como los EPC, pueden tomar parte en la toma de decisiones de mercado y también en las valoraciones.

4.4. "Arrendamientos verdes"

- 4.4.1.** Existe una creciente discusión sobre el concepto de "arrendamientos verdes", que nuevamente puede tener un impacto en la valoración de algunas propiedades. Esto ha surgido en parte como respuesta al desequilibrio común de intereses entre el propietario y el inquilino en cuestiones ambientales. La inversión de capital, a veces con períodos de amortización prolongados, suele ser necesaria para mejorar el rendimiento de un bien inmueble. Los propietarios e inversores a menudo pueden ser reacios a incurrir en ese coste sin un rendimiento adecuado, mientras que los inquilinos pueden ser cautelosos al invertir en un bien inmueble

que no poseen, de hecho, solo puede mantenerse a corto plazo durante el tiempo de un contrato de arrendamiento. El arrendamiento verde, que en la práctica solo puede ser acordado entre las partes interesadas en esta temática por sus propias razones comerciales o personales, se esfuerza por abordar las preocupaciones de sostenibilidad identificadas entre éstas y cumplir con los crecientes estándares legales. Un posible inquilino podría querer la confirmación de que el edificio puede alcanzar razonablemente los objetivos ambientales propuestos si el inquilino cumple con los convenios del contrato de arrendamiento. Ya sea que un edificio nuevo o remodelado, el arrendador puede, a su vez, necesitar garantías equivalentes del promotor o del arquitecto.

4.4.2. Con el concepto desarrollado por primera vez en Australia pero ahora más extendido, no existe una definición precisa de arrendamientos ecológicos que sea ampliamente aceptada en el mercado. En general, un arrendamiento verde se refiere a un arrendamiento de un bien inmueble sostenible / energéticamente eficiente en términos que promueven la sostenibilidad con respecto a estándares verdes o de eficiencia energética o procedimientos de control operativo y auditoría relacionados con las mediciones del desempeño energético. Tales disposiciones podrían:

- ▶ Gobernar el uso del edificio por parte del inquilino;
- ▶ Exigir que el acondicionamiento inicial del inquilino y cualquier trabajo posterior cumplan con un estándar específico de eficiencia energética, aislamiento o ventilación;
- ▶ Ajustar los cargos por servicio para penalizar a los inquilinos que no cumplan con los objetivos específicos de eficiencia energética;
- ▶ Exigir al arrendador que mantenga en buen estado y de manera eficiente todo el equipo que afecta el uso de energía del edificio;
- ▶ Imponer requisitos de cesión o subarrendamiento para que el cesionario o subarrendatario haga un convenio con el arrendador para cumplir con la política ambiental del arrendador;

además de cubrir los servicios de gestión de edificios, eliminación de residuos, transporte, abastecimiento y limpieza.

4.4.3. Estos términos varían ampliamente en la práctica. Algunos propietarios han otorgado arrendamientos ecológicos con solo algunas obligaciones ecológicas básicas, como la cooperación en iniciativas de ahorro de energía, el suministro de información sobre energía, agua y residuos, el uso de materiales sostenibles y prohibiciones de dañar el rendimiento energético del edificio – "*Arrendamientos verde claro*". En el otro extremo del espectro, puede haber disposiciones que establezcan objetivos para el uso de energía, residuos y agua, incluida la medición separada, informes, supuestos de revisión de alquileres, alteraciones y restablecimiento: "*Arrendamientos verde oscuro*". Pueden cubrir temas como la eliminación

de desechos o la prevención de químicos orgánicos volátiles en los materiales de limpieza. Los arrendamientos pueden incluir cláusulas de incentivos y penalizaciones basadas en los niveles de rendimiento energético y de servicio acordados que pueden afectar el alquiler o considerarse mejoras o deterioros al finalizar el arrendamiento.

4.4.4. El gobierno australiano ha publicado una serie de calendarios programados de modelo de arrendamiento ecológico para diferentes tipos de arrendamiento, que requieren que el inquilino opere el bien inmueble de manera eficiente y extraiga el mayor beneficio ambiental de la misma en formas tales como el uso de equipos, accesorios, luces y sistemas de calefacción con un Plan de Gestión Energética y un marco para la elaboración de informes y auditorías sujetos a sanciones. Ya existen ejemplo en otras jurisdicciones, como el Reino Unido. Pueden prever una variedad de temas que se abordarán entre el propietario y el inquilino, que incluyen:

- ▶ El propietario proporciona al inquilino un manual de operación energética y ambiental del bien inmueble;
- ▶ Objetivos de eficiencia energética: mantener y mejorar las calificaciones EPC con cualquier fallo que exponga a la parte responsable a sanciones financieras;
- ▶ Si el arrendador no cumple con los compromisos acordados para mejorar la eficiencia energética, puede haber descuentos en el alquiler;
- ▶ El inquilino debe asegurarse de que el consumo de energía sea eficiente y proporcionar al propietario datos completos sobre el uso de energía y agua;
- ▶ El propietario y el inquilino producen informes de desempeño de energía y sostenibilidad;
- ▶ Las alteraciones que reduzcan materialmente el desempeño ambiental del bien inmueble pueden estar absolutamente prohibidas;
- ▶ Como el inquilino puede ser la mejor persona para hacer modificaciones para mejorar la eficiencia ambiental del bien inmueble, puede haber disposiciones que le permitan dejarlas al final del contrato donde el propietario renuncie a dilapidaciones en ellas;
- ▶ Una reducción en la calificación EPC puede considerarse un deterioro;
- ▶ Cargos por servicio: cuando un bien inmueble tiene varios inquilinos, el arrendador puede reservar el poder de ponderar y volver a ponderar el cargo por servicio para reflejar el desempeño ambiental relativo de los inquilinos, que luego puede ser un factor comparable en una revisión del alquiler;
- ▶ Un bien inmueble con varios ocupantes puede tener un comité de gestión de sostenibilidad que incluya al propietario.

4.4.5. Cuando se esté considerando un arrendamiento ecológico, es prudente hacer un registro de la condición mediante una auditoría energética y ambiental para esta-

blecer una línea de base a partir de la cual juzgar los problemas y los compromisos del arrendamiento.

5. Valoración y sostenibilidad

- 5.1. Un valorador solo puede proporcionar una opinión de valor sobre la base de evidencia, que refleje la experiencia del mercado. Esa opinión no puede afirmar que algo debería tener un valor o que un valor actual no podría ser sostenido en el futuro, solamente tendrá un valor evaluado a partir de un juicio de los datos disponibles. Esa opinión debe estar respaldada y preparada de manera que, dentro de los límites de la evidencia disponible, el cliente pueda confiar en ella para el propósito para el cual se instruyó la valoración.
- 5.2. No puede existir una regla general sobre un patrón típico de primas o descuentos que tengan en cuenta los problemas ambientales. Incluso cuando estos problemas son importantes en el mercado, mucho dependerá de factores como el estado del mercado, la transparencia de la información, la ubicación, el sector, la exposición al riesgo ambiental en la región y la conciencia del consumidor. En última instancia, dentro de cualquier marco regulatorio, estos son problemas de oferta y demanda y, por lo tanto, pueden verse influenciados por cambios en los patrones de demanda de las empresas, los inversores y, más allá de ellos, los consumidores.
- 5.3. Los mercados pueden diferenciar con el tiempo los valores de las propiedades por motivos medioambientales. Así, puede ser que edificios de alta eficiencia energética con bajo consumo de energía o bienes inmuebles con una certificación ecológica reconocida comiencen a atraer un valor adicional en algunos mercados. Si bien esto puede aplicarse por un tiempo, puede ser que cuando el mercado comience a esperar tales estándares o la regulación los requiera, esa prima sea reemplazada por un descuento para otros bienes inmuebles. Tales cambios serán fenómenos del mercado y no puede haber una regla general para el impacto de estos problemas en el valor del bien inmueble, los alquileres y los rendimientos.
- 5.4. Los temas en los que se centra el concepto de sustentabilidad pueden o no ser relevantes para esa opinión, de acuerdo con la naturaleza del activo, las circunstancias relevantes y el comportamiento de los posibles compradores. Por lo tanto, su relevancia puede depender de varios factores, incluido el grado en que los problemas:
 - ▶ No son externalidades pero son relevantes para el precio que alguien pagará;
 - ▶ Son de interés como incentivos o disuasorios para los compradores.

En esencia, es una cuestión de hasta qué punto la evidencia muestra que un licitador dispuesto, informado y prudente los tomará en cuenta al considerar el precio o el alquiler de un bien inmueble. Los compradores corporativos de propiedades comerciales pueden ver estos problemas de una manera diferente a alguien que compra una casa para vivir.

- 5.5.** Esto también puede verse influido por las circunstancias del mercado. Donde hay un mercado fuerte con una oferta limitada de edificios, el mercado puede no distinguir particularmente entre propiedades por motivos de sostenibilidad. Sin embargo, a medida que estos problemas lleguen a ser importantes para los compradores y ocupantes y haya más propiedades disponibles que cumplan con los criterios de sostenibilidad reconocidos, el mercado puede diferenciarse en este punto, quizás especialmente cuando la tendencia del mercado es débil.
- 5.6.** Puede haber clases particulares de licitadores para quienes las cuestiones de sostenibilidad pueden ser más importantes. Obviamente, estos incluirán a aquellos para quienes los aspectos éticos importan más, ya sea por convicción personal o bajo las reglas de un fondo de inversión específico. Algunos pueden estar temperamentalmente interesados en la innovación – “*early adopters*” o lo ven como una ventaja comercial.
- 5.7.** Otros pueden verlos como criterios relevantes para posibles movimientos futuros de valores. Pueden pensar que las propiedades que cumplen con estándares particulares tienen más probabilidades de aumentar de valor o que las propiedades que no las cumplen tienen un mayor riesgo de tener un descuento en un mercado futuro. Solo el futuro probará si tenían razón o no, ya sea sobre las reacciones futuras de los mercados o sobre los criterios específicos que han seleccionado. Cuando dichos compradores han elegido los criterios correctos y los mercados demuestran que se mueven como esperan, entonces pueden superar al mercado en general, ya sea comprando propiedades ventajosas o vendiendo las que corren un mayor riesgo de factores ambientales. Los mercados pueden, por supuesto, moverse en direcciones imprevistas o considerar otros factores como relevantes. La historia de la sostenibilidad ha visto cómo el énfasis se movía entre problemas particulares a lo largo del tiempo, y ahora es más probable que las preocupaciones relacionadas con el cambio climático sean dominantes.
- 5.8.** Una forma de analizar este comportamiento es observar que esas partes están enfocando sus decisiones sobre la base del valor de inversión (ver EVS 2) al evaluar el valor de un bien inmueble para ellos para sus propios objetivos. Cuando el valor de inversión del bien inmueble para un inversor según sus criterios es notablemente mayor que su valor de mercado, ese inversor puede ver una oportunidad.

- 5.9.** Al considerar las propiedades que se van a alquilar, los problemas de sostenibilidad serán más relevantes si alientan a los inquilinos a pagar alquileres más altos o si el mercado los ve como fuentes de ingresos más seguras. Lo primero dependerá de la utilidad de dichas propiedades para los inquilinos, además de otras propiedades; los inquilinos rara vez tendrán interés en el valor de capital futuro del bien inmueble. Dichos edificios pueden ofrecer diferencias relevantes en energía u otros costes, entornos de trabajo más atractivos para el personal o ayudar al inquilino a proyectar su imagen privilegiada ante sus propios clientes. Inevitablemente se superpondrá la probabilidad de que los edificios más compatibles con la sostenibilidad sean los construidos más recientemente, por lo que también cumplirán con otros estándares contemporáneos y será menos probable que necesiten una renovación en un futuro próximo. Es posible que las propiedades menos sostenibles tengan que incurrir en los mayores costes de adaptación en el "reajuste" para cumplir con los estándares crecientes cuando sea necesario, ya sea por las expectativas del mercado o a medida que se desarrolle la legislación o corran el riesgo de tener una rebaja con respecto al valor de bienes inmuebles más sostenibles.
- 5.10.** Si tal enfoque llegara a ser adoptado más ampliamente por las partes en el mercado con respecto a criterios particulares, entonces con el tiempo influiría en los valores de mercado. Sin embargo, si los criterios en cuestión no se utilizan de manera más generalizada, seguirán siendo factores para un número limitado de jugadores individuales con menor o ninguna influencia sobre los valores de mercado.
- 5.11.** Estos problemas pueden volverse más difíciles cuando un edificio tiene distintas ocupaciones donde el propietario y los ocupantes pueden tener obligaciones, intereses y objetivos diferentes
- 5.12.** La intervención legal, incluida cualquier limitación potencial sobre el alquiler o el uso de propiedades que no cumplan con especificaciones particulares, también puede alterar los puntos de vista. Un enfoque que antes se limitaba generalmente a la habitabilidad de un bien inmueble o la provisión de servicios básicos como el saneamiento, ahora se está extendiendo a la eficiencia energética y podría desarrollarse más ampliamente.
- 5.13.** Cuando los mercados se muevan hacia una mayor apreciación de la sostenibilidad, ya sea solo, por ejemplo, para la energía o una gama más amplia de temas, será entonces relevante para la evaluación del valor de mercado. En la práctica, el análisis de esto a menudo puede no ser una cuestión de sostenibilidad general, sino de evaluar el papel de cuestiones específicas (como la energía) que pueden

interactuar con los costes operativos o ser problemas relevantes en la actualidad en el mercado.

- 5.14.** Muchos pueden decir que pagarían una prima por un bien inmueble que cumpla con un estándar establecido, pero, como se puede ver a menudo en tales asuntos, esto puede ser menos evidente a partir del comportamiento real. Puede ser difícil saber a partir de la evidencia del mercado de transacciones reales en las que los factores tradicionales a menudo parecen explicar el resultado.
- 5.15.** A la inversa, a medida que la legislación, la tendencia del mercado y quizás los impuestos imponen cada vez más los asuntos de sostenibilidad, los costes de cumplimiento y mejora de muchas propiedades existentes o propuestas de desarrollo más complejas (como algunos esquemas de regeneración urbana) pueden afectar negativamente a sus valores.
- 5.16.** "**Valor verde**": a veces se invoca el concepto de "valor verde". Así como existen varias definiciones de construcción ecológica, no existe una definición comúnmente aceptada de "valor ecológico". En un nivel, puede significar simplemente que las cualidades "sostenibles" de los edificios y propiedades pueden reflejarse en su valor.
- 5.17.** Más específicamente, el valor verde es el concepto de que un edificio verde puede tener un valor mayor que el de un edificio equivalente pero ordinario. Sin embargo, si bien esto puede ofrecer una abreviatura útil, especialmente para la comparación, dicho valor verde no existe por sí solo, sino que es una parte integral del valor de mercado general del bien inmueble y está separado solo como una construcción teórica.
- 5.18. Métodos** – Si bien se presta cada vez más atención a los problemas de sostenibilidad, a menudo se comenta que todavía no se reflejan en los valores de mercado. Sin embargo, como cualquier otro tema que se convierte en una preocupación general para los compradores, simplemente se convierte en parte de la matriz general de factores subyacentes al valor de mercado. Además, como muestran algunos estudios a partir del análisis de grandes muestras de datos para transacciones, los efectos pueden ser sutiles pero generalizados, no distintos en sí mismos y posiblemente solo impulsados por una fracción de compradores o inquilinos, pero suficientes para afectar a los valores. El efecto puede, por supuesto, no ser el de una prima sobre otras propiedades, pero las propiedades menos sostenibles pueden tener una rebaja.

- 5.19.** La sostenibilidad, la eficiencia energética y las características ecológicas solo pueden reflejarse en la valoración cuando esto está respaldado por una evidencia de mercado observable. No hay razón para suponer que cumplir o no cumplir con cualquier aspecto de la sostenibilidad automáticamente y por sí mismo verá una prima o un descuento en el valor del bien inmueble. El impacto de una característica puede variar con el tiempo, entre diferentes sectores, usos o regiones.
- 5.20.** Todos los métodos de valoración existentes, principalmente la comparación de valor directo, los ingresos y el coste de sustitución, son adecuados para la valoración de edificios sostenibles. Las transacciones comparables son la mejor prueba de la disposición del mercado a pagar por ciertas características del edificio.
- 5.21.** En algunos mercados, los valoradores pueden intentar aplicar métodos estadísticos avanzados para identificar el valor verde como parte del análisis. Esto puede depender de la calidad, variedad y relevancia de los datos disponibles y de la habilidad en su análisis objetivo. El uso de análisis de regresión múltiple puede persuadir a clientes más sofisticados. La valoración contingente, la fijación de precios hedónica o incluso el análisis de coste-beneficio pueden ofrecer enfoques para hacer esto, pero pueden arriesgarse a producir resultados que son inciertos, indebidamente sensibles al cambio de supuestos, con rangos amplios y que obviamente no están respaldados por el mercado. El valorador también puede basarse en el análisis de muestras de datos muy grandes que ahora es posible. Si bien eso puede ilustrar incluso efectos relativamente sutiles, las asociaciones estadísticas aparentemente demostradas necesitan pruebas objetivas.
- 5.22.** El flujo de caja descontado (DCF) puede ser una forma de tomar en cuenta y comparar diferentes perfiles de costes operativos y de renovación.
- 5.23.** Un problema práctico es que los asuntos de sostenibilidad no existen de forma aislada sino que, como se señaló anteriormente, se superpondrán con otros factores. Por ejemplo, la eficiencia energética puede ser una virtud, un ahorro de costes, permitir una mayor calidad del entorno de trabajo y ser un aspecto de un edificio moderno que, como tal, tiene menores costes de mantenimiento, menor necesidad de reforma y puede encontrarse en una localización más atractiva. Considerada por sí sola, la eficiencia energética podría no ser el factor decisivo en el valor.
- 5.24.** Como profesión práctica, la valoración se basa en la observación y la valoración. En las circunstancias actuales, considerar cuestiones de sostenibilidad en relación con un bien inmueble requiere un análisis cuidadoso. Es posible que sólo

en raras ocasiones los problemas de sostenibilidad como generalidad sean relevantes, pero no más a menudo que los problemas específicos y, en particular, las normas específicas serán motivo de preocupación. Los regímenes de normas, certificación y calificación pueden resumir y encapsular información sobre, por ejemplo, la energía de forma que el mercado pueda tenerlas en cuenta más fácilmente. Por tanto, es más importante saber cómo:

- ▶ Identificar, describir y evaluar las características relevantes de las propiedades;
- ▶ Interpretar y juzgar evaluaciones de los mismos;
- ▶ Considerar si ya se tienen en cuenta en la medida en que son relevantes para el valor;
- ▶ Seleccionar la forma adecuada de tener en cuenta los puntos restantes sin duplicarlos.

5.25. Una vez que los factores relevantes se identifican y evalúan de esta manera, en principio, pueden tenerse en cuenta para las valoraciones de la misma manera que cualquier otro factor específico. No requieren nuevos métodos de valoración, sino una evaluación práctica y tranquila en los términos de la base de valoración instruida. Deberán incluirse en el Informe de valoración en la medida y en la forma que sea apropiada.

5.26. La medida en que el informe se refiere a la sostenibilidad será una cuestión de juicio en función de las circunstancias. Esto reflejará en parte hasta qué punto las cuestiones de sostenibilidad son relevantes para el valor y en parte para los intereses del cliente. Estos dos puntos confluyen donde un cliente interesado en temas de sostenibilidad instruye una valoración en base al Valor de Inversión.

5.27. Por lo general, se debe informar sobre cualquier certificación o calificación reconocida otorgada al bien inmueble.

5.28. Hacia las listas de verificación – Cuando las cuestiones de sostenibilidad sean relevantes para la valoración, el valorador deberá recopilar la información adecuada, valorarla y tenerla en cuenta en el Informe de Valoración, ya sea como aspectos dentro de la estructura habitual del informe o como secciones separadas, con o sin anexos, según el caso. La diversidad de propiedades y la naturaleza en desarrollo de la sostenibilidad se combinan para significar que ninguna lista de verificación general puede ser exhaustiva, pero puede, según el bien inmueble, ser relevante considerar algunos o todos los siguientes listados no exhaustivos.

5.29. Además de la descripción habitual del bien inmueble, los factores a considerar pueden incluir:

- ▶ Materiales de construcción;
- ▶ Cualquier contaminación de propiedades tales como terrenos abandonados para el desarrollo;
- ▶ Riesgos de desastres naturales como inundaciones, terremotos o avalanchas;
- ▶ Cumplimiento de los estándares de construcción relevantes;
- ▶ Aislamiento y puntos relacionados (como puentes térmicos o el tipo de ventanas) y calidad en términos de durabilidad y estándares de construcción;
- ▶ Naturaleza y complejidad de los servicios de construcción;
- ▶ Antigüedad y calidad (eficiencia) de los equipos del edificio para calefacción, refrigeración y otros propósitos y, por lo tanto, la viabilidad de mantener o reemplazar componentes específicos del edificio (como un sistema de calefacción de gasoil en comparación con un sistema alternativo que puede reducir los costes de funcionamiento general);
- ▶ Eficiencia energética, calificaciones EPC y medidas recomendadas para mejorar el bien inmueble, las fuentes de energía (¿renovables?) Y la demanda neta de energía;
- ▶ Eficiencia del agua, especialmente en lugares con escasez de agua, uso de aguas grises, reciclaje de agua, recolección de agua de lluvia, etc .;
- ▶ Gastos operativos;
- ▶ Superficie de suelo en términos de usabilidad, adaptabilidad y rentabilidad;
- ▶ Impacto en la productividad y el bienestar de los usuarios;
- ▶ Plazo y coste probables de la renovación;
- ▶ Actitudes del mercado hacia la sostenibilidad y la voluntad de pagar por características ecológicas;
- ▶ Requisitos de la legislación.
- ▶ Posible apoyo financiero;
- ▶ Certificaciones o calificaciones relevantes;
- ▶ Condiciones de los arrendamientos ("arrendamientos verdes").

5.30. Revisión del bien inmueble de manera más general:

- ▶ ¿Cumple con las mejores prácticas?
- ▶ ¿Se pueden remediar económicamente las deficiencias?
- ▶ ¿Cómo se compara con otros edificios en el área de búsqueda?
- ▶ ¿Los problemas de sostenibilidad afectan a la demanda de los posibles inquilinos? ¿Y las rentas que pagarán?
- ▶ ¿Afectan a los rendimientos que buscarán otros inversores?

- ▶ ¿Cuáles son sus costes de funcionamiento y el momento probable y la escala de los costes de renovación?

- 5.31.** Cuando una propuesta de desarrollo u otro cambio requiera una Evaluación de Impacto Ambiental, es probable que implique una revisión de muchas cuestiones de sostenibilidad.
- 5.32.** La idoneidad o el potencial de una propiedad, no solo en terrenos agrícolas o forestales, sino para ofrecer oportunidades en su uso o manejo para cumplir con los objetivos o compromisos de sostenibilidad, ya sea para transacciones que ofrezcan compensación de biodiversidad para permitir desarrollos en otros lugares o para su el uso de secuestro de carbono, atenuación de inundaciones, mejora de la calidad del aire, desarrollo de energía renovable u otros propósitos, puede ofrecer valor adicional al bien inmueble.
- 5.33.** La combinación de las preocupaciones políticas sobre el cambio climático, la eficiencia de los recursos y el medio ambiente natural, que requieren un cambio progresivo en los próximos años, es cada vez más relevante para las decisiones sobre el uso y el valor del bien inmueble. Algunas propiedades amenazadas por los efectos del cambio climático o incapaces de satisfacer nuevos estándares pueden perder valor; otros pueden encontrar valor en nuevas oportunidades. Las expectativas de los mercados inmobiliarios tendrán en cuenta dichos factores cuando los compradores e inquilinos los consideren relevantes, ya sea en respuesta a hechos físicos, sentimientos, legislación o impuestos. La administración del bien inmueble y sus estructuras de costes llegarán a tener en cuenta estos asuntos, tal vez especialmente porque el coste del ciclo de vida a menudo puede apuntar a hacer el mejor uso de las propiedades existentes, renovándolas para estas demandas, en lugar de reemplazarlas con nuevos edificios. Básicamente, el mercado seguirá considerando la utilidad de un bien inmueble para sus usuarios potenciales, por lo que estas cuestiones se tendrán en cuenta junto con su adaptabilidad práctica y la flexibilidad con el espacio y las instalaciones que ofrece. La tarea del valorador es comprender e interpretar estos problemas, cuando sea relevante, y la reacción del mercado a ellos, aplicando el juicio profesional a la evidencia disponible para encontrar el valor de un bien inmueble en un momento dado para permitir que un cliente tome decisiones informadas.

IV. Documentos Informativos Europeos sobre Valoración

EVIP 1 El impacto de la Directiva de Eficiencia Energética de los Edificios en la Valoración de Inmuebles

1. Introducción
2. Ámbito de aplicación
3. Definiciones
4. Comentarios

1. Introducción

EVS 6 – Valoración y eficiencia energética aconseja a los valoradores integrar el coste de la valoración de la eficiencia energética en la determinación del valor de mercado cuando la obligación de renovar la energía se impone por ley en una fecha fija o en un punto de inflexión determinado (por ejemplo, alquiler, rebaja). Este Documento de Información, por otro lado, se refiere a la situación aún más común en la que el propietario retiene el control sobre cuándo renovar. Cuando esa decisión se toma libremente, se derivan una serie de obligaciones de renovación de la eficiencia energética derivadas del Derecho de la UE. Este documento informativo proporciona orientación sobre esas obligaciones y su impacto en el valor.

2. Ámbito de aplicación

Este documento informativo se aplica a la consideración de cuestiones de eficiencia energética en la valoración de propiedades en el contexto de las medidas que deben tomar los estados miembros de la UE en virtud de la Directiva 2010/31 / UE modificada por la Directiva 2018/844 (la Directiva sobre rendimiento energético de los edificios). El comentario aquí se basa en esa Directiva. Los valoradores deben ser conscientes de que, si bien los Estados miembros están obligados a implementar la Directiva, son libres de establecer estándares más altos.

3. Definiciones

3.1. Las definiciones aquí citadas son, a menos que se indique lo contrario, extraídas de la Directiva de Eficiencia Energética de los Edificios 2010/31 / UE modificada por la Directiva 2018/844 (referida aquí como "la Directiva").

3.2. "Edificio" significa una construcción techada que tiene paredes, para la cual se usa energía para acondicionar el clima interior"

(Artículo 2(1))

Nota – Esta definición excluye de las normas de rendimiento energético y de los regímenes del Certificado de rendimiento energético (EPC) una serie de estructuras que normalmente podrían denominarse edificios, en particular aquellas en las que no se hace ningún esfuerzo para calentarlas o enfriarlas.

3.3. "Certificado de eficiencia energética" certificado reconocido por un Estado miembro o por una persona jurídica designada por él, que indica la eficiencia en-

energética de un edificio o unidad de edificio calculado según una metodología adoptada de conformidad con el artículo 3"

(Artículo 2(12))

- 3.4. "Rendimiento energético de un edificio'** significa la cantidad calculada o medida de energía necesaria para satisfacer la demanda energética asociada con un uso típico del edificio, que incluye, entre otras cosas, la energía utilizada para calefacción, refrigeración, ventilación, agua caliente e iluminación"

(Artículo 2(4))

- 3.5. "Edificio de consumo de energía casi nulo'** significa un edificio que tiene un rendimiento energético muy alto según se determina de conformidad con el anexo 1. La cantidad de energía casi nula o muy baja requerida debe cubrirse en gran medida con energía procedente de fuentes renovables, incluida la energía de fuentes renovables generada en el propio sitio o en sus cercanías."

(Artículo 2(2))

- 3.6. "Sistema técnico de construcción "**: equipo técnico para calefacción, refrigeración, ventilación, agua caliente sanitaria, iluminación integrada, automatización y control de edificios, generación de electricidad in situ o una combinación de los mismos, incluidos los sistemas que utilizan energía de fuentes renovables, de un edificio o unidad de edificio."

(Artículo 2(3))

4. Comentarios

4.1. General

- 4.1.1. Entre sus medidas con mayor probabilidad de ser relevantes para las valoraciones de propiedades, la Directiva requiere que los estados miembros establezcan:

- ▶ Estándares integrados de desempeño energético, basados tanto en las características térmicas de cada edificio como en sus sistemas de energía renovable, a ser:
 - ▶ Establecido por cada estado miembro para todos los edificios;
 - ▶ Se aplica no solo a los edificios nuevos, sino también a los edificios existentes sujetos a una "renovación importante"; y

- ▶ Certificados de eficiencia energética (EPC).

4.1.2. Junto a ellos, la Directiva requiere que para 2021 todos los edificios nuevos cumplan con un requisito de "uso de energía casi nulo". También impone regímenes para:

- ▶ Que los nuevos edificios cuenten con dispositivos autorreguladores para regular la temperatura de habitaciones o zonas individuales, y que estos se agreguen a los edificios existentes, cuando sea técnica y económicamente factible, y cuando sean "generadores de calor" (que utilicen combustibles de combustión, electricidad resistencia o bombas de calor) se reemplacen;
- ▶ Previsión para la electromovilidad cuando un edificio es nuevo o está sujeto a una renovación importante (*Ver 5.4 a continuación*);
- ▶ La inspección regular de sistemas de aire acondicionado y calefacción más grandes con las recomendaciones resultantes.

4.1.3. La Directiva requiere además que la Comisión Europea adopte un "esquema común de la Unión opcional" para calificar la "preparación inteligente" de los edificios, para "cubrir características para un mayor ahorro de energía, evaluación comparativa y flexibilidad, funcionalidades mejoradas y capacidades resultantes de una mayor interconexión y dispositivos inteligentes "para que pueda adaptarse a" las necesidades del ocupante y de la red y para mejorar su eficiencia energética y rendimiento general ".

4.1.4. El valorador deberá comprender las disposiciones que se aplican en el estado miembro donde se encuentra el bien inmueble.

4.2. Edificios nuevos: consumo de energía casi nulo

4.2.1. "Los Estados miembros se asegurarán de que:

a. Para el 31 de diciembre de 2020, todos los edificios nuevos serán edificios de consumo de energía casi nulo; y

b. Después del 31 de diciembre de 2018, los edificios nuevos ocupados y propiedad de las autoridades públicas sean edificios de consumo de energía casi nulo."

(Artículo 9(1))

4.2.2. Es una obligación estricta con los edificios de consumo energético casi nulo definidos en el punto 3.5 anterior, aunque el artículo 9 (6) permite a los Estados miembros no aplicarlo en casos "específicos y justificables" donde el análisis de coste-beneficio sobre el ciclo económico del edificio del edificio en cuestión sea negativo.

4.3. Edificios existentes y "renovaciones importantes"

4.3.1. Si bien se deben establecer estándares de eficiencia energética para los edificios existentes, la Directiva no requiere su cumplimiento, salvo cuando esto sea provocado por una "renovación importante".

4.3.2. "**Grandes renovaciones**" – Los considerandos señalan que "las grandes renovaciones de edificios existentes, independientemente de su tamaño, brindan la oportunidad de tomar medidas rentables para mejorar el rendimiento energético" (*Considerando 16*).

4.3.3. Los considerandos señalan que "las grandes renovaciones de edificios existentes, independientemente de su tamaño, brindan la oportunidad de tomar medidas rentables para mejorar el rendimiento energético ..."

4.3.4. Un valorador podría recibir instrucciones de un cliente interesado sobre si las obras propuestas equivalen a una "renovación importante" con el consiguiente requisito de la Directiva de cumplir con los estándares actuales de rendimiento energético. La Directiva establece dos opciones entre las que cada Estado miembro debe seleccionar sus pruebas para determinar si las obras son una "renovación importante":

"Renovación importante" significa la renovación de un edificio en el que:

a. El coste total de la renovación relacionada con la envolvente del edificio o las instalaciones del edificio es superior al 25% del valor del edificio, excluido el valor del terreno en el que se encuentra el edificio; o

b. Más del 25% de la superficie de la envolvente del edificio se rehabilita.

Los Estados miembros pueden optar por aplicar las opciones a) o b)."

(Artículo 2(10))

4.3.5. Cuando los valoradores deban asesorar sobre esto, deben saber qué opción se ha elegido en el estado miembro correspondiente.

4.3.6. Para la opción (a), la Directiva no especifica la base sobre la cual se evaluará el 'valor'; por defecto, se supone que es el Valor de mercado evaluado de acuerdo con EVS 1 a menos que haya una buena razón para adoptar otra base (aunque el apartado 16 de los considerandos de la Directiva hace referencia tanto a su "valor actuarial" como al coste de reconstrucción como posibles bases). La tenencia del edificio no parece ser relevante para esta evaluación. Es una comparación del coste del trabajo propuesto con el valor del edificio, habiendo excluido el valor del terreno sobre el que se encuentra el edificio. La prueba no pide un reparto de valor sino la

exclusión del valor del suelo. Eso significaría que, en la mayoría de los casos, esta prueba parece requerir dos valoraciones para cualquier edificio que normalmente se vendería con su terreno subyacente:

- ▶ Uno que los edificios se venderían con el terreno;
- ▶ Otro los terrenos subyacentes sin el edificio (probablemente con el beneficio de cualquier valor de desarrollo).

4.3.6.1. La cifra neta resultante se comparará luego con el coste de las obras propuestas. Como el coste es un concepto diferente del valor, especialmente para la adaptación de edificios, esta prueba a menudo puede requerir la mejora de la eficiencia energética del edificio cuando el valor agregado por la obra es inferior al 25% del valor prorrateado del edificio.

4.3.7. La opción (b) requiere una evaluación de las características físicas en lugar de los valores, a saber:

- ▶ El área externa total del edificio, incluidas sus fachadas y cubiertas; y
- ▶ Qué parte de esa área estaría sujeta a la renovación.

Esto podría parecer que significa que una renovación puramente interna no estaría incluida en la opción (b), sino que podría ser incluida en la opción (a).

4.3.8. Si la renovación resulta ser "importante" según la prueba adoptada por el estado miembro, la Directiva otorga a cada estado miembro la libertad de decidir si es todo el edificio o solo la parte renovada que se va a actualizar a un rendimiento energético mínimo. El valorador debe conocer las reglas locales sobre este punto.

4.3.9. Dado que la opción (a) activa el valor, cuando el estado miembro selecciona esta opción, el valorador, cuando así se le indique, debe:

- ▶ Juzgar si la renovación requerida para el edificio es suficiente para desencadenar cualquier mejora del rendimiento energético mínimo requerido del edificio;
- ▶ De acuerdo con las habilidades e instrucciones del valorador, estimar, obtener una estimación fiable o aconsejar al cliente que obtenga una estimación del coste de esa mejora para que el cliente pueda tomar una decisión informada.

4.4. Adecuación de zonas de aparcamiento para la carga de vehículos eléctricos ("electromovilidad")

La Directiva establece ahora especificaciones para las provisiones que deben establecerse para los edificios residenciales y no residenciales, ya sean nuevos o

como parte de una renovación importante, con más de diez plazas de aparcamiento en el edificio o junto al mismo:

4.4.1. No residencial

- ▶ Un punto de recarga por edificio;
- ▶ Conductos para permitir la instalación posterior de puntos para al menos uno de cada cinco espacios de estacionamiento;
- ▶ Los estados miembros deben especificar para 2025 el número de puntos necesarios para edificios con más de 20 plazas de aparcamiento, teniendo en cuenta "las condiciones nacionales, regionales y locales pertinentes, así como las posibles necesidades y circunstancias diversificadas según la zona, tipología de edificios, cobertura del transporte público y otros criterios pertinentes, con el fin de garantizar el despliegue proporcionado y adecuado de los puntos de recarga" (*considerando 26 de la Directiva de 2018*).

Los Estados miembros pueden excluir de estas normas los edificios propiedad y ocupados por pequeñas y medianas empresas, los de las "regiones ultraperiféricas" de la UE y los conductos que dependan de sistemas "microaislados" (*definidos en la Directiva 2009/72 / CE*).

4.4.2. Residencial

- ▶ Conductos para cada plaza de aparcamiento.

4.4.3. Para edificios residenciales y no residenciales

- ▶ Estos requisitos se aplicarán únicamente si el edificio tiene más de diez plazas de aparcamiento y si la renovación incluye el aparcamiento o la infraestructura eléctrica del edificio (para el aparcamiento contiguo, la infraestructura eléctrica del aparcamiento);
- ▶ No es necesario instalar puntos de recarga o conductos donde el coste de instalación exceda el 7% del coste total de la renovación del edificio;
- ▶ Los estados miembros deben abordar las barreras reglamentarias para la construcción y renovación de electromovilidad, incluidas las barreras causadas por los procedimientos de autorización y aprobación.

4.5. Certificados de eficiencia energética (EPC)

- 4.5.1. Un EPC debe registrar una evaluación por parte de un técnico especializado en eficiencia energética de edificios utilizando una base de calificación estándar y haciendo comparaciones y recomendaciones para su mejora. La calificación resumirá en una letra o número las características térmicas del edificio y el grado de

dependencia del edificio de la energía procedente de fuentes renovables, siguiendo la Directiva sobre energía procedente de fuentes renovables (*Directiva 2009/28 / CE modificada por la Directiva 2018/2001 / UE*). Estas calificaciones se basan en metodologías estandarizadas para evaluar la construcción de edificios y usos típicos. Por lo tanto, no reflejan necesariamente las características térmicas reales del edificio ni el uso real que haga de él cualquier ocupante. Un EPC no puede ser válido por más de diez años. La calificación de eficiencia informada se mostrará en los anuncios que comercialicen el bien inmueble y el EPC se entregará al posible comprador o inquilino.

- 4.5.2.** El propósito político del EPC de informar al mercado inmobiliario se describe en los considerandos de la Directiva de 2010:

"El posible comprador e inquilino de un edificio o unidad de edificio debe, en el certificado de rendimiento energético, recibir información correcta sobre el rendimiento energético del edificio y consejos prácticos para mejorar dicho rendimiento. El certificado de rendimiento energético también debe proporcionar información sobre el impacto real de la calefacción y la refrigeración en las necesidades energéticas del edificio, en su consumo de energía primaria y en sus emisiones de dióxido de carbono."

(Considerando 22)

- 4.5.3.** ¿Se necesita un EPC? — Cuando se considera un edificio como parte de la valoración de un bien inmueble, el valorador generalmente puede querer determinar si se requiere un EPC para él y, de ser así, verificar que se haya obtenido uno válido.
- 4.5.4.** Sujeto a las excepciones que se indican a continuación, un EPC es obligatorio para:
- ▶ Edificios que:
 - ▶ Están construidos;
 - ▶ Para ser vendido;
 - ▶ Se alquilan a un nuevo inquilino.
 - ▶ Edificios con una superficie total "útil" superior a 250m², ocupados por una autoridad pública y frecuentados por el público;
- 4.5.5.** A menos que así se indique, no es responsabilidad del valorador obtener el EPC o un informe sobre las instalaciones de construcción.
- 4.5.6.** Edificios que no necesitan EPC — Dado que la definición de la Directiva de un edificio para estos fines (*Ver 3.2 arriba*) solo se refiere a estructuras techadas con paredes "para las cuales se usa energía para acondicionar el clima interior", no se requiere un EPC para edificios donde no se requiere climatización dentro del edi-

ficio. Estos están fuera del régimen EPC. Estos pueden incluir almacenamiento y muchos edificios agrícolas.

4.5.7. Los Estados miembros también son libres de eximir a las siguientes categorías de edificios de la obligación de emitir un EPC:

- ▶ Edificios protegidos oficialmente como parte de un entorno designado o debido a su mérito arquitectónico o histórico especial, en la medida en que el cumplimiento de ciertos requisitos mínimos de rendimiento energético altere inaceptablemente su carácter o apariencia;

Nota – Esta exclusión se aplica solo en la medida en que el cumplimiento cambie el carácter o la apariencia del edificio, como quizás ocurre cuando se altera la apariencia de un edificio histórico por doble acristalamiento o aislamiento exterior. Por tanto, su aplicación a dichos edificios puede ser una cuestión de interpretación de la legislación nacional pertinente que aplique la Directiva en este punto.

- ▶ Edificios utilizados como lugares de culto y para actividades religiosas;

Nota – Los edificios utilizados para actividades religiosas pueden incluir lugares como monasterios e instalaciones para la purificación ritual. No parece importar que tales edificios también puedan tener otros usos.

- ▶ Edificios temporales para su uso durante dos años o menos, emplazamientos industriales, talleres y edificios agrícolas no residenciales con baja demanda energética y edificios agrícolas no residenciales que estén en uso por un sector cubierto por un acuerdo sectorial nacional sobre rendimiento energético;

Nota – Esta exclusión parece tener tres partes:

- ▶ *Los edificios temporales pueden incluir los que se utilizan en sitios de construcción y para eventos específicos, así como aquellos con permisos de planificación temporales;*
- ▶ *Parece que la exclusión de "baja demanda de energía" no solo se aplica a los edificios agrícolas no residenciales, sino que también califica los sitios industriales y los talleres. La "baja demanda de energía" no está definida en la Directiva. Algunos estados miembros pueden optar por definir el término;*
- ▶ *Es más probable que los acuerdos sectoriales sobre rendimiento energético que cubren los edificios agrícolas se apliquen a los edificios que albergan cerdos, aves de corral y algo de horticultura.*
- ▶ Edificios residenciales que se utilizan o se pretende utilizar durante menos de cuatro meses al año o, alternativamente, durante un tiempo de uso anual limitado y con un consumo energético esperado inferior al 25% de lo que sería el resultado de todo un año de uso;

Nota – TEs más probable que esto cubra la vivienda de temporada, ya sea por vacaciones o por trabajo.

- ▶ Edificios independientes con una superficie total "útil" inferior a 50m².
- 4.5.8.** Al valorar un edificio que podría pertenecer a una de estas categorías, el valorador debería, cuando proceda, comprobar si está exento de la certificación de rendimiento energético (y también de los requisitos de renovación discutidos anteriormente) en la jurisdicción en cuestión.
- 4.5.9. Uso de un EPC –** La Directiva no crea un formato común para el EPC en toda la UE. Los EPC varían entre los Estados miembros y, a veces, dentro de ellos. La Directiva instruye a la Comisión Europea a adoptar un esquema voluntario de certificación de la UE para edificios no residenciales (Artículo 11 (9)). Por tanto, los valoradores pueden ver los EPC en diferentes formatos nacionales, así como en los del esquema común voluntario de la UE.
- 4.5.10.** Cuando una valoración se basa en el valor de mercado (*Ver EVS 1*) o es relevante para los propósitos de venta o arrendamiento a un nuevo inquilino de un edificio calificado, debe contar con un EPC vigente válido. Estas circunstancias generalmente incluirían una valoración para préstamos garantizados, ya que el acreedor hipotecario también está comúnmente interesado en el valor de enajenación de un bien inmueble.
- 4.5.11.** El valorador debe tener acceso al EPC (registrando su redactor, referencia de registro, calificación energética reportada y fecha de vencimiento) y establecer que es actual a los efectos de la valuación instruida. La relevancia de un EPC puede verse afectada por cualquier cambio en el edificio desde que se emitió.
- 4.5.12.** Cuando se requiere un EPC, la calificación de eficiencia informada puede tener un impacto en el valor. Los valoradores deben juzgar eso a partir de su conocimiento del mercado, en el que los efectos sobre el valor, si son evidentes, pueden variar según el tipo de propiedad, la región y otros factores.
- 4.5.13.** Los valoradores deben informar al cliente cuando un EPC no está disponible o, si es relevante, no es un indicador fiable de la eficiencia energética del edificio y deben evaluar la situación para su informe según parezca apropiado en las circunstancias y el conocimiento disponible.
- 4.5.14.** El potencial de los edificios para mejorar su eficiencia energética mediante la "adaptación" puede reconocerse en su valor de mercado. Del mismo modo, cuando ese trabajo no sea rentable, su coste potencial puede reducir los valores. En

tales circunstancias, el valorador puede juzgar la importancia y el impacto de las recomendaciones hechas por el EPC para mejorar la eficiencia del edificio.

- 4.5.15. Corresponderá al juicio profesional del valorador determinar si se informa en la valoración y cómo de la existencia y los hechos del EPC.
- 4.5.16. También se podrá tener en cuenta, cuando proceda, cualquier recomendación importante en los informes sobre las instalaciones del edificio
- 4.5.17. En ocasiones, el valorador puede recibir instrucciones para asesorar al cliente sobre la mejora económica del bien inmueble a la luz del EPC. Los valoradores solo deben hacerlo si está dentro de su competencia profesional. Si el valorador emprende esta tarea, su objetivo sería utilizar el análisis del EPC y las circunstancias reales del bien inmueble para ayudar al cliente a formarse un juicio sobre los posibles enfoques de los problemas planteados. Los puntos clave comunes en esto pueden incluir
- ▶ La calificación energética reportada para el edificio (en una escala de A a G o de 0 a 100);
 - ▶ La demanda anual de energía;
 - ▶ El coste de ese uso anual de energía;
 - ▶ Comparación con los estándares actuales relevantes;
 - ▶ El estado de las instalaciones en el edificio;
 - ▶ Medidas de mejora de la eficiencia energética, incluidas las recomendadas por el EPC, con sus costes y beneficios asociados; y
 - ▶ Cualquier otro valor que pueda alcanzarse con una calificación diferente si, de acuerdo con las normas nacionales, permite vender o alquilar un bien inmueble con mayor facilidad.
- 4.5.18. Los valoradores tendrán en cuenta la calificación y las recomendaciones en la medida en que sean relevantes, reflejando las circunstancias del mercado, al dar su opinión sobre el valor del bien inmueble sobre una base de valoración reconocida.
- 4.5.19. **Mirando hacia el futuro** – Si bien las políticas que afectan al bien inmueble actualmente se basan en la calificación EPC, es posible que las emisiones de dióxido de carbono evaluadas (una calificación de impacto ambiental y ya incluidas en al menos algunos EPC) se utilicen de forma más habitual. Más adelante, la atención puede llegar a centrarse en el uso de energía evaluado no solo en el consumo de energía teórico sino durante el ciclo de vida de un edificio, incluida la energía incorporada en su construcción y los materiales utilizados, por lo que se tiende a fomentar la renovación, en lugar de la sustitución, de los edificios existentes.

EVIP 2 Valoraciones Recurrentes y Otras Cuestiones Relacionadas con la Tributación del Bien Inmueble

Índice

1. La tributación periódica de bienes inmuebles
2. Determinación de los inmuebles
3. Valoración
4. Mantenimiento del registro de valoraciones
5. Actualización de bases de valores fiscales
6. Retos, disputas y reclamaciones
7. Aplicación del gravamen
8. Deducciones fiscales
9. Cargas fiscales adicionales o más elevadas

Resumen

- S1** Como parte del programa del Semestre Europeo (o Gobernanza Económica), la UE está animando a los estados miembros a cambiar la carga fiscal de una mayor incidencia de impuestos sobre el trabajo a impuestos recurrentes sobre la propiedad inmobiliaria, impuestos medioambientales e impuestos al consumo. De todos modos, existen razones prácticas por las que los estados a menudo consideran que la propiedad inmobiliaria es una parte útil de su base impositiva, ya que es identificable e inamovible.
- S2** Se debe decidir una base para determinar el valor de cada propiedad fiscal. Se pueden usar valores de capital o valores de rentas, ya sea del bien inmueble tal como está o del suelo debajo de él, y si se evalúa por propiedad o por ocupación. Esas elecciones pueden reflejar circunstancias locales y pueden ser diferentes entre clases de propiedad, como residencial y no residencial. Las valoraciones necesitarán supuestos acordados que deben aplicarse a todas las propiedades comparables para que se evalúen sobre la misma base. Todas las valoraciones deben realizarse a la misma fecha para que todos los inmuebles sean tratados por igual. El proceso debe ser transparente para el contribuyente.
- S3** Si bien es probable que la mayoría de los bienes inmuebles puedan valorarse sobre la base de transacciones de mercado, ventas o arrendamientos, relevantes a la fecha de valoración, siempre habrá algunos inmuebles para los cuales puede haber poca o ninguna evidencia y para los cuales se tendrán que encontrar otros enfoques. Estos deberán probarse cuidadosamente a medida que se desarrollen.
- S4** Un sistema de impuestos sobre el bien inmueble requiere un registro preciso y completo de las propiedades que se mantenga actualizado. Las recomendaciones del Semestre Europeo se han centrado en la necesidad de que los Estados miembros tengan registros actualizados y precisos; la mayoría ya ha tomado medidas para cumplir con esto.

- S5** Las valoraciones deben revisarse y actualizarse periódicamente para que la base impositiva se corresponda con precisión a los cambios en los valores relativos del bien inmueble. Este documento sugiere que la revaloración de todas las propiedades en un ciclo regular de 3 a 5 años probablemente logre el equilibrio adecuado entre la equidad de las valoraciones y la incertidumbre. Dejar esta tarea demasiado tiempo haría que los valores utilizados para el impuesto se vuelvan cada vez más obsoletos y agravaría la dificultad política de revalorizarlos; la revisión anual puede ser demasiado exigente y no permitir que se atienda a las apelaciones antes de que la próxima revisión entre en vigor.
- S6** Un sistema de apelación efectivo e independiente es importante tanto para lograr valoraciones precisas y justas como también para el respeto político que un sistema de impuestos al bien inmueble necesita entre los contribuyentes.
- S7** Los sistemas de impuestos al bien inmueble comúnmente tienen exenciones definidas, desgravaciones totales o parciales y, a veces, tasas más altas para clases particulares de propiedad o tipos particulares de potenciales contribuyentes.
- S8** Fundamentalmente, un buen sistema tributario debe ser eficiente, cumplir sus objetivos, no tener resultados perversos y exigir el respeto de los contribuyentes.

1. La Tributación periódica de bienes inmuebles

- 1.1. El Semestre Europeo de la UE implica un cambio de la carga fiscal al bien inmueble y se aleja de los impuestos sobre el trabajo claramente altos que se cobran en muchos estados miembros, al tiempo que tiene un efecto neutral en el nivel general de impuestos. La UE favorece la imposición anual recurrente en contraposición al impuesto a las transacciones para, entre otras cosas, promover la movilidad laboral.
- 1.2. Este enfoque se aplica en las ediciones periódicas de las recomendaciones específicas por país del Consejo Europeo. Como resultado, Malta es el único estado miembro que no ha tenido un impuesto recurrente sobre el bien inmueble, aunque la introducción de un impuesto general recurrente fracasó políticamente en Croacia y que ya no está planificado, sin embargo, existen tasas municipales y un cargo sobre viviendas vacacionales según su superficie en m².

- 1.3. No obstante, la Comisión Europea todavía señaló en 2018 que:

"Los impuestos al bien inmueble recurrentes siguen siendo bajos en la mayoría de los Estados miembros y puede haber margen para aumentarlos, evitando al mismo tiempo efectos redistributivos negativos en los hogares de bajos ingresos. En los países donde los sistemas actuales de impuestos sobre la vivienda dependen en gran medida de los impuestos sobre las transacciones, un cambio interno de los impuestos sobre las transacciones a los impuestos recurrentes también podría generar ganancias de eficiencia."

(Políticas fiscales en la Unión Europea: encuesta de 2018)

- 1.4. Los informes nacionales de la Comisión para el semestre europeo de 2019 destacan específicamente los bajos niveles de impuestos al bien inmueble recurrentes (utilizando cifras de 2017) en:
 - ▶ Austria con el 0,5% del PIB, pero con la tercera proporción más alta de impuestos laborales en los ingresos totales;
 - ▶ Estonia con el 0,3% del PIB, donde "los impuestos sobre el bien inmueble ... podrían utilizarse para financiar un cambio más amplio de los impuestos laborales";
 - ▶ Finlandia con el 0,8% del PIB, donde "la reforma de la fiscalidad inmobiliaria se ha pospuesto" hasta 2022 como muy pronto. Los valores, actualizados por un índice de construcción, estaban por debajo de los valores de mercado con la brecha agrandándose;

- ▶ Letonia con el 0,8% del PIB;
- ▶ Lituania al 0,3% del PIB sin más cambios previstos;
- ▶ Eslovaquia, que ve una cifra del 0,4% del PIB como "una indicación de que Eslovaquia puede estar subutilizando el bien inmueble ... impuestos como ingresos";
- ▶ Eslovenia al 0,5% del PIB;
- ▶ España donde la fiscalidad patrimonial recurrente aumentó el 1,2% del PIB.

2. Determinación de los inmuebles

- 2.1. Dicho impuesto se basa en una lista completa y actualizada de propiedades imponibles para que cada una pueda ser identificada. El valorador necesitará suficientes detalles del bien inmueble para evaluarla y para que sea útil como comparación con respecto a otras propiedades. Ese detalle deberá incluir la naturaleza del bien inmueble, el área del piso, el alojamiento y el diseño.
- 2.2. A medida que se mejoran las propiedades, se cambia su uso o se crean nuevas propiedades, se necesitará un sistema para garantizar que el registro actualice estos cambios, desencadenando valoraciones según corresponda.
- 2.3. La falta de registros completos de la Autoridad de Cartografía y Topografía fue uno de los argumentos presentados al Tribunal Constitucional esloveno en la primavera de 2014 cuando dictaminó que un nuevo impuesto sobre bienes raíces era inconstitucional ya que no determinaba el valor del bien inmueble con suficiente claridad. Los defectos en el registro catastral de Rusia retrasaron la introducción propuesta de un impuesto al bien inmueble. Se entiende que el registro en Chipre fue distorsionado porque los compradores retrasaron el registro de propiedades a su nombre para evitar los cargos asociados.

3. Valoración

- 3.1. En principio, el establecimiento o actualización periódica de la base imponible en un país desarrollado con capacidad administrativa es un ejercicio de valoración convencional, aunque a muy gran escala.
- 3.2. Puede ser manejado por agencias gubernamentales nacionales o locales, ya sea usando departamentos de valoración internos o mediante valoradores externos.

Las habilidades de los valoradores se aplican a las propiedades inscritas en el registro de propiedades. El registro debe mantenerse para proporcionar una base completa y precisa para el impuesto.

- 3.3.** El proceso necesita una base establecida y clara para la valoración, ya sea capital o rentas, sobre qué supuestos, sobre el valor de mercado u otra base. Esto es necesario no solo para ayudar en la tarea de los valoradores profesionales interesados, sino para asegurar la confianza de los contribuyentes en el sistema con el importante requisito de que quede claro que todos son evaluados de manera justa. Esa transparencia debe aplicarse tanto al procedimiento como a la base de valoración.
- 3.4.** Con el fin de proporcionar una base común generalmente acordada para tales valoraciones, los Estándares Europeos de Valoración 2020 definen el "Valor de mercado" en EVS 1 como:

"El monto estimado por el cual el bien inmueble debe intercambiarse en la fecha de valoración entre un comprador y un vendedor actuando independientemente el uno del otro después de una comercialización adecuada en la que las partes habían actuado con conocimiento, prudencia y sin estar bajo coacción"

Como está redactado en términos de valores de capital, EVS 1 también da una definición equivalente de "Renta de mercado":

"El monto estimado por el cual el bien inmueble debe ser arrendado en la fecha de valuación entre un arrendador y un arrendatario en los términos del contrato de arrendamiento real o asumido actuando independientemente el uno del otro después de una comercialización adecuada en la que las partes hayan actuado con conocimiento, prudencia y sin estar bajo coacción."

- 3.5.** La elección entre el valor de capital y el valor de rentas como base para la valoración y, por lo tanto, para la evaluación fiscal puede reflejar una serie de factores, que incluyen:

- ▶ **Disponibilidad de evidencia** —Un mercado con un número sustancial de transacciones de venta apoyará más fácilmente las valoraciones de capital, mientras que otro mercado con mucha evidencia de alquiler apoyará más fácilmente una base de alquiler. Eso diferirá entre los mercados nacionales y entre los sectores: los mercados comerciales y residenciales pueden tener características diferentes en este punto. Por ejemplo, cuando el sistema anual de impuestos al bien inmueble de Inglaterra, Gales y Escocia se revisó en gran medida en 1991, se adoptó una base de valor de capital para los impuestos residenciales, pero se mantuvo una base de alquiler para los impuestos no residenciales. Irlanda del Norte ha trasladado las valoraciones de sus tipos nacionales de alquiler a capital;
- ▶ **Si el impuesto es más aceptable en la cultura política nacional como un impuesto sobre el valor de uso actual del bien inmueble o la riqueza que puede representar** — El impuesto francés sobre el patrimonio inmobiliario se basa, como su nombre lo indica, en valores de capital, aunque se aplica al valor total en poder del contribuyente, de modo que la misma propiedad pueda tener un efecto fiscal diferente según las demás circunstancias del contribuyente;
- ▶ **Si se considera mejor como un impuesto sobre la ocupación o sobre los servicios que el bien inmueble proporciona a un ocupante, o como un impuesto sobre el bien inmueble.**

Estos problemas plantean cuestiones particulares para el bien inmueble de alquiler (o inversión). ¿Quién será el responsable, el ocupante o el propietario? Una vez conocido, eso afectará los términos de los nuevos acuerdos entre ellos.

- 3.6.** En la práctica, estos problemas a menudo pueden generar enfoques separados para el bien inmueble residencial y no residencial.
- 3.7.** Ese análisis revela nuevamente la influencia combinada esencial del propósito de la política, la aceptabilidad política y la practicidad. La visibilidad desproporcionada de tales impuestos al bien inmueble debería fomentar estructuras que sean fáciles de evaluar, aceptadas como relevantes e inteligibles para los contribuyentes.
- 3.8.** Cuando se deba realizar una valoración completa de todas las propiedades afectadas, debe realizarse sobre una base común para todas las propiedades sujetas al cargo y en una fecha común, lo que requiere que se impongan una serie de supuestos estándar, cualquiera que sean los términos reales de ocupación de cualquier propiedad individual. Tales supuestos potenciales podrían incluir:

- ▶ Que el bien inmueble esté como está, pero se asume que está en buenas condiciones, de modo que el bien inmueble mal mantenido no se beneficie. No obstante, se adeudarían menos impuestos por un bien inmueble con instalaciones deficientes que por un bien inmueble equivalente con mejores instalaciones;
 - ▶ Que está vacante, ignorando los arreglos actuales de ocupación;
 - ▶ Que, en su caso, se ignora la maquinaria móvil pero se reconoce el potencial del bien inmueble para la misma. Del mismo modo, se puede suponer que una casa no está amueblada.
- 3.9.** Una cuestión es si las mejoras realizadas por el ocupante actual deben ignorarse o no.
- 3.10.** Cuando un bien inmueble es muy individual, digamos un colegio medieval, y la respuesta se considera inapropiada, entonces podría ser que se considere en su lugar el valor de una hipotética propiedad equivalente moderna que cumple esa misma función.
- 3.11.** Si se va a utilizar una base de alquiler para la valoración, también se deben asumir los términos estándar para un contrato de arrendamiento, como, por ejemplo, identificar si el propietario o inquilino debe ser responsable de reparar y asegurar las responsabilidades del bien inmueble. Esto puede indicarse en la legislación pertinente.
- 3.12.** Una vez respondidas esas preguntas, la valoración de muchas propiedades será relativamente sencilla donde la evidencia de transacciones de mercados activos se pueda aplicar fácilmente. Muchos países mantienen registros de terrenos con registros de precios de transacción disponibles para aquellos que evalúan los valores para impuestos. La utilidad de esto puede depender, especialmente para propiedades más individuales, de un conocimiento preciso de la naturaleza y ubicación del bien inmueble y de cualquier consideración legal relevante.
- 3.13.** Sin embargo, en cualquier ejercicio tan completo siempre habrá un número significativo de propiedades para las que esto será más difícil:
- ▶ **Puede haber poca evidencia relevante** – ¿Cuál es el valor de un embalse? Puede ser necesario valorar los ferrocarriles, las plataformas petrolíferas y las redes de fibra óptica;
 - ▶ Puede considerarse que aplicar los valores actuales es inapropiado por razones políticas internas;

- ▶ Puede haber interacciones con exenciones o desgravaciones, como cuando parte de un bien inmueble está sujeta a impuestos (digamos, residencial) y parte no (porque es un uso exento o está sujeto a un impuesto diferente, como uno sobre negocios).
- 3.14.** Cuando no exista suficiente evidencia de mercado, entonces puede ser posible llegar a un valor mediante otras técnicas de valoración:
- ▶ El valor de muchas propiedades comerciales se puede abordar trabajando a partir de los ingresos que generarán, aplicando una tasa de capitalización si se necesita un valor de capital o identificando una forma estándar relevante para el sector en cuestión para pasar de ese a un alquiler. Los rendimientos de esto bien pueden variar entre áreas, sectores y calidades de propiedad;
 - ▶ Puede ser posible considerar algunas premisas comerciales especializadas sobre la base de una fracción relevante acordada de los beneficios típicos;
 - ▶ Si, como puede ser el caso de algún bien inmueble industrial especializado, ni los métodos de comparación ni de ingresos parecen válidos, entonces puede ser necesario trabajar a partir de un coste de construcción y luego identificar un equivalente anual como Valor de rentas.
- 3.15.** Pueden surgir otros problemas cuando la aplicación de la ley existente a la innovación produce resultados aparentemente contradictorios. A modo de ejemplo, en Escocia la aplicación de la misma legislación para la que deberían considerarse las instalaciones y la maquinaria produce ahora resultados de valoración muy diferentes para diferentes tipos de generación de energía renovable, lo que perjudica a las instalaciones hidroeléctricas en comparación con las turbinas eólicas.
- 3.16.** **Enfoques actuales** – Existe una amplia variedad de enfoques adoptados bajo los diferentes impuestos al bien inmueble en los estados miembros de la UE. En general, puede ser que cuanto mayor sea la proporción de impuestos que genera el impuesto, más probable es que se base en los valores de mercado, ya sea capital o alquiler, aunque sus registros de valores actuales a menudo pueden estar muy anticuados. Por el contrario, los países que han tenido que implementar un sistema rápidamente antes de que se desarrollen los mercados inmobiliarios tienden a aplicar valores estándar o valoraciones masivas con diferentes niveles de ajuste al área medida.
- 3.17.** Dentro de los países basados en el valor de mercado, las viviendas generalmente se valorarán utilizando evidencia de transacciones, pero los métodos de ingresos pueden usarse más para propiedades comerciales. Muchos sistemas recurrirán a métodos de coste de reposición para evaluar los valores de propiedad especial-

izada, a menudo industrial. Los sistemas que gravan los terrenos y los edificios por separado pueden utilizar el valor de mercado para el terreno, pero a veces un enfoque basado en el coste para los edificios.

- 3.18. Impuesto sobre el valor del suelo (calificación del valor del sitio)**— Si la base imponible es solo el valor del suelo sin los edificios en él (trayendo tierras no desarrolladas o baldías a impuestos junto con tierras desarrolladas), la valoración requiere una evaluación de esto para que el impuesto puede plantearse sobre el potencial del suelo en el momento de la valoración y así, en principio, alentar al suelo a mostrar su uso más valioso.

- 3.19.** Hace un siglo, esto fue abordado en el Reino Unido por la Oficina de Valoración que se creó en 1910 para hacer precisamente esto. El registro de valores del bien inmueble se completó en 1920 cuando se abandonó el impuesto propuesto. Los impuestos sobre el valor del suelo se han implementado en Dinamarca, algunos estados de Australia y los Estados Unidos y partes del Lejano Oriente. Se entiende que Estonia, en particular, grava únicamente el valor del suelo.

- 3.20.** Esta evaluación puede ser problemática en países sin una zonificación detallada del uso del suelo y más específicamente en áreas (particularmente en el centro de las ciudades) donde hay pocos comparables para tales ventas o arrendamientos de solares, pero pueden estar en juego valores altos o muy altos, de una escala que puede afectar a la distribución general de las cargas fiscales en el área o a la economía. Su aplicación puede dar lugar a preguntas disruptivas — por ejemplo, ¿qué posición tiene una vivienda de tres pisos sujeta a un contrato de arrendamiento con cinco años de vigencia cuando el valor desocupado podría ser el de un edificio de 30 pisos? ¿El ocupante o el arrendador deben pagar el cargo resultante?.

4. Mantenimiento del registro de valoraciones

- 4.1.** Independientemente de cómo se realice la valoración, el resultado debe ser un registro de valoración en una fecha de valoración común para que todas las propiedades se traten por igual. Con los mercados cambiantes, esa fecha de valoración pronto se convertirá en histórica, mientras que las propiedades sujetas al impuesto cambiarán físicamente o desarrollarán nuevos usos y se crearán nuevas propiedades

- 4.2.** Cuando se crea una nueva propiedad imponible, será necesario agregarla al registro y darle un valor. Para la equidad, esto se debería hacer en la fecha de valoración común para ese registro.

- 4.3. Comúnmente, los cambios en un bien inmueble, ya sea que se amplíe o se demuela una parte o se mejore o se cambie su uso, pueden ser ocasiones para una revalorización, nuevamente en la misma fecha de valoración común, por lo que habrá que mirar atrás en lugar de su valor actual.
- 4.4. Por lo general, este es un ejercicio práctico, aunque cada vez más retrospectivo a medida que la fecha de valoración se vuelve histórica. El registro en sí y las pruebas en las que se basa le dan al valorador oficial una enorme base de datos de referencia. Sin embargo, esto puede ser más difícil para las propiedades en sectores con cambios tecnológicos sustanciales, ya que es posible que no haya propiedades comparables en la fecha de valoración. ¿Dónde estaban los centros de datos hace 15 años?.

5. Revaloración

- 5.1. El ritmo del cambio y la volatilidad en el mercado inmobiliario y la economía harán rápidamente valoraciones fechadas con el resultado de que la participación relativa de cada contribuyente en el pasivo puede que ya no refleje las circunstancias actuales. A medida que los valores se mueven en relación entre sí a lo largo del tiempo, algunas áreas o sectores se vuelven más o menos valiosos en relación con otros, de modo que la distribución de la obligación tributaria será menos apropiada. Mantener esa responsabilidad en línea con los valores actuales ayuda a la credibilidad política del sistema como base impositiva.
- 5.2. Eso impulsa la necesidad de revalorizaciones integrales periódicas, más aún para economías más dinámicas. Sin embargo, esto puede ser políticamente contencioso y es notable (y la Comisión Europea lo ha notado) que muchos registros no se han revalorizado desde hace algunas décadas, incluso en sistemas que presumen de revalorizaciones mucho más regulares.
- 5.3. El coste y el esfuerzo involucrados rara vez harán que una revaluación anual sea apropiada. También podría ser probable que un número significativo de apelaciones contra la valoración anterior aún estén pendientes, lo que complicaría el proceso.
- 5.4. Un proceso continuo de revaluación, en el que una fracción de las propiedades se reevalúa cada año, podría aliviar la carga de la tarea, pero sin una fecha de valoración común podría no ser (o parecer) equitativo entre los contribuyentes.

- 5.5.** Sin embargo, a medida que pasa el tiempo, políticamente se vuelve más difícil emprender una revalorización. Inevitablemente, habrá contribuyentes cuya responsabilidad cambiará como resultado (de lo contrario, no tiene sentido) y, con la visibilidad de los impuestos al bien inmueble, aquello que salgan perdiendo se opondrán. Con el mayor impacto político de las pérdidas económicas, quienes ganan tienden a no proporcionar una fuerza de contrapeso a los objetores. Esa presión de inercia es, en sí misma, una de las principales razones para revalorizar a intervalos regulares y bastante estrechos para que las discrepancias que se abordan no sean demasiado grandes. El retardo muestra que las fuerzas de esa inercia se acumulan.
- 5.6.** En general, emprender revaluaciones en un ciclo de unos tres a cinco años puede equilibrar mejor estas presiones. Eso también puede reducir la presión que puede acumularse para introducir más exenciones al tiempo que brinda cierta certeza y tiempo para completar las apelaciones necesarias antes de la próxima revisión.
- 5.7.** En sí mismo, este proceso puede ser uno de los factores políticos que establecen un límite a la cantidad de impuestos que se pueden recaudar mediante un impuesto anual y recurrente al bien inmueble. Sin revalorizaciones, algunos contribuyentes se resistirán cada vez más a una incidencia tributaria que no refleje la realidad.
- 5.8. Presión de la UE para la revalorización** – uno de los temas más claros en el enfoque de la UE sobre los impuestos al bien inmueble es la necesidad de revalorizaciones periódicas para que la base imponible se evalúe sobre los valores actualizados. Esto se ha destacado especialmente como un componente de los programas de ajuste económico para los países que necesitan apoyo financiero.

5.9. Como ejemplos, las recomendaciones del Consejo Europeo de julio de 2019 a los estados miembros para el Semestre Europeo de 2019 aconsejaron:

- ▶ Austria que "sigue habiendo margen para cambiar la combinación de impuestos hacia fuentes que apoyen un crecimiento más inclusivo y sostenible. En particular, los impuestos recurrentes al bien inmueble se consideran relativamente favorables al crecimiento y progresivos, ya que es probable que las personas con mayores ingresos poseer más riqueza inmobiliaria. Sin embargo, debido a una base impositiva en gran parte obsoleta, los ingresos de los impuestos recurrentes al bien inmueble en Austria siguen siendo bajos y muy por debajo de la media de la Unión. Una revalorización de la base imponible ayudaría a generar más ingresos y abordaría cuestiones de equidad que surgen cuando los valores del suelo / bienes raíces están desvinculados de los precios de mercado" (*Considerando 11*);
- ▶ Italia que "las bases impositivas menos perjudiciales para el crecimiento, como el bien inmueble y el consumo, están infrautilizadas, lo que deja margen para desviar la carga fiscal del trabajo y el capital de una manera presupuestariamente neutral. El impuesto recurrente al bien inmueble sobre las primeras residencias se derogó en 2015, incluso para los hogares más ricos. Además, los valores del suelo y del bien inmueble (o valores 'catastrales'), que sirven de base para calcular el impuesto al bien inmueble, están muy desactualizados y aún está pendiente una reforma para alinearlos con los valores de mercado actuales" (*Considerando 11*);
- ▶ Letonia que "el capital y el bien inmueble están relativamente subestimados y la congelación de los valores utilizados para calcular los impuestos sobre el suelo y el bien inmueble reducirá aún más sus ingresos" (*Considerando 9*). La revisión de esos valores de 2012/13 se había pospuesto debido a la subvaloración relativa de los nuevos apartamentos y terrenos agrícolas (*Informe de país del Semestre Europeo 2019*).

Otros estados miembros ya habían actuado para cumplir con tales recomendaciones en años anteriores.

5.10. Irlanda reemplazó su sistema de calificación anterior basado en valoraciones que se habían revisado por última vez en 1935, primero con un cargo único de 100 € en todos los hogares en 2012 y luego desde mediados de 2013 con un impuesto local al bien inmueble basado en el valor del bien inmueble. Entre las propiedades exentas se encuentran los edificios estatales. La Comisión Europea instó a que el impuesto local sobre el bien inmueble se amplie para cubrir una gama más amplia de propiedades, incluidas tierras de cultivo, urbanizaciones y sitios abandonados.

- 5.11.** Como condición de su paquete de rescate, Grecia introdujo un nuevo impuesto al bien inmueble, que reemplaza varios impuestos anteriores, que gravaba todo tipo de propiedad, ya sea que generase ingresos o no, incluida la vivienda, el bien inmueble comercial, el bien inmueble desocupado, el suelo agrícola y los campos deportivos. El nuevo impuesto, basado en el bien inmueble como un activo y no en el valor para un ocupante, reemplazó el suplemento de propiedad a los cargos por electricidad y los impuestos anteriores que se aplicaban en gran parte a propiedades más sustanciales. Al mismo tiempo, Grecia redujo los impuestos sobre las transacciones inmobiliarias del 8% al 10% al 3%.
- 5.12.** En Chipre, se utilizaron valores de 1980 para su impuesto sobre bienes inmuebles y se observó que no se había mantenido el registro. Una condición para el apoyo financiero otorgado por la UE fue que se emprendiera una revalorización total. Esto se completó a mediados de 2014 con el 1 de enero de 2013 como fecha de valoración. Eso identificó otras 300,000 propiedades imponibles, con un impuesto del 1% que se aplicará a los valores mayores de 200.000 €. Sin embargo, las protestas en reacción a la revalorización llevaron a que se utilizara el antiguo registro para las evaluaciones de 2014.

6. Retos, disputas y reclamaciones

- 6.1.** Es inevitable que, en mercados inmobiliarios grandes y complejos, haya desacuerdos sobre el valor de las propiedades, especialmente cuando hay consecuencias impositivas importantes. El sistema de valoración tiene que aceptarlo y gestionarlo, ya que siempre habrá algunas valoraciones erróneas.
- 6.2.** Algunos sistemas gestionan parte de esto colocando las propiedades en bandas de valoración con cada banda con el mismo cargo fiscal. En un sistema de este tipo, sólo vale la pena que un contribuyente apele cuando existe una perspectiva realista de que el bien inmueble se mueva a una banda de valoración más baja y, por lo tanto, una carga fiscal más baja.
- 6.3. Asesoramiento profesional del valorador** – El proceso de impugnación puede funcionar mejor si el contribuyente, con el asesoramiento profesional de un valorador relevante, puede plantear una duda sobre la valoración a quienes gestionan el registro oficial. Puede solicitarles que lo revisen, proporcionando evidencia:
- ▶ En cuanto a la forma en que se describió erróneamente el bien inmueble;
 - ▶ Incluso si se ha descrito correctamente, mostrando que se le debe asignar un valor diferente.

Puede resultar muy obvio a partir de esa revisión que se ha cometido un error o que la posición parece correcta, pero se le puede explicar mejor al contribuyente. Sin embargo, si surge un desacuerdo, es necesario que haya un tribunal independiente que pueda recibir pruebas del contribuyente y del valorador oficial y resolver la disputa. Es más probable que un tribunal de valoración especializado tenga las habilidades para este trabajo, pero ocasionalmente, puede haber puntualizaciones de derecho que deban ir más allá en los tribunales de justicia.

- 6.4.** Dicho sistema, que funciona dentro de cada marco judicial nacional, es esencial para el correcto funcionamiento del impuesto al bien inmueble. La perspectiva del desafío y la determinación independiente deben asegurar las buenas prácticas y apoyar los estándares profesionales en todo el proceso y así ayudar a los contribuyentes a aceptar el sistema.

7. Aplicación del gravamen

- 7.1.** Una vez establecido un valor, se le puede aplicar el régimen fiscal. En algunos sistemas, existe un umbral de mínimos por debajo del cual no se gravan las propiedades de muy bajo valor.
- 7.2.** El enfoque común es que la tasa impositiva se establezca como un porcentaje del valor. Ese puede ser un porcentaje común, pero a veces se pueden aplicar tasas más altas o más bajas a tipos particulares de propiedad (las segundas viviendas a veces ven un descuento o una tasa más alta según la opinión que se les tome). Las exenciones y márgenes se consideran a continuación.
- 7.3.** Las reformas alemanas propuestas para 2019 prevén un mayor nivel de carga que se aplicará a los terrenos no desarrollados que se consideren aptos para el desarrollo. Se podría considerar que esto sigue el argumento del Impuesto sobre Sitios Vacantes de Irlanda, nuevamente diseñado para impulsar el desarrollo del suelo, especialmente la vivienda. Esto puede ser controvertido cuando un propietario antiguo tiene otras intenciones y para tierras cultivadas.
- 7.4.** Cuando haya una revalorización importante, puede ser política o económicamente necesario permitir la introducción gradual de nuevos pasivos.

8. Deducciones fiscales

- 8.1.** Si bien puede haber algunas exenciones o márgenes que sean necesarios por razones prácticas, estas reflejarán más comúnmente la acumulación de preocupaciones políticas durante la vida del régimen impositivo. El proceso político tiende a desarrollar más exenciones y márgenes para resolver problemas a medida que surgen, pero cada extensión de estos reduce la base impositiva al coste de otros contribuyentes.
- 8.2.** Una exención generalmente puede significar que el bien inmueble no tiene que ser valorado. Una desgravación puede otorgar una desgravación parcial o total de la liquidación de impuestos y es posible que el contribuyente deba reclamarla o aplicarla automáticamente.
- 8.3.** Los diferentes impuestos en los estados miembros ofrecerán exenciones que reflejen las preocupaciones y la historia nacional. Las propiedades religiosas y patrimoniales a menudo pueden tener una exención. Los terrenos y / o edificios agrícolas y / o forestales a menudo tienen su propio tratamiento teniendo, por ejemplo, un régimen separado (el actual "Impuesto sobre el bien inmueble A" en Alemania) y una exención en el Reino Unido, en parte sobre la base de ser considerados parte del proceso de producción de alimentos en lugar de negocios dentro de los cuales se desarrolla la actividad. Las embajadas y otros edificios diplomáticos generalmente están exentos. Todos o algunos edificios gubernamentales están sujetos a impuestos en algunos países, pero no en otros.
- 8.4.** La desgravación o exención de tasas a menudo se considera una forma de ayudar a las empresas. Puede ofrecerse a pequeñas empresas, zonas empresariales y otras áreas de desarrollo (promoviendo la inversión y aliviando los costes de los usuarios comerciales) o a categorías favorecidas.
- 8.5.** Las propiedades desocupadas se benefician del alivio en algunos sistemas, pero Inglaterra y Gales han limitado en gran medida ese alivio para las propiedades comerciales y residenciales para fomentar su reutilización, aunque solo sea a alquileres más bajos.
- 8.6.** El Reino Unido ofrece un alivio discrecional general que mitiga el impacto de los impuestos sobre el bien inmueble en las organizaciones benéficas, mientras que algunos países (como España) se enfocan en la Cruz Roja, pero también puede haber países donde muchas obras benéficas son realizadas por organismos religiosos exentos.

- 8.7. Varios países ofrecen una exención o alivio inicial para las nuevas viviendas u otras propiedades. Las reformas propuestas para 2019 en Alemania permitirían una tasa federal reducida en propiedades de vivienda social, corporaciones de vivienda locales / comunitarias o cooperativas de vivienda sobre la base de que se alquilan para proporcionar viviendas asequibles, en lugar de con fines de lucro.
- 8.8. El tamaño del hogar puede afectar a la carga del impuesto residencial como en algunos países como España que brindan desgravaciones para los hogares más grandes, Inglaterra permite un descuento para los ocupantes únicos y Lituania en 2018 introdujo bandas progresivas por valor con ajustes para las circunstancias familiares.
- 8.9. Por lo general, puede haber asistencia a los contribuyentes residenciales más pobres a través de los sistemas nacionales de seguridad social. Se puede ofrecer alivio a los contribuyentes residenciales y comerciales afectados por emergencias naturales como inundaciones prolongadas.
- 8.10. La Comisión Europea ha observado diferentes niveles de impuestos (0,2% a 1,5%) y devoluciones (hasta 90%) entre los municipios de Letonia (*Informe de país del Semestre Europeo 2019*).

9. Cargas fiscales adicionales o más elevadas

- 9.1. En algunos países se prevén tarifas más elevadas para desalentar usos particulares, como segundas residencias o supermercados.
- 9.2. **Segundas viviendas** – El sistema de impuestos del English Council comenzó con descuentos para segundas residencias, pero ahora ha desarrollado opciones para que los ayuntamientos apliquen tasas impositivas superiores a las estándar.
- 9.3. La comuna de Esch-sur-Alzette en Luxemburgo ha adoptado un enfoque alternativo al aplicar un impuesto a las viviendas vacías, inicialmente basado en 100 € por metro de fachada y por piso, para alentar a los propietarios a vender o alquilar tales propiedades, siguiendo las medidas tomada por las comunas de Beckerich y Diekirch.

EVIP 3 Multiplicidad de Intereses en Inmuebles Residenciales

1. Introducción
2. Valoración
3. Régimen de propiedad múltiple
4. Tenencia y otros derechos reales
5. Parques de caravanas residenciales
6. Propiedad intransferible y no transferible

1. Introducción

- 1.1. Hay muchas situaciones en las que más de una persona tiene un interés legal en un bien inmueble residencial. Estas pueden generar cuestiones complejas para la valoración.
- 1.2. Pueden surgir múltiples interesados a través de estructuras de propiedad que involucran a más de una persona, como
 - ▶ Copropiedad de la vivienda por varios propietarios, a menudo miembros de la familia;
 - ▶ Formas colectivas de propiedad de un bien inmueble que comprenden varias viviendas (como en un bloque de apartamentos) que, según las situaciones y la legislación nacional, pueden ser condominios y otras formas).
- 1.3. Podría haber intereses menores en un bien inmueble que la propiedad que se deberían considerar. Estos pueden incluir:
 - ▶ Los arrendamientos pueden ser:
 - ▶ Muy largo, largo, corto, muy corto o de forma periódica mensual, trimestral o anual;
 - ▶ Para ocupación o construcción;
 - ▶ Transferible o no asignable;
 - ▶ Permitir subarrendar o prohibir el subarrendamiento;
 - ▶ Simplemente en alquiler o con prima;
 - ▶ Generalmente con otros derechos y obligaciones entre el propietario y el inquilino;
 - ▶ Estructuras de dichos arrendamientos y subarrendamientos que pueden ser mantenidos de diversas formas por individuos o conjuntamente o por empresas;
 - ▶ Derecho de uso como usufructo.

Por lo general, puede haber un marco de la legislación nacional, así como un contrato de arrendamiento o de derecho que establecerán el carácter legal del arrendamiento o de derecho con sus beneficios y obligaciones.

1.4. Puede ser necesario considerar en qué medida la vivienda ha sido alterada por obras (en cuanto a eficiencia energética) que la han transformado y, por lo tanto, las cuestiones que se incluyen son:

- ▶ ¿Cómo se trata la inversión de un propietario en un bien inmueble?
- ▶ ¿Cómo se deben tratar los gastos de un inquilino en el bien inmueble?
- ▶ ¿Los artículos se han convertido en parte del bien inmueble o siguen siendo propiedad personal legalmente removible del ocupante?
- ▶ ¿Son estas mejoras o pérdidas?

Gran parte de esto puede estar regido por leyes nacionales específicas.

2. Valoración

2.1. Sujeto a encargo del cliente, la valoración se hará para determinar el Valor de Mercado (*Ver EVS 1*) del interés específico identificado en la vivienda con sus características físicas y legales, tanto beneficiosas como gravosas, en la fecha actual o pasada para la cual la valoración se redacta.

2.2. Eso tendrá en cuenta las limitaciones que pueden imponerse por la existencia de otros intereses en el bien inmueble, pero también de las expectativas razonables que los compradores potenciales en el mercado puedan tener de cualquier cambio en esas circunstancias como, por ejemplo, de un arrendamiento que termina en y la ocupación de la vivienda queda vacante. Eso sería tan relevante como cualquier cambio más amplio que el mercado pudiera tener en cuenta y que pudiera afectar el valor, como, por ejemplo, las oportunidades de reurbanización del bien inmueble dados los intereses legales que actualmente tienen otros en el bien inmueble.

3. Regímenes de propiedad múltiple

3.1. Copropiedad – Esta situación puede surgir cuando hay más de un propietario, como cuando:

- ▶ Un marido y una mujer son propietarios de una vivienda conjuntamente; o
- ▶ Los hijos heredan una casa a partes iguales.

Y de manera similar cuando un solo arrendamiento de un bien inmueble está en manos de más de una persona. Si bien, en un contexto residencial, estos copropi-

etarios a menudo pueden ser miembros de la misma familia, podrían no tener ningún parentesco, como cuando los amigos comparten un arrendamiento o acuerdan comprar una casa juntos en un mercado inmobiliario caro.

- 3.2.** Esa propiedad generalmente será copropiedad de un todo, en acciones indivisas. En ocasiones, los copropietarios pueden tener intereses específicos en partes de una solo bien inmueble.

- 3.3.** Dicha propiedad conjunta o arrendamientos pueden dar lugar a cuestiones para la valoración cuando exista la necesidad de valorar el interés de solo uno de los copropietarios. El resultado puede verse afectado por el funcionamiento de la legislación nacional sobre la situación y las limitaciones que pueda imponer a la enajenación del bien inmueble en su totalidad y a la forma en que se pueden transferir las acciones de su propiedad (más habitual en caso de fallecimiento de un copropietario). Incluso cuando la participación en el bien inmueble sea transferible, es probable que el valor de mercado de una participación fraccional tenga una rebaja con respecto al valor subyacente, y las acciones más pequeñas del bien inmueble obtendrán mayores rebajas. Eso podría no aplicarse al determinar el valor especial de esa participación en la valoración entre los copropietarios.

- 3.4. Ejemplo** – El valorador debe determinar el valor de mercado del interés de una de las dos hermanas que son propietarias de una casa por valor de 250.000 €. Como el comprador hipotético de su parte estaría comprando una casa que ya estaba ocupada por la otra hermana, es probable que el comprador oferte menos de la mitad del valor de la casa. Por ejemplo, ese valor de mercado de la mitad de la acción podría ser de 110.000 euros, aunque la cifra real variaría según el caso. Ese efecto de depreciación podría ser mayor si la parte valorada fuera el de uno de tres o cuatro hermanos copropietarios, y por lo tanto, una tercera o cuarta parte de la casa.

- 3.5.** En algunas jurisdicciones, un titular conjunto de un arrendamiento puede poner fin al arrendamiento completo mediante un aviso de renuncia; en otros, dicho aviso no tendría ese efecto, de modo que algunos arrendamientos conjuntos podrían continuar indefinidamente mediante sucesivas transferencias o relaciones familiares que creen nuevos derechos de permanencia.

- 3.6. Propiedad compartida** – Los problemas de accesibilidad de la vivienda en algunos países han llevado a algunos compradores a tomar parte en propiedad de una vivienda y pagar un alquiler por el resto. Los arreglos pueden variar desde que el comprador compre progresivamente el resto del bien inmueble hasta simplemente poder vender la parte a un futuro comprador, la naturaleza del comprador

a veces se limita por referencia a la localidad o nivel de ingresos del comprador. El otro propietario puede ser parte del sector de viviendas sociales o un interés creado por un promotor al que se le pudo haber pedido que proporcionara dicha vivienda como parte de la obtención del permiso para un desarrollo más grande.

- 3.7.** La razón de la valoración dependerá de las disposiciones contractuales específicas del bien inmueble en cuestión. Como normalmente se ofrece para facilitar el acceso al mercado de la vivienda, es probable que se acepte que la participación del comprador sea la proporción equivalente del valor de mercado de toda la vivienda (sin rebaja), ya que es probable que el otro propietario apoye el plan y la ocupación no se comparta con un tercero. Sin embargo, el valor de todo bien inmueble puede reducirse si el acuerdo infringe los convenios estándar para préstamos hipotecarios, lo que limita la financiación para compradores, especialmente cuando el bien inmueble solo puede ser comprado por alguien que cumpla con ciertos criterios aprobados.
- 3.8. Propiedad colectiva de varias viviendas** – Esto generalmente surgirá para un bloque de apartamentos con áreas comunes y de servicio auxiliares donde cada vivienda puede tener un 'propietario' con derechos transferibles, pero los propietarios pueden participar colectivamente en la gestión o propiedad del bloque más grande.
- 3.9. Acciones de una empresa propietaria de un bien inmueble residencial** – El bien inmueble residencial, ya sea una vivienda individual o una cartera de inversión, puede ser propiedad de una empresa. Si bien esa empresa puede comprar o vender propiedades residenciales de la misma manera que cualquier otro propietario, el bien inmueble en poder de la empresa puede (con cualquier otra actividad que pueda tener) venderse mediante la venta de acciones de la empresa. Puede haber situaciones en las que esta estructura sea un medio útil para administrar el bien inmueble dentro de las familias, solucionar problemas de herencia, o sea adecuada para impuestos o responda a otros objetivos.
- 3.10.** Cuando se le pide que se valore las acciones de dicha empresa, el valorador está considerando el valor de la empresa (en lugar de solo los activos que posee) y por ello la capacidad de la participación accionarial en cuestión para asegurar ese valor. Sujeto a la legislación nacional sobre sociedades, las principales opciones son:
- ▶ Una persona posee todas las acciones. El interés de esa persona es efectivamente el valor de la empresa;

- ▶ Cuando un accionista tiene suficientes acciones con derecho a voto para resolver la liquidación de la empresa, por lo general puede tener acceso directo a su fracción de ese valor después de cumplir con cualquier otra obligación para con los accionistas minoritarios;
- ▶ Cuando la participación accionarial es suficiente para tener el control de gestión, pero no para liquidar la empresa, tiene un control seguro sobre los ingresos, pero no la capacidad última de asegurar el valor total;
- ▶ Las participaciones por debajo de esa cifra pueden tener cierto control a través de combinaciones con otras participaciones, pero cuanto más pequeñas sean, más dependerá su valor de los ingresos que puedan recibir;
- ▶ Cuando una participación accionarial es demasiado pequeña para bloquear la liquidación de la empresa, su valor será poco más que el de los ingresos que pueda obtener.

3.11. Protección legal de los derechos de otras personas en la vivienda – La ley puede intervenir para proteger los intereses de otros ocupantes en la vivienda de forma que puedan afectar su valor.

3.12. Un ejemplo común de esto es una casa en la que vive una pareja casada, pero que es propiedad de solo uno de ellos. La ley nacional puede otorgar a la otra parte derechos de ocupación que pueden invalidar otros reclamos. Eso podría ser relevante cuando solo el propietario es parte de una hipoteca garantizada sobre la casa y el prestamista busca la posesión. Diferentes jurisdicciones nacionales podrían considerar potenciales reclamaciones a otros miembros de la familia y cohabitantes.

3.13. La ley nacional para los arrendamientos residenciales puede crear reclamos similares en el contexto de los arrendamientos.

3.14. Algunos países con historias turbulentas aún pueden permitir reclamos de propiedades por parte de antiguos propietarios y sus herederos.

4. Tenencia y otros derechos reales

4.1. Arrendamientos – Puede haber varios niveles de propiedad donde un bien inmueble está sujeto a uno o más arrendamientos. Dependiendo del contrato de arrendamiento y del régimen legal que lo rija, puede que:

- ▶ Afectar el valor del bien inmueble, a veces devaluándolo y a veces haciéndolo atractivo como inversión;
- ▶ Crear un valor para el arrendamiento, especialmente cuando es a largo plazo o seguro, transferible y con una Renta por debajo del Mercado;
- ▶ Exigir valoraciones en las que el propietario pueda llegar a comprar al inquilino;
- ▶ Exigir valoraciones en las que el inquilino pueda comprar al propietario o buscar un arrendamiento extendido.

En algunos países y en determinadas circunstancias, la legislación nacional puede influir en las transacciones de arrendamiento.

4.2. Si bien un arrendamiento generalmente puede ser para la ocupación de una vivienda, existe una variedad de estructuras posibles, que incluyen:

- ▶ Un arrendamiento de terreno muy largo para que se pueda construir una vivienda o viviendas;
- ▶ • Un arrendamiento o arrendamientos que intervienen entre el propietario final del bien inmueble y la ocupación que da el arrendamiento, ya sea para satisfacer diferentes intereses familiares o financieros o como medio de administrar un bloque colectivo de propiedad.

4.3. Cuando un arrendamiento está en manos de más de una persona, las leyes nacionales pueden establecer disposiciones diferentes para la situación en la que un inquilino conjunto desea abandonar el arrendamiento. La ley puede poner fin al arrendamiento completo o dejar a los otros inquilinos conjuntos con el arrendamiento, sus beneficios y responsabilidades.

4.4. A los efectos de la valoración, el **interés del propietario** en el arrendamiento generalmente se considerará un interés de inversión, a menos que el arrendamiento esté muy cerca de su fin y en Renta de mercado. A menudo habrá evidencia de ventas en el mercado de propiedades de inversión similares que se pueden analizar para ayudar en esta valoración, directamente en cuanto al valor, pero también ilustrando el rendimiento. El valorador generalmente debe considerar las expectativas en cuanto a oportunidades de posesión vacante

4.5. Cuando el arrendamiento es a largo plazo, ya sea por contrato o por ley, y la renta es inferior a la Renta de mercado actual, la participación del propietario en el bien inmueble puede tener un valor menor como inversión:

- ▶ La renta actual puede ser menor que la Renta de mercado (pero podría ser más segura);

- ▶ La reversión a la posesión vacante es más remota (y potencialmente incierta).
- 4.6.** Puede ser necesario valorar el **interés del inquilino**. Esto puede requerir un especial cuidado al entender que se tratase de:
- ▶ Un valor de mercado para el interés del inquilino;
 - ▶ Una valoración para una transacción entre el inquilino y el arrendador, considerando el valor especial y en especial el valor del matrimonio (también conocido como valor sinérgico).
- 4.7.** El valor del interés del inquilino será más obvio cuando el inquilino tiene la capacidad de asignar el arrendamiento por valor con el potencial de comparaciones analizables. Esto, en principio, generalmente dependerá de la medida en que:
- ▶ El bien inmueble se alquila a menos de una Renta de Mercado, ya que podría ser donde la renta es antigua sin medios para revisarla, está deprimida por el control oficial de la renta o donde el inquilino ha mejorado la propiedad con su trabajo ignorado en una revisión;
 - ▶ Cuánto tiempo se espera que sea así.

La diferencia entre la renta real y la Renta de mercado puede capitalizarse a una tasa adecuada para obtener la prima que un postor pagaría por tener ese arrendamiento en lugar de otro de una propiedad equivalente en una Renta de mercado. Esa cifra podría ajustarse por otros factores, como una reclamación de fin de arrendamiento entre las partes, así como por pérdidas. El resultado de esa evaluación es lo que el mercado podría esperar que se pague por ese arrendamiento como un activo.

- 4.8.** Sin embargo, la relación particular entre el propietario y el inquilino puede crear una situación en la que puede ser de interés mutuo desbloquear el valor entre ellos. Esto es más probable que surja cuando el valor de la inversión sea inferior al valor de posesión vacante de la vivienda. La diferencia entre los dos, denominada prima de posesión vacante, puede ser desbloqueada por cualquiera de las partes comprando el interés de la otra y uniendo así el bien inmueble y la ocupación. La cuestión práctica de cómo se divide esa prima entre ellos reflejará el equilibrio de motivaciones y circunstancias en el caso en cuestión. ¿El arrendador necesita desesperadamente recaudar dinero o tiene razones no financieras para obtener la posesión? ¿El bien inmueble se adapta tan bien al inquilino que preferiría estar allí con el control del bien inmueble que en cualquier otro lugar? ¿Es probable que el inquilino se vaya o muera? No hay ninguna razón necesaria para que el valor de la prima se divida en partes iguales entre ellos y, por lo tanto, este es un valor al que se lleva en función de las circunstancias.

- 4.9.** Tal evaluación puede indicar más valor desbloqueado donde la marcha de un inquilino a largo plazo podría permitir una valiosa remodelación del bien inmueble, ya sea dividiendo una casa más grande en pisos o un proyecto más completo. El enfoque sería el mismo, pero el valor y las motivaciones involucradas podrían ser mayores.
- 4.10. Arrendamientos de desarrollo** – Un propietario de un bien inmueble en ruinas que no puede permitirse renovarlo pero que no desea venderlo puede tener la opción de arrendar el bien inmueble en términos que requieran renovación por parte del inquilino, generalmente compensados con un alquiler bajo y / o un contrato de arrendamiento a largo plazo.
- 4.11. Arrendamientos múltiples en una vivienda** – Hay circunstancias en las que un propietario puede otorgar un contrato de arrendamiento a largo plazo a un promotor para construir viviendas. Luego, el promotor vende las casas o los pisos con subarrendamientos a largo plazo que se pueden revender en el mercado. El promotor puede retener o vender el arrendamiento principal, ya sea a un inversionista o un organismo que administrará el bien inmueble en nombre de los subarrendatarios (la legislación nacional puede prescribir estructuras para esto).
- 4.12. Valoración de arrendamientos residenciales a largo plazo** – Dichos arrendamientos para ocupación residencial pueden ser por un período de tiempo y tan transferibles que pueden ser muy prácticos para la propiedad, aunque estén sujetos a un alquiler (ya sea nominal o sustancial) y a otras restricciones.
- 4.13.** Esto crea problemas de valoración como:
- ▶ Valorar el interés del propietario final, con un derecho a largo plazo a una renta muy segura, a menudo baja (pero a veces creciente) y a la reversión final;
 - ▶ Valorar el arrendamiento principal con sus ingresos de las rentas generalmente todavía bajas, pero quizás también las obligaciones con el bien inmueble, ya sea solo con las partes comunes del patrimonio o de manera más general. Los niveles de esos subarrendamientos reflejarán las circunstancias del mercado en el sentido que un desarrollador generalmente querrá que los ingresos de capital generen una ganancia inmediata para cubrir los costes, en lugar de un flujo de ingresos a más largo plazo. Los ingresos de capital se maximizan fijando los alquileres de los arrendamientos de vivienda a largo plazo en valores bajos. Rentas más altas reducirían la capacidad de los compradores de subarrendamientos para comprar con financiamiento hipotecario y esa carga reduciría directamente sus ingresos libres para pagar la hipoteca;

- ▶ Valorar los arrendamientos residenciales a medida que pasa el tiempo desde la venta o la nueva hipoteca hasta la separación o la extensión del arrendamiento. Los problemas se vuelven más críticos a medida que el plazo restante del contrato de arrendamiento se reduce con el tiempo. Ese efecto aumenta en los mercados donde los valores residenciales dependen del financiamiento hipotecario. Donde es más probable que las propiedades sean compradas por personas que pueden comprar directamente, los valores pueden reflejar sus preferencias de manera más directa. Como ejemplos, podría ser que:
 - ▶ Si a un arrendamiento residencial le quedan más de 100 años para ejecutarse, su valor puede ser muy cercano al de un bien inmueble ordinario;
 - ▶ Si tiene menos de 30 años para funcionar, cualquier comprador sabe que el valor de reventa caerá en breve y, por lo tanto, ellos mismos ofrecerán menos;
 - ▶ Cuando es probable que la compra sea asistida por una hipoteca garantizada por el arrendamiento, entonces la compañía hipotecaria preocupada por su seguridad reducirá la suma que ofrecerá ya que el plazo pendiente del arrendamiento cae por debajo de, digamos, los 80 años restantes. Con una hipoteca que dura, digamos, 25 años, el prestamista está interesado en el potencial de reventa durante ese período. Esas preocupaciones tendrán un efecto más amplio para las propiedades en los mercados influenciados por la financiación hipotecaria.

4.14. Eso puede llevar a dicho inquilino a querer negociar con el arrendador un contrato de arrendamiento nuevo o extendido, ya sea dentro de cualquier marco legal. Las valoraciones de los diversos intereses involucrados serán importantes para esas negociaciones.

4.15. Puede haber estructuras nacionales particulares para los arrendamientos residenciales a largo plazo, como el amphythéose en Francia, y pueden regirse de manera más general por una legislación nacional específica.

4.16. Valor de rentas – si bien las situaciones tratadas aquí normalmente asumen que existe un alquiler acordado entre las partes actuando de forma independiente entre sí, puede haber casos en los que la ley tributaria requiera la evaluación de un alquiler con precio de mercado entre las partes que tengan parentesco. Por lo tanto, cuando un hijo alquila una casa a un padre a un alquiler bajo, la ley fiscal puede asumir una Renta de Mercado al evaluar los ingresos del padre para impuestos. Ese valor de renta tendrá que ser necesariamente proporcionado.

- 4.17.** El proceso sería exactamente el mismo que con cualquier otra determinación de un alquiler de mercado residencial, basándose en una valoración del bien inmueble, un conocimiento de los alquileres en el mercado relevante y una consideración de los términos del contrato de arrendamiento u otras obligaciones, incluidas las relativas a las reparaciones.
- 4.18.** La legislación nacional puede exigir que el alquiler se evalúe sobre una base diferente, como en las áreas sujetas a una de las formas de control legal del alquiler, ya sea que:
- ▶ Requiere que el alquiler se establezca sobre una base particular (por ejemplo, un alquiler "justo");
 - ▶ Límites a cómo pueden aumentar los alquileres existentes.

Cuando esto requiera un juicio de valoración, por lo general habrá un conjunto de prácticas y decisiones nacionales sobre disputas para ayudar a eso.

- 4.19.** Es posible que el valorador también deba considerar las expectativas en cuanto a las oportunidades de volver a una Renta de mercado o un valor de posesión vacante.
- 4.20. Otra intervención legal** – La legislación nacional puede intervenir en otros asuntos que no sean el alquiler y la seguridad de la tenencia. Pueden surgir cuestiones relevantes sobre la calidad y el carácter físico de la vivienda que requieran obras o impidan su alquiler. Por ejemplo, el impulso para mejorar la eficiencia energética de las propiedades se está aplicando en algunos países para limitar el alquiler de las propiedades menos eficientes sin que se realicen algunas obras. El valorador deberá estar al tanto de las cuestiones relevantes para la vivienda en cuestión.
- 4.21. Usufructo e intereses similares** – El usufructo (se pueden usar otros nombres en algunos países) se refiere a una forma de derecho de propiedad limitado que se encuentra en el derecho civil y jurisdicciones mixtas que une a ambos:
- ▶ El derecho a usar o disfrutar del bien inmueble directamente y sin alterarlo; y
 - ▶ **El derecho a obtener ganancias de ella como arrendando una vivienda** – Los "frutos" son cualquier producto renovable del bien inmueble. Es este aspecto el que distingue un usufructo de un simple derecho a ocupar un bien inmueble.

El activo en sí debe dejarse intacto tal como se otorgó, con la obligación de mantenerlo y respetar su carácter. Los derechos de vender, dar, intercambiar, alterar o destruir el bien inmueble constituyen el bien inmueble total en lugar de un usu-

fructo. En algunas jurisdicciones, un usufructo puede estar en manos de múltiples partes; si se otorga de por vida, se extenderá hasta la última muerte. Un usufructo se puede otorgar por un período de por vida o menos; La legislación nacional puede limitar el período durante el cual una empresa puede tener un usufructo. Cualquier arrendamiento otorgado por el usufructuario debe ser por una duración menor a la del derecho.

- 4.22.** Se puede solicitar al usufructuario que dé cuenta del estado del bien al final del usufructo, lo que hace que un registro inicial de la condición o el inventario sea útil.
- 4.23.** Puede surgir en algunos países bajo la ley de sucesiones como una protección para el cónyuge sobreviviente y los hijos a expensas de otros herederos. La reorganización mutuamente acordada de eso normalmente requeriría una valoración.
- 4.24.** El usufructuario normalmente tendría que cubrir los costes e impuestos de la ocupación, pero el seguro del bien inmueble puede recaer en el propietario.
- 4.25.** Los aspectos de la relación entre el usufructuario y el propietario pueden estar regulados por la legislación y los tribunales nacionales.
- 4.26.** Cuando deba valorarse un usufructo, generalmente se basará en el valor de la vivienda y la vida restante esperada del usufructuario o el período pendiente del plazo de la concesión. El valor debe basarse en el bien inmueble tal como está, no como podría ser desarrollada por un propietario pleno.
- 4.27. Intereses similares en el bien inmueble** – En los sistemas de derecho tradicionales, el interés vitalicio en una vivienda sería muy similar a un usufructo que otorga beneficios al tenedor pero no un interés capital.
- 4.28. Propiedad sujeta a usufructo** – El propietario del bien inmueble sobre la cual se ha otorgado un derecho usufructo se denomina comúnmente "nudo propietario" (a veces el "propietario principal") y su interés es el bien inmueble como tal (nue pro - priété). En una jurisdicción de derecho tradicional, a esa persona se le suele llamar restante.
- 4.29.** El nudo propietario no puede interferir con el uso o disfrute del suelo por parte del usufructuario dentro de los derechos otorgados, pero puede buscar proteger el bien inmueble contra el uso indebido por parte del usufructuario.

- 4.30.** El usufructuario puede tener que renunciar a su derecho si el nudo propietario va a hipotecar el bien inmueble. Cualquier venta, transmisión o herencia del bien inmueble estaría sujeta al usufructo.
- 4.31.** Sujeto a los términos de la concesión del derecho u otras circunstancias relevantes, el valor del bien inmueble bruto es, en el mejor de los casos, el valor actual de la expectativa de reversión al final del usufructo.
- 4.32. Mejoras** – Es posible que se deba considerar si el propietario o el inquilino han mejorado o alterado el bien inmueble residencial o le han agregado elementos.
- 4.33.** Cuando un arrendador mejora un bien inmueble residencial durante el curso de un arrendamiento, esto puede ser por razones legales, económicas o personales. Por lo general, habrá sido necesario el acuerdo del inquilino para que el propietario tenga acceso al bien inmueble para realizar el trabajo. De acuerdo con la legislación nacional o cualquier acuerdo con el inquilino, puede resultar en un aumento del alquiler o hacer posible un aumento posterior del valor del alquiler, como en un alquiler posterior.
- 4.34.** Por lo general, un contrato de arrendamiento puede requerir que el inquilino obtenga la aprobación del propietario antes de realizar cualquier trabajo importante en el bien inmueble. Ese acuerdo puede considerarse cómo se maneja cualquier inversión sustancial, ya sea proporcionando una base para la compensación si el inquilino se va mientras todavía hay valor en el trabajo, mediante una extensión del arrendamiento o por algún otro medio. Bien podría ser que la mejora no se tenga en cuenta en cualquier revisión del alquiler del inquilino actual, aunque puede aumentar el valor del alquiler para el alquiler posterior a un nuevo inquilino.
- 4.35.** Cuando un inquilino instala elementos, por ejemplo, en calefacción o en cocinas, puede ser una cuestión de hecho y de la legislación nacional si esos elementos se han fijado tanto al bien inmueble que pertenecen a él y, por lo tanto, el inquilino no debe retirarlos más tarde o al final del arrendamiento.
- 4.36. Deterioros** – Cuando el uso del bien inmueble por parte del inquilino ha causado que se deteriore, ya sea por las acciones del inquilino o por negligencia, también puede ser necesario valorar los deterioros al final del arrendamiento. Pueden compensarse con el depósito del inquilino para el arrendamiento o ser objeto de un reclamo financiero contra el inquilino. Será una cuestión de derecho si esa evaluación se basará en el coste de las obras de reparación o en la disminución del valor del bien inmueble.

5. Parques de caravanas residenciales

El propietario de un parque de caravanas puede poner a disposición alojamiento residencial alquilando terrenos en el parque para su ocupación permanente en casas móviles. El propietario del suelo normalmente proporciona todos los servicios y, a menudo, otras instalaciones. Las transacciones en las casas móviles, tanto de compra como de venta, generalmente deben realizarse con el propietario del parque como parte de la gestión del parque y como actividad comercial. Por lo tanto, las casas en sí mismas generalmente tendrán un valor limitado (su asequibilidad y ubicación son relevantes para los inquilinos), pero el parque en general puede valorarse como propiedad administrada por una empresa.

6. Bienes inalienables y no transferibles

6.1. Puede haber derechos valiosos sobre el bien inmueble que el tenedor no puede vender o ceder, pero que, en ocasiones, aún debe valorarse.

6.2. Esto normalmente surgirá cuando:

- ▶ Se ha cedido un bien a un organismo público o a una organización benéfica en condiciones que excluyen su disposición para que se conserve para el bien público, como es el caso de algunas casas de importancia histórica, cultural o arquitectónica. El activo todavía puede tener un valor positivo o debe reconocerse como un pasivo;
- ▶ Se ha alquilado una vivienda a un inquilino en un contrato de arrendamiento que prohíbe la transferencia legal, quizás porque el propietario desea controlar quién ocupa el bien inmueble. Ese arrendamiento aún puede tener valor en sí mismo, especialmente si es menor que una Renta de Mercado u ofrece otras ventajas en comparación con el mercado de propiedades equivalentes. Si fuera un pasivo importante, el inquilino podría intentar repudiarlo.

Pueden surgir problemas similares cuando el inquilino tiene el uso del bien inmueble de por vida o un usufructo de un bien inmueble.

6.3. Hacer que un bien inmueble sea inalienable no quita su valor. Significa que el valor no se puede realizar como una suma de capital mientras el valor de capital del bien inmueble no esté disponible para garantizar préstamos. No obstante, aún podría haber razones por las que alguien podría querer pagar para tomar un bien inmueble de este tipo y podría ofrecer valiosos beneficios o ingresos.

- 6.4.** En algunos casos, puede ser importante distinguir entre el valor de una empresa que utiliza el bien inmueble y el valor del bien inmueble en sí. Eso puede quedar más claro cuando la empresa está utilizando un bien inmueble arrendado que no puede transferir legalmente pero que está en un alquiler inferior.
- 6.5.** Entre las cuestiones importantes para un valorador instruido están:
- ▶ **¿Cuál es el propósito de la valoración?** Es útil saber si la vivienda debe valorarse para un balance, un divorcio, una disolución de una sociedad, una fiscalidad, una compra obligatoria o una valoración para un alquiler. Valorar entre partes, como el propietario y el inquilino o los miembros de la familia, puede significar encontrar un valor justo o especial, que a menudo se basa en un valor sinérgico o matrimonial, en lugar de un valor de mercado. En algunas situaciones, la tarea puede ser encontrar el valor de inversión de la vivienda para un individuo;
 - ▶ **¿Cuán absoluta es la restricción de eliminación?** Si bien la posición puede variar de una jurisdicción a otra, es posible que la ley ofrezca un medio para impugnar esa prohibición en los tribunales.
- 6.6.** En otras circunstancias, puede existir la oportunidad comercial de pagar para que se elimine la prohibición mediante un acuerdo con la persona que tenga interés. En tales casos, la situación se acerca más a aquellos en los que existen restricciones legales o contractuales sobre quién puede poseer u ocupar un bien inmueble que pueden ver diferentes niveles de descuento aplicados a un valor de venta libre de cargas. Puede ser que, si bien el bien inmueble no es técnicamente inalienable, una estructura de propiedad compleja podría hacerlo en la práctica, con obstáculos sustanciales antes de que sea posible la disposición.
- 6.7.** Cuando una empresa es propietaria de la vivienda, aunque la empresa debe seguir siendo propietaria, el bien inmueble efectivo puede pasar con la venta de la empresa, pero es probable que la valoración crítica sea la de las acciones de la empresa.
- ▶ **¿La restricción permite o prohíbe la vivienda alquilada en un arrendamiento (sub) arrendamiento por el cual se podría tomar un alquiler o una prima?** Permitir que el bien inmueble sea arrendado ofrecería un medio para lograr valor mientras se preserva el bien inmueble y el control final;
 - ▶ **¿Es el lugar de la vivienda lo que es inalienable o la vivienda misma debe ser preservada también?** Esa distinción puede mostrar si existen o no posibilidades de desarrollo.

6.8. De acuerdo con las circunstancias y las instrucciones, el enfoque estándar para determinar el valor de capital de dicha propiedad (según se requiera para fines fiscales) es considerar lo que alguien pagaría para adquirir la participación en la vivienda sujeta a la restricción de disposición. Una forma de considerar eso es:

- ▶ Tomar el bien inmueble en cuestión como está;
- ▶ Suponer que se levanta la restricción para permitir una enajenación;
- ▶ Reconocer que el comprador o la persona o entidad a la que se va a transferir legalmente el bien inmueble quedaría obligado por la restricción.

y considerar cuál sería el valor de mercado para esa transacción.

6.9. Esto puede ilustrarse con un arrendamiento a largo plazo no transferible legalmente de una vivienda para la que el alquiler es el único camino y, por lo tanto, no hay otros factores en juego:

- ▶ Si el arrendamiento ya se encuentra en una Renta de mercado y no tiene otro atractivo en comparación con otras propiedades equivalentes, es posible que no tenga valor;
- ▶ Sin embargo, si el arrendamiento tiene una renta muy por debajo de la Renta de Mercado vigente para dicha propiedad, esa diferencia tiene un valor basado en el período durante el cual se espera que dure. Eso le dará un valor al arrendamiento como activo.

6.10. Al considerar la propiedad de una vivienda, alguien puede ver la compra de un interés inalienable como el equivalente a comprar el derecho de por vida a ocuparla sin alquiler y, por lo tanto, se puede abordar un valor de esa manera, reconociendo las obligaciones de propiedad al hacerlo.

6.11. Tales situaciones exigen no sólo un análisis y una revisión cuidadosos, sino también claridad en los informes. Ese último punto podría ser especialmente evidente en un caso de divorcio en el que se puede poner un valor a la vivienda de acuerdo con las instrucciones dadas al valorador, pero sería útil para las partes y el tribunal al considerar una división de activos para entender que, como Inmuebles Inventables, este no es un valor realizable, sino uno que solo está disponible para el tenedor de la participación en cuestión.

EVIP 4 Inmuebles Residenciales Catalogados (Edificios sujetos a protección patrimonial)

1. Introducción
2. Ámbito de aplicación
3. Terminología
4. Guía
5. Valoración

1. Introducción

Los edificios y estructuras que se enumeran oficialmente como de importancia histórica, arquitectónica o de otro tipo o en áreas de conservación se pueden identificar en toda Europa. Pueden ser propiedades estatales o privadas; se pueden encontrar en lugares remotos o en el centro de las ciudades. Hay muchos tipos diferentes de edificios históricos o catalogados. Un valorador que acepte un encargo para valorar un edificio catalogado no solo debe estar familiarizado con el tipo particular de edificio catalogado, sino también debe ser capaz de evaluar o averiguar si el bien inmueble a valorar está catalogado.

2. Ámbito de aplicación

- 2.1. El alcance de este documento informativo es ayudar al valorador cuando se le indique que valore un edificio o estructura que pueda estar en catalogado. Tales propiedades pueden ser de importancia histórica o arquitectónica por derecho propio, o estar ubicadas dentro de áreas de conservación protegidas por regulaciones diferentes, pero a menudo equivalentes.
- 2.2. Aunque los siguientes párrafos pueden ayudar en el proceso de valoración de monumentos históricos o antiguos no residenciales, esta IP no está diseñada para ellos.

3. Terminología

- 3.1. **Edificio catalogado** – Propiedad estatal o privada que, por decisión de una autoridad pública, está protegida debido a su importancia arquitectónica, histórica o de otro tipo.
- 3.2. **Estructura catalogada** – Aunque la mayoría de las estructuras catalogadas son edificios, también se pueden catalogar otras estructuras, como muros limítrofes.
- 3.3. **Áreas de conservación** – Áreas designadas por la ley como de especial interés arquitectónico o histórico con el objeto de preservar o realzar ese carácter. Ya sean áreas urbanas, centros urbanos, pueblos o campos abiertos, las viviendas y otros edificios en un área de conservación están protegidos, con el desarrollo más estrictamente controlado. Otras áreas protegidas por razones ecológicas o de hábitat se analizan a continuación.

- 3.4.** Las designaciones de protección no cubiertas por este documento de información son:
- ▶ **Monumentos históricos y antiguos** – Es poco probable que estas propiedades se valoren con fines convencionales, aunque algunas pueden necesitar una evaluación para los balances del sector público. Este documento informativo solo es relevante para los monumentos históricos y antiguos con un estado actual residencia;
 - ▶ **Áreas naturales** – Pueden, en ocasiones, incluir viviendas que necesiten ser valoradas, en cuyo caso habrá que revisar las probables restricciones de uso o desarrollo. Cualquier desarrollo residencial que pueda ser aprobado dentro de ellos, a pesar de todas las restricciones, probablemente requiera la provisión de hábitat compensatorio.

4. Guía

- 4.1.** Una vez que un edificio está catalogado, queda sujeto a controles especiales de planificación por lo que se requiere el consentimiento de las autoridades competentes para obras que afecten su interés especial. Estos trabajos pueden ser internos o externos, desde el proyecto más pequeño hasta la demolición completa. Se debe obtener el consentimiento para cualquier alteración y demolición. No puede haber costes adicionales del bien inmueble o por la ocupación, como la calefacción, el seguro (a veces requieren el asesoramiento de especialistas en costes de re-construcción) y el mantenimiento, mientras que partes del bien inmueble pueden, como elementos históricos, que no puedan utilizarse o que su uso pueda estar limitado por otros factores como por ejemplo la presencia de murciélagos.
- 4.2.** El valorador debe poder determinar si el bien inmueble que se va a valorar está catalogado o se encuentra en un área protegida. En la mayoría de los países, el registro de edificios catalogados es público y se puede acceder a dicha información en el sitio web de la autoridad pertinente. El cliente a menudo tiene conocimiento sobre esto, ya que este estado se menciona en los documentos del bien inmueble, títulos de propiedad, planos arquitectónicos u otras normativas estatales. Si el asunto no se puede verificar, debe indicarse en el Informe.
- 4.3.** Cuando el bien inmueble se identifica como catalogado, el valorador debe identificar si se trata de la totalidad o parte del bien inmueble. No siempre se da el caso de que todo el edificio esté catalogado; el listado puede ser solo de la fachada del edificio, una sola pared del bien inmueble o incluso la pintura interna de una sola pared. Puede haber una mayor tolerancia oficial de las obras al edificio que

no afecten la parte que se cataloga y que pueden ayudar a mantener el edificio en buen estado.

- 4.4.** El estado de catalogación también puede ser relevante para el requisito para que un edificio cumpla con los requisitos mínimos de rendimiento energético o posea un certificado de eficiencia energética (EPC). Artículo 4, apartado 2, letra a), de la Directiva 2010/31 / UE sobre eficiencia energética de edificios que establece que los estados miembros pueden decidir no establecer o aplicar los requisitos mínimos de rendimiento energético de la Directiva a "edificios oficialmente protegidos como parte de un entorno designado o debido a su especial mérito arquitectónico o histórico, en la medida en que el cumplimiento de ciertos requisitos mínimos de eficiencia energética alteraría de manera inaceptable su carácter o apariencia". El artículo 12 (6) amplía esta opción de exención a los EPC.
- 4.5.** El valorador también debe investigar e informar si el área que rodea el bien inmueble es un área de conservación o está protegida de otra manera. Cualquier restricción que se aplique a toda el área podría limitar el uso del bien inmueble o imponer restricciones importantes en la planificación y la construcción.
- 4.6.** Es posible que haya áreas específicas en el bien inmueble que deban estar disponibles para la visita de público, tal vez como una condición para un tratamiento fiscal beneficioso, la concesión de subvenciones públicas para apoyar el edificio u otras razones. Esto puede limitar la forma en que se puede utilizar el bien inmueble e imponer costes adicionales.
- 4.7.** A continuación, el valorador debe identificar los usos potenciales del bien inmueble catalogado, investigando si existen restricciones sobre estos y cualquier posibilidad de que se modifiquen o eliminen. Un edificio catalogado también puede ofrecer oportunidades de valor, incluidas posibles ventajas fiscales o subvenciones, mientras que la importancia de mantener los edificios de mayor interés puede justificar el permiso para que otro desarrollo habilitante cree los fondos para hacer esto.

5. Valoración

- 5.1.** Antes de decidir el enfoque apropiado para la valoración de un bien inmueble catalogado, el valorador debe considerar la naturaleza del mercado en el que se encuentra. En algunos mercados, las casas que figuran en la lista catalogadas pueden considerarse más atractivas que otras propiedades debido a su carácter o debido a su entorno asociado con su inclusión en la lista de bienes catalogados;

en otros casos, sus costes y limitaciones pueden reducir su valor en comparación con propiedades equivalentes que no figuran en los listados de bienes catalogados. Esa rebaja a menudo puede ser más probable aún para propiedades no residenciales, especialmente cuando se considera un uso comercial.

- 5.2.** Es importante que el valorador comprenda los procedimientos y estándares requeridos para las obras en un bien inmueble catalogado, incluida su renovación, y en qué se diferencian de las normas para otras propiedades. Puede llevar mucho más tiempo obtener todos los permisos y aprobaciones necesarios y sus requisitos pueden ser más onerosos. Los trabajos en un edificio catalogado es probable que sean más costosos que para otros edificios debido a los mayores costes de los gestores de proyecto y trabajadores cualificados con experiencia relevante y de los materiales utilizados para la renovación y preservación de los bienes inmuebles catalogados. Dada la atención a los detalles que probablemente se requiera, los trabajos en edificios catalogados pueden llevar más tiempo.
- 5.3.** Los métodos de valoración que podrían aplicarse a las propiedades catalogadas son los métodos de comparación, de ingresos y residuales. El método del coste de reposición depreciado (DRC) también podría adoptarse en circunstancias muy específicas, pero en general será inapropiado dada la complejidad de estimar el coste de construcción depreciado para un bien inmueble equivalente a un edificio catalogado y la relevancia cuestionable de tal tarea a la vista del estado del edificio.
- 5.4.** El **método de comparación** debe ser, como para la mayoría de las propiedades, la primera opción de método para valorar un bien inmueble residencial catalogado. Es más adecuado cuando existe un mercado activo para propiedades similares en circunstancias comparables.
- 5.5.** La valoración puede ser más difícil cuando un bien inmueble catalogado requiere una renovación sustancial con la vivienda como un uso potencial. Idealmente, el valorador debería utilizar comparables que estén en condiciones similares y tengan los mismos usos permitidos. Cuando estos no estén disponibles, los ajustes necesarios para utilizar propiedades renovadas como comparables para valorar un bien inmueble catalogado que necesita renovación o viceversa son complicados y, si no se tiene cuidado, pueden conducir a resultados engañosos.
- 5.6.** Para el **método de ingresos**, la **capitalización directa de ingresos** solo se puede aplicar a propiedades que producen ingresos y no a propiedades vacantes que necesitan restauración. Dado que las propiedades no renovadas normalmente no producen ingresos, es probable que este método les sea de poca utilidad.

- 5.7.** Otro método que se puede utilizar es el **método residual**. Este método se puede adoptar para estimar el valor actual de un bien inmueble catalogado que se va a renovar. Bajo este enfoque, el valorador comienza evaluando el valor de un bien inmueble renovado y luego deduce los costes de renovación, construcción, comercialización, honorarios legales e impuestos relevantes. La suma restante se consideraría el valor actual de la construcción existente. Esto requiere un cuidado considerable, ya que hace que el valor sea la diferencia entre dos estimaciones de sumas sustanciales de dinero y, por lo tanto, es sensible a cualquier variación o incertidumbre sobre ellas. Por lo tanto, se requiere una revisión final para considerar si el resultado es realmente un precio que se podría esperar que alguien pague.
- 5.8.** Un enfoque para este problema es considerar los costes de la renovación requerida y los riesgos relacionados en cuanto a coste, tiempo y éxito para ayudar a realizar ese ajuste. Para un bien inmueble sin renovar, el valorador debe tener en cuenta los costes de renovación del bien inmueble, el tiempo y la participación profesional necesarios para el diseño y la obtención de permisos y luego emprender las obras de construcción con las posibles complicaciones asociadas con cada etapa. Esta tarea se facilitará si el valorador puede revisar los diseños propuestos y el contrato de construcción.

EVIP 5 Arrendamientos Residenciales y Regulación de Rentas

1. La intervención oficial en los mercados de la vivienda bajo presión puede adoptar varias formas, de las cuales la regulación de los alquileres, a menudo combinada con otras medidas, es una de las más comunes. Si bien estos regímenes se han aplicado tradicionalmente en todo el área de un país, ahora existe una tendencia hacia su aplicación local en ciudades particulares o incluso en áreas de ciudades.
2. Aunque ese reglamento podría aplicarse a todos los arrendamientos, la gestión de la vivienda social tiende a considerarse por separado y, por lo tanto, se considera más comúnmente para los arrendamientos de viviendas de propiedad privada, a veces solo aquellos alquilados bajo códigos legales particulares. Los regímenes de seguridad social que brindan apoyo a los costes de la vivienda pueden servir para respaldar los niveles de alquiler en el sector privado de alquileres, aunque algunos prestamistas no aceptan tales alquileres como garantía.
3. Existe una variedad de formas típicas para tal regulación, que incluyen:
 - ▶ Un tope simple sobre los aumentos en las rentas acordadas, a veces vinculados a la inflación general;
 - ▶ Un medio para que un inquilino refiera un cambio propuesto en un alquiler a alguna forma de revisión, a veces utilizando algún concepto de "valor razonable" que dependerá de su definición legal e interpretación judicial;
 - ▶ Regímenes más rigurosos en los que el control de los alquileres se ve reforzado por otra regulación de los arrendamientos, en particular las que extienden la seguridad de tenencia del inquilino y posiblemente con derechos de ocupación protegidos adicionales para los miembros de la familia o el hogar del inquilino. Esa seguridad de tenencia impuesta haría que el control de los alquileres fuera más eficaz para los inquilinos que pretenden permanecer en el bien inmueble.

4. Otros enfoques que se pueden encontrar en los mercados inmobiliarios regulados incluyen la regulación de quién puede ocupar ciertas propiedades de alquiler, por ejemplo, según el origen local del inquilino, el tipo de trabajo o el nivel de ingresos. Eso tiende a limitar los niveles de renta que se pueden alcanzar, pero esta vez afectando el equilibrio de la oferta y la demanda.

5. **Es probable que toda esa intervención tenga un efecto en el valor de las propiedades afectada** – De hecho, en la medida en que desplaza la oferta de vivienda o la demanda de los posibles ocupantes, también puede tener efectos en el mercado de la vivienda, en particular en los segmentos no regulados.

6. Los principales factores críticos para el valor de una vivienda alquilada bajo tal regulación serán típicamente:
 - ▶ La capacidad del propietario para recuperar la posesión del bien inmueble ya sea para la venta con posesión vacante o para volver a alquilarla;
 - ▶ Hasta qué punto el alquiler que se puede lograr por el bien inmueble está por debajo del alquiler de mercado.

7. Muchos mercados con tal regulación tendrán evidencia suficiente de ventas de propiedades alquiladas para usar el método de comparación de valoración basándose en las cifras obtenidas para otras propiedades bajo el mismo régimen. Del mismo modo, esos factores en sí mismos influyen tanto en los motivos principales para tener propiedades de inversión como en el análisis de plazo y reversión para la valoración de activos. Por tanto, es relevante para el valor si:
 - ▶ La expectativa lejana e incierta de la reversión a posesión vacante, con la opción que esto llevaría de dejar el sector del alquiler o volver a alquilar;
 - ▶ Si los ingresos derivados de ello están deprimidos.

8. Los factores adicionales para el valorador pueden residir en la medida en que otras regulaciones pueden aumentar los costes de ser propietario o cambiar de inquilino. Eso puede ser a través de:
 - ▶ Requisitos para mejoras, ya sea de salud y seguridad, eficiencia energética o cambios en los estándares nacionales de alojamiento;
 - ▶ Restricciones sobre la medida en que los inquilinos pueden pagar los costes de tomar un arrendamiento (costes de preparar el inventario o el arrendamiento, buscar referencias crediticias, pagar los honorarios del agente inmobiliario, etc.).

9. El valorador que evalúe una vivienda alquilada o apta para alquilar podrá tener en cuenta:
- ▶ El régimen que rige el alquiler y otros términos clave del arrendamiento para, según corresponda, el arrendamiento actual y cualquier posible arrendamiento posterior;
 - ▶ El alquiler actual, cómo se puede revisar, así como cualquier alquiler para un nuevo arrendamiento;
 - ▶ La capacidad o no para volver a alquilar con prontitud y en qué términos;
 - ▶ La perspectiva y el momento de la posesión vacante disponible y las incertidumbres que la acompañan, así como cualquier oportunidad para una posesión anterior. Con un régimen legal de seguridad de la tenencia, esto puede afectar la esperanza de vida;
 - ▶ Cualquier legislación en virtud de la cual el inquilino pueda extender el contrato de arrendamiento, adelantarse a una venta o tener derecho a comprar la vivienda;
 - ▶ La evidencia de arrendamiento y valores de capital vacantes para dicha propiedad;
 - ▶ La disponibilidad y los términos para el financiamiento hipotecario para el bien inmueble alquilado en cuestión y la existencia de compradores que no necesitan pedir prestado;
 - ▶ El estado actual del bien inmueble y las expectativas del mercado o los requisitos legales para su mejora.

EVIP 6 Valoración Residencial y Liberación de Capital (hipoteca inversa)

1. Existe un mercado financiero en crecimiento en el que el dueño de un bien inmueble promete parte o la totalidad del valor de un bien inmueble, generalmente una vivienda, a cambio de un ingreso por un período de años, o hasta la muerte. Esto a menudo se conoce como hipoteca inversa, utilizando el valor no comprometido en el bien inmueble para asegurar dinero como ingreso o capital.
2. Es un medio para proporcionar ingresos durante la jubilación o la vejez, complementando potencialmente una pensión o financiando la asistencia social. Esto comúnmente considera que una compañía de seguros toma la vivienda como garantía por una suma establecida que luego se recupera, generalmente al fallecer. Se cree que este mercado, que según la experiencia es de mayor interés para los propietarios de alrededor de 70 años, probablemente crecerá con el envejecimiento de la población en la mayoría de los países europeos.
3. Con esa estructura, se puede considerar que es similar a las diversas formas de vida, que se encuentran en Francia como mercado de inversión inmobiliaria (como en el tema del cuento de Maupassant del siglo XIX, *Le Petit Fût*).
4. Una hipoteca convencional ve la suma prestada fijada en términos nominales, garantizada sobre el bien inmueble valorado sobre la base del préstamo. Por lo general, esa suma se reducirá de manera constante mediante los reembolsos del principal durante el plazo de la hipoteca. Incluso con una hipoteca de interés fijo, la inflación hará que esa suma nominal se erosione en términos reales. Si bien el valor de las viviendas ha tendido a aumentar con el tiempo, las caídas de precios hacen posible que el prestatario se encuentre en un "patrimonio neto negativo" cuando el valor de la vivienda como garantía es menor que el préstamo pendiente. En general y con el tiempo, los reembolsos y la inflación tienden a reducir el riesgo de capital negativo para el prestatista (y, de hecho, para el prestatario si se vende la vivienda).

5. Por el contrario, cuando la hipoteca inversa se utiliza como fuente de ingresos para el resto de la vida, el riesgo de capital negativo del financiador (el bien inmueble vale menos al morir que el ingreso anticipado) aumenta con el tiempo.

6. Por lo tanto, si bien corresponde al financiador considerar las cuestiones actuariales y de otro tipo involucradas, los acuerdos de la hipoteca inversa dependen de la valoración del bien inmueble en la que se basa el acuerdo. Esa valoración solo puede ser en el momento del acuerdo. El financiador puede considerar los pocos ingresos que puede generar ese valor, pero, en un mercado competitivo, otros financiadores pueden buscar licitar por el negocio y el dueño de la propiedad puede que no acepte un mal trato.

7. Un conjunto distintivo de riesgos acompaña a una hipoteca inversa, en particular el riesgo de que la condición del bien inmueble se deteriore con el tiempo. El arreglo se toma a menudo porque el dueño del bien inmueble tiene pocos ingresos; los ingresos adicionales pueden no ser suficientes para permitir las reparaciones. La edad avanzada, el deterioro de la salud y la posibilidad de mudarse a un hogar de ancianos tienden a significar que el bien inmueble no siempre se mantiene en totalmente reparada, o que se vuelva a decorar o se modernice de manera que preserve su comerciabilidad. Eso puede tener diferentes efectos en el valor de mercado para diferentes propiedades en diferentes mercados y tiempos, a veces limitados, pero a veces significativos, pero siempre es un riesgo asumido por el financiador.

8. La equidad negativa en el momento de la muerte puede llevar a que las aseguradoras intenten recuperar el valor de otros activos del fallecido. Eso puede responderse con una "garantía de capital no negativa" del asegurador. Sin embargo, es posible que no se aplique cuando, por ejemplo:
 - ▶ El prestatario paga el préstamo antes de tiempo sin vender el bien inmueble;
 - ▶ Los beneficiarios del prestatario desean conservar el bien inmueble después de que el prestatario haya fallecido o se haya mudado permanentemente a un centro de atención a largo plazo y pretenden reembolsar el préstamo con fondos distintos del producto de la venta;
 - ▶ El bien inmueble se venda, pero no al valor de mercado;
 - ▶ El bien inmueble no se ha mantenido "en buen estado".

9. Dados los problemas involucrados para el propietario y el financiador, es probable que las autoridades financieras regulen cada vez más la hipoteca inversa.

10. ¿Cómo se pueden tener en cuenta estas cuestiones?
11. El acuerdo puede incluir condiciones tales como requerir mantenimiento para que, al menos, el bien inmueble se mantenga "en buen estado de conservación" o, alternatively, requerir que el propietario proporcione un seguro para este problema. En realidad, tales disposiciones pueden resultar difíciles de monitorear o hacer cumplir y los intentos de hacerlo pueden crear más estrés o dificultad financiera. También podría infringir la regulación en desarrollo de este mercado que aborda las preocupaciones sobre el envejecimiento y la vulnerabilidad.
12. Es probable que el valorador sea la única persona que haya visitado el bien inmueble. El valorador habrá dado una opinión profesional sobre el valor actual del bien inmueble, pero no puede dar una valoración para una fecha futura, y mucho menos para la fecha desconocida de fallecimiento. Hay al menos otras dos formas en las que el valorador podría proporcionar valor para un acuerdo de la hipoteca inversa:
- ▶ Avisando sobre el valor actual del bien inmueble bajo el supuesto especial de que está en mal estado;
 - ▶ • Si se le indica que proporcione revaluaciones a intervalos específicos para ayudar a revisar las cláusulas del acuerdo.

EVIP 7 Modelos Estadísticos Avanzados

1. Definición
2. Introducción
3. Comentarios
4. Criterios de la Autoridad Bancaria Europea para modelos estadísticos avanzados de valoración y comentario de las EVS
5. Uso de herramientas estadísticas por parte del Valorador

EVS se adhiere a las Directrices de la Autoridad Bancaria Europea.

Extractos relevantes del Informe final de la EBA: Directrices sobre el origen y seguimiento de préstamos; 7 Valoración de bienes muebles e inmuebles; 7.1 Valoración en el lugar de origen - 29 de mayo de 2020

209. En el punto de origen, las instituciones deben garantizar que el valor de todas las garantías de bienes inmuebles para préstamos a consumidores y microempresas, pequeñas, medianas y grandes empresas sea evaluado por un valorador interno o externo mediante una visita completa con valoración interna y externa del bien inmueble.

210. Como excepción al párrafo 209, a los efectos de la valoración de bienes inmuebles residenciales en mercados inmobiliarios maduros y bien desarrollados, el valor podrá evaluarse mediante una valoración de escritorio, realizada por un valorador interno o externo y apoyado por modelos estadísticos avanzados. El valorador sigue siendo responsable de la valoración, mientras que los modelos estadísticos avanzados deben utilizarse como herramientas de apoyo, cumpliendo las condiciones establecidas en la Sección 7.4 e incluyendo una medida de confianza para indicar la solidez de la propuesta de valor y otras propiedades relevantes específicas del bien inmueble. En este caso, la propuesta de valor debe ser evaluada, revisada y aprobada por el valorador interno o externo, quien debe comprender todos los insumos y supuestos considerados en el modelo. Si la medida de confianza en el modelo estadístico avanzado de apoyo indica baja solidez, y / u otra información específica del bien inmueble da lugar a incertidumbre sobre la propuesta de valor, el valorador debe elegir un método de valoración diferente a la valoración de escritorio.

[...]

225. Cuando se cumplan las condiciones para una revisión de conformidad con el artículo 208, apartado 3, letra b), del Reglamento (UE) no 575/2013, las entidades deberán actualizar el valor de la garantía inmobiliaria mediante una revalorización llevada a cabo por un valorador que está potencialmente respaldado por modelos estadísticos avanzados apropiados que cumplan con las condiciones establecidas en la Sección 7.4 y tengan en cuenta las características individuales del bien inmueble y el área geográfica. Las entidades no deben utilizar estos modelos como único medio de revalorización.

1. Definición

- 1.1. **Los modelos estadísticos avanzados** son los modelos más modernos y sofisticados de valoración automatizada (AVM), programas informáticos basados en estadísticas que utilizan información de propiedad para generar valores relacionados con el bien inmueble o dar valores sugeridos.
- 1.2. **Un método estadístico de valoración** busca llegar al valor de un bien inmueble directamente mediante la aplicación de un algoritmo matemático a una base de datos de precios de transacción y características del bien inmueble, omitiendo la evaluación cualitativa del valor por parte de un valorador profesional.

Por tanto, en el contexto de la valoración inmobiliaria, un AVM es simplemente la aplicación mecánica de un procedimiento algorítmico a los datos que se le presentan, sin tener en cuenta la opinión del valorador en cuanto a otra información relevante, sin una inspección física del bien inmueble e ignorando la ponderación que un valorador colocaría en la información relevant.

- 1.3. Una estimación de AVM independiente no es una valoración y no puede dar un valor de mercado según lo definido por EVS 1. Puede ser utilizado por valoradores cualificados como una entrada en su análisis integral del mercado siempre que estén satisfechos con su conocimiento de los datos de entrada y el modelo de AVM.

2. Introducción

- 2.1. Utilizados como una herramienta para valorar propiedades de forma rápida y a bajo coste, los AVM tienen limitaciones intrínsecas:
 - ▶ Solo pueden trabajar a partir de las cifras de las transacciones notificadas sin información o comprensión de su contexto;
 - ▶ • No hay inspección del bien inmueble. Deben basarse en una suposición implícita de que el bien inmueble está en condiciones de comercialización;
 - ▶ • Cobertura limitada de datos relevantes en algunas áreas;
 - ▶ • Cobertura limitada de datos recientes relevantes para algunas propiedades;
 - ▶ • Una capacidad limitada para reflejar cualquier característica única del bien inmueble;
 - ▶ • Es poco probable que sean relevantes para propiedades especializadas.

Hay poca evidencia imparcial y sólida de dominio público o bien una evaluación independiente de la precisión de las AVM para propiedades individuales, ya que los desarrolladores europeos de AVM son reacios a publicar detalles y los datos subyacentes o la construcción de los algoritmos no están disponibles para su análisis¹.

2.2. Esas limitaciones tienen potencialmente menores consecuencias negativas con respecto a los usos estándar de las AVM al considerar las propiedades colectivamente, como por ejemplo:

- ▶ Bancos que identifican propiedades que necesitan revalorización;
- ▶ Evaluación de atrasos en bancos;
- ▶ Identificación de actividad fraudulenta en bancos;
- ▶ Auditorías de valoración completas en bancos;
- ▶ Determinar ratios de adecuación de capital en bancos;
- ▶ Cartera de propiedades en bancos a valor de mercado;
- ▶ Valoración masiva de impuestos locales por parte del gobierno;
- ▶ Estimación de la compensación por reubicación por parte del gobierno;
- ▶ Análisis de coste / beneficio del gasto público potencial.

2.3. En los últimos años, las AVM se han generalizado mucho más como resultado de un impulso hacia la racionalización en los sectores inmobiliario y financiero. El uso abusivo de AVM fue una de las razones de la crisis financiera, como se señaló en el informe final de la comisión de investigación parlamentaria de 27 de enero de 2016 sobre la **crisis bancaria irlandesa**²:

"Sin embargo, de manera más generalizada, la demanda de valoraciones de activos aumentó significativamente a medida que el boom inmobiliario se afianzaba y la dependencia de los estándares de valoración informales, como las valoraciones de 'escritorio' y 'drive-by', se hizo más frecuente. Estas no implicaron ninguna inspección física del bien inmueble, pero eran un proceso limitado (ya veces totalmente automatizado o generado por computadora) de estimar el valor. Una revisión del Banco Central de las instituciones financieras encontró que muchas usaban estas valoraciones informales como si fueran valoraciones formales.

[74 – Informe del Banco Central, Procesos de valoración en la crisis bancaria - Lecciones aprendidas - Guiando el futuro, 18 de diciembre de 2012, PUB00252-008]

1 http://www.tegova.org/data/bin/a591190c05b2c3_Geoge_Matysiak_Valoración_Report.pdf

2 <https://inquiries.oireachtas.ie/banking/wp-content/uploads/2016/01/02106-HOI-BE-Report-Volume1.pdf>

Varios desarrolladores dieron evidencia de que seguían confiando en valoraciones profesionales.

Las valoraciones ejercen un impacto significativo en la gestión del riesgo crediticio de una institución financiera. Como mitigación contra el riesgo, es imperativo que el proceso de valoración sea sólido y que se pueda confiar en el valor atribuido a los activos subyacentes al evaluar completamente el riesgo de una decisión crediticia o la gestión continua del préstamo. Por esa razón, un documento de valoración fiable es fundamental para la decisión de riesgo crediticio."

[75 – Informe del Banco Central, Procesos de valoración en la crisis bancaria – Lecciones aprendidas – Guiando el futuro, 18 de diciembre de 2012, PUB00252-016]

- 2.4. Como solo pueden funcionar proyectando hacia adelante a partir de datos anteriores, es probable que tengan un efecto pro-cíclico en los puntos en los que el mercado relevante está cambiando.
- 2.5. Estos inconvenientes intrínsecos y su contribución a la crisis financiera inspiraron las restricciones sobre el uso de AVM establecidas por el legislador de la UE.

3. Comentarios

- 3.1. *"209. En el punto de origen, las instituciones deben garantizar que el valor de todas las garantías de bienes inmuebles para préstamos a consumidores y microempresas, pequeñas, medianas y grandes empresas sea evaluado por un valorador interno o externo utilizando la visita completa con valoración interna y externa del bien inmueble."*
 - 3.1.1. Este es el principio predeterminado.
- 3.2. *"210. Como derogación del párrafo 209, a los efectos de una valoración de bienes inmuebles residenciales en mercados inmobiliarios bien desarrollados y maduros, el valor puede evaluarse mediante una valoración de escritorio, realizada por un valorador interno o externo y respaldado por modelos estadísticos avanzados. El valorador sigue siendo responsable de la valoración, mientras que los modelos estadísticos avanzados deben usarse como herramientas de apoyo, cumpliendo las condiciones establecidas en la Sección 7.4, e incluyendo una medida de confianza para indicar la solidez de la propuesta de valor y otra información relevante específica del bien inmueble. En este caso, la propuesta de valor debe ser evaluada, revisada y aprobada por el valorador interno o externo, quien debe comprender todos los insumos y supuestos considerados"*

en el modelo. Si la medida de confianza en el modelo estadístico avanzado de apoyo indica baja robustez, y / u otra información específica del bien inmueble da lugar a incertidumbre sobre la propuesta de valor, el valorador "Debería elegir un método de valoración diferente a la valoración de escritorio."

3.2.1. Esta es una derogación del principio por defecto, permitida solo bajo tres condiciones acumulativas:

- ▶ Está permitido solo para inmuebles residenciales. Todas las demás formas de bienes raíces requieren una visita completa con evaluación interna y externa del bien inmueble;
- ▶ Los modelos estadísticos avanzados nunca son suficientes por sí mismos. Se limitan a servir como herramientas de apoyo para un valorador que realiza una valoración de escritorio y que sigue siendo responsable de la valoración;
- ▶ Si la medida de confianza obligatoria del AVM no es sólida y / o si otra información específica del bien inmueble da lugar a incertidumbre acerca de la "propuesta" de valor del AVM, entonces el valorador "debería elegir un método de valoración diferente a la valoración de escritorio" que necesariamente significa una visita completa con evaluación interna y externa del bien inmueble o un drive-by.

3.3. *"225. Cuando se cumplan las condiciones para una revisión de conformidad con el artículo 208, apartado 3, letra b), del Reglamento (UE) no 575/2013, las entidades deben actualizar el valor de la garantía de bienes inmuebles mediante una revalorización llevada a cabo por un valorador que esté potencialmente respaldado por modelos estadísticos avanzados adecuados que cumplan las condiciones establecidas en la Sección 7.4 y tengan en cuenta las características individuales del bien inmueble y el área geográfica. Las instituciones no deben utilizar estos modelos como el único medio de revalorización."*

3.3.1. En referencia al Reglamento de Requisitos de Capital y revisión de la valoración "cuando la información disponible para las instituciones indique que el valor del bien inmueble puede haber disminuido sustancialmente en relación con los precios generales del mercado".

3.3.2. La revalorización la lleva a cabo un valorador que está potencialmente respaldado por modelos estadísticos avanzados adecuados.

3.3.3. También en este caso, los modelos no deberían ser "el único medio de revalorización". Un valorador debe estar a cargo.

4. Criterios de la Autoridad Bancaria Europea para modelos estadísticos avanzados de valoración y comentarios del EVS

(reproducción completa de las Directrices de la EBA sobre el origen y seguimiento de préstamos; 7 Valoración de bienes inmuebles y muebles; sección 7.4

4.1. *"236. Las entidades deberán establecer, en sus políticas y procedimientos, los criterios para utilizar modelos estadísticos avanzados a efectos de valoración, revalorización y seguimiento de los valores de las garantías. Estas políticas y procedimientos deben tener en cuenta el historial comprobado de dichos modelos, las variables específicas de propiedad consideradas, el uso de información mínima disponible y precisa, y la incertidumbre de los modelos."*

4.1.1. Comentarios de las EVS – Las entidades de crédito deben asegurarse que los valoradores externos e internos se familiaricen con estas políticas, procedimientos y criterios.

4.2. *"237. Las instituciones deben asegurarse de que los modelos estadísticos avanzados utilizados sean: a. Bienes y ubicaciones específicos con un nivel de granularidad suficiente (por ejemplo, código postal para la garantía de bienes inmuebles); b. Válidos y precisos, y sujetos a pruebas exhaustivas y periódicas contra los precios de transacción observados reales; c. basados en una muestra suficientemente grande y representativa, basada en precios de transacción observados; d. basados en datos actualizados de alta calidad."*

4.2.1. Comentarios de las EVS – Las entidades de crédito deben asegurarse de que los valoradores internos y externos estén familiarizados con todas estas características.

4.3. *"238. Al utilizar estos modelos estadísticos avanzados, las instituciones son en última instancia responsables de la idoneidad y el rendimiento de los modelos, y el valorador sigue siendo responsable de la valoración que se realiza utilizando un modelo estadístico avanzado. Las instituciones deben comprender su metodología, datos de entrada y supuestos de los modelos utilizados. Las instituciones deben asegurarse de que la documentación de los modelos esté actualizada."*

4.3.1. Comentarios de las EVS– Dado que el valorador sigue siendo responsable de la valoración que se realiza utilizando un modelo estadístico avanzado, la entidad de crédito también debe familiarizar al valorador con la metodología, los datos de entrada y los supuestos de los modelos utilizados.

- 4.4.** *"239. Las instituciones deben contar con procesos, sistemas y capacidades de TI adecuados y datos suficientes y precisos para los fines de cualquier valoración o revalorización de garantías basada en modelos estadísticos."*

5. Uso de herramientas estadísticas por parte del valorador

- 5.1.** Un AVM no es más que una herramienta que contribuye a la estimación del valor de los valoradores, de la que siguen siendo responsables. Además, una estimación AVM independiente no es una valoración y no puede dar un valor de mercado según lo definido por EVS 1. Puede ser utilizado por valoradores calificados como una entrada en su análisis integral del mercado siempre que tengan conocimiento de los datos de entrada y el modelo del AVM.

5.2. Técnicas estadísticas

- 5.2.1.** Como se analiza en EVS 4 – El proceso de valoración, una valoración profesional se basa en que el valorador evalúa el bien inmueble en su contexto, investigando y verificando todos los asuntos que influyen en el valor del bien inmueble.
- 5.2.2.** La calidad de la información afectará la calidad de la valoración, por lo que el valorador deberá verificar las fuentes de información, incluida su fecha. La valoración es la culminación de las investigaciones del valorador - en las que visitar e inspeccionar el bien inmueble juega un papel clave - y la investigación de toda la información y notas de archivo, demostrando la habilidad del valorador para reunir datos de todas las diversas fuentes, utilizando esa información eficientemente y brindando una opinión considerada.
- 5.2.3.** En EVS Parte II (Metodología de valoración) se trata la importancia de analizar el mercado. El examen, la investigación y el análisis de la evidencia de mercado disponible es una de las partes más importantes del proceso de valoración. Este proceso permite al valorador determinar qué transacciones de mercado son las más relevantes y dar la debida importancia a cada pieza de evidencia relevante.
- 5.2.4.** El análisis de la evidencia del mercado es posible utilizando técnicas sofisticadas como:
- ▶ Análisis de regresión, tanto lineal como no lineal;
 - ▶ Análisis de series de tiempo;
 - ▶ Modelos ponderados geográficamente.

- 5.2.5.** Las técnicas matemáticas o estadísticas solo pueden servir de ayuda al valorador. La estimación que hacen los valoradores del valor del bien inmueble debe basarse en su mejor y sólido juicio basándose en sus habilidades profesionales aplicadas a su conocimiento del mercado inmobiliario.
- 5.2.6.** Como regla general, el valorador debe ser consciente de que cualquier herramienta analítica es tan fiable como:
- ▶ Los datos que se le ingresan;
 - ▶ La técnica analítica que utiliza.
- 5.2.7.** Los valoradores deben ser muy cautelosos al utilizar cualquier herramienta analítica como parte integral de sus informes de valoración, ya que la opinión final del valor es de su exclusiva responsabilidad.
- 5.2.8.** Si el valuador está satisfecho con su conocimiento de los datos de entrada y su relevancia, puede utilizar herramientas analíticas como apoyo en, por ejemplo:
- ▶ Análisis estadístico de los precios / alquileres en un segmento particular del mercado inmobiliario, indicando qué datos se han utilizado y qué modelo;
 - ▶ Elaboración de mapas de ventas / alquileres seleccionados.
- 5.2.9.** El valorador también debe explicar los datos de entrada y la fuente, ofreciendo transparencia al cliente.
- 5.2.10.** Muy a menudo, el valorador utilizará estadísticas descriptivas tales como: coeficiente de covariación, valor medio, mediana, moda, error estándar, desviación estándar, rango, mínimo, máximo, número de muestras.
- 5.2.10.1.** Con base en un análisis de mercado tan completo, el valuador puede obtener datos clave que se aplicarán como un componente del proceso de valuación que cumple con el EVS del valorador.

5.3. Modelos

- 5.3.1.** A medida que aumenta la disponibilidad de grandes volúmenes de datos sobre bienes raíces, en el mercado se encuentra disponible una gama cada vez mayor de modelos basados en análisis estadísticos.
- 5.3.2.** Los AVM son una clase de modelo estadístico, a menudo una combinación de modelos complejos que producen una estimación del precio de un bien inmueble en una fecha específica.

5.3.3. Los AVM normalmente comprenden los siguientes componentes estándar:

- ▶ Datos de entrada;
- ▶ El modelo predictivo con las reglas matemáticas utilizadas para calcular el precio estimado (algoritmo). Esto no es más que un cálculo matemático automatizado y no un ejercicio de juicio de valoración;
- ▶ Los resultados del modelo (estimaciones de precios).

5.3.4. Los AVM utilizan datos a gran escala de diversas fuentes. Para utilizar los datos seleccionados por el AVM, el valorador debe saber:

- ▶ El alcance de la fuente de datos utilizada por el AVM (regional, nacional, todas las propiedades negociadas, solo las propiedades hipotecadas...);
- ▶ • El tipo de datos (precios de venta, precios de demanda, resultados de valoración);
- ▶ El volumen y la homogeneidad de los datos investigados;
- ▶ Con qué frecuencia se actualiza la fuente de información;
- ▶ Los criterios aplicados por el proveedor de AVM para la inclusión o exclusión de datos.

y luego considerar su relevancia para el bien inmueble.

5.3.5. Los valoradores deben comprender el modelo predictivo utilizado y evaluar su confianza en él y en sus fortalezas y deficiencias como representación del mercado.

5.3.6. Cuando los valoradores consideran información proporcionada por un tercero, deben asegurarse de que sea lo suficientemente creíble como para confiar en ella. Como los valoradores son los únicos responsables de la opinión de valoración, deben decidir si pueden basarse en alguno de los datos proporcionados por el AVM.

5.3.7. Al valorar el bien inmueble, los valoradores solo pueden utilizar la salida del AVM como un elemento posible en su consideración de las indicaciones de valor.

V. Medición, Formación y Cualificaciones

Código Europeo de Medición

1. Introducción
2. Ámbito de aplicación
3. General Definiciones
4. La medición de edificio en la práctica

1. Introducción

Todos los países europeos utilizan bases similares para medir las superficies de los edificios, pero la forma en que estos componentes se agrupan y codifican difiere enormemente entre los distintos países. Esto significa que las comparaciones entre muchos tipos de áreas suelen ser muy engañosas. Varios países tienen principios que rigen las prácticas de medición establecidos en normas y legislaciones específicas de cada país. Deben cumplirse estrictamente. En tales casos, si se hacen acusaciones de negligencia profesional contra un topógrafo, lo más probable es que el Tribunal rechace una referencia general al uso de otros códigos de prácticas de medición o recomendaciones. Esto también se aplica a las mediciones y cálculos realizados bajo las recomendaciones de este Código TEGOVA si difieren de las prácticas y regulaciones locales.

2. Ámbito de aplicación

Este Código no define cómo se medirán en detalle los diferentes tipos de propiedad, ya que esto dependerá de las condiciones, estándares y regulaciones locales. Los informes de valoración deben indicar y explicar claramente las bases de las mediciones utilizadas e identificar cualquier base inusual o desviación de este Código.

3. Definiciones

3.1. Definiciones generales

- 3.1.1. Por lo general, las mediciones se realizarán y registrarán utilizando el sistema métrico. Sin embargo, los países y sectores individuales pueden usar convencionalmente medidas británicas o locales comúnmente adoptadas en la práctica nacional o de acuerdo con la práctica del mercado.
- 3.1.2. Sujeto a las disposiciones legales o instrucciones del cliente, la elección de las unidades y el número de decimales utilizados será un asunto práctico para que el valorador lo determine en las circunstancias de la propiedad y las necesidades que se pueda esperar que tenga el cliente.

3.1.3. Unidades

- ▶ Las distancias son medidas de longitud en una dimensión y deben expresarse en metros (m);

- ▶ Las áreas son medidas en dos dimensiones y deben expresarse en metros cuadrados (m^2);
- ▶ Las áreas más grandes, las propiedades rurales y los edificios más antiguos suelen tener formas irregulares. Se debe tener cuidado para medir estas áreas con precisión, tal vez mediante un análisis del terreno o el uso de mapas digitales. Las áreas se pueden expresar en hectáreas;
- ▶ Los volúmenes son medidas en tres dimensiones y deben expresarse en metros cúbicos (m^3).

3.1.4. Distance

- ▶ **La longitud bruta** se mide como la distancia horizontal entre las caras exteriores de las paredes exteriores o entre los centros de las paredes interiores. Debe indicarse la elección de la base;
- ▶ **La longitud neta** se mide como la distancia horizontal entre las caras internas de las paredes exteriores, sin tener en cuenta los componentes estructurales internos como pilares o contrafuertes que no son paredes completas;
- ▶ **La altura bruta** se mide como la distancia vertical entre la parte superior de un piso terminado y:
 - ▶ La parte superior del piso terminado de una habitación situada encima de ella; o
 - ▶ La parte superior de la estructura del techo sobre ella.
- ▶ **La altura neta** se mide como la distancia vertical entre la parte superior de un piso terminado y la parte inferior de un falso techo, piso o techo situado por encima de él, sin tener en cuenta los elementos estructurales internos que no son techos completos;
- ▶ **La altura libre** se mide como la distancia vertical entre la parte superior de un piso terminado y la parte inferior de un techo suspendido sobre él.

3.1.5. Áreas y volúmenes

- ▶ **Las áreas brutas** se determinan usando longitudes brutas;
- ▶ **Las áreas netas** se determinan utilizando longitudes netas;
- ▶ **Los volúmenes brutos** se determinan utilizando longitudes brutas;
- ▶ **Los volúmenes netos** se determinan utilizando longitudes netas.

3.1.6. Límites de propiedad y áreas de parcela

- ▶ **El área de la parcela** es el área de la propiedad dentro de sus límites. Esto puede ser referido por agencias gubernamentales (como el Registro de la Propiedad, Catastro o Autoridad Local) medido a partir de un plano horizontal. El área de la parcela se puede dividir, según corresponda, en el área construida y el área no construida;

- ▶ **El área construida** es la parte del área de la parcela que está cubierta por edificios en su estado terminado tanto por encima como por debajo del suelo;
- ▶ **El área sin construir** es la parte restante del área de la parcela que no está clasificada como área construida.

3.1.7. Identificación de los límites externos — los valoradores deben tener cuidado de asegurarse que tienen un conocimiento preciso de los límites de la propiedad. Es importante establecer si las características de los límites pertenecen a la propiedad y cuáles son, y así estar seguro de la línea del límite con las propiedades adyacentes. Esto también se aplica a las medianeras entre edificios.

3.1.8. Problemas típicos

- ▶ El área de la propiedad documentada para el valorador puede no ser la correcta. La documentación existente puede estar obsoleta;
- ▶ El terreno puede, por ejemplo, haber estado sujeto a una compra obligatoria o subdividida. Las áreas de la propiedad también pueden cambiar cuando los límites se alteran como resultado de acuerdos entre partes vecinas que pueden que no siempre se hayan registrado formalmente;
- ▶ Los límites tales como bordes de bosques, líneas de árboles, setos y ríos pueden no ser descripciones precisas y pueden cambiar con los años. Es posible que las cercas y otros marcadores estén colocados incorrectamente o se hayan movido y, en consecuencia, las mediciones de GPS utilizadas en la preparación de mapas digitales pueden no representar la posición real;
- ▶ Cuando los límites no se registran con precisión o están en disputa, puede haber prácticas e interpretaciones locales que pueden ofrecer presunciones para identificar el límite;
- ▶ **Medir límites**— los métodos para registrar los límites y medir las áreas dentro de ellos se han desarrollado sustancialmente desde la medición de distancias y ángulos hasta el posicionamiento global y el mapeo electrónico. En cada caso, la medición sólo será tan buena como las limitaciones del método utilizado - incluso los sistemas de posicionamiento global disponibles para uso comercial funcionan con ciertas tolerancias y pueden verse afectados por consideraciones militares o de otro tipo;
- ▶ Internet ahora ofrece muchas oportunidades para ver propiedades, ya sea desde el aire o desde la calle. Esta puede ser una herramienta útil, quizás especialmente para una vista preliminar o general. Sin embargo, las fotografías pueden tener fecha y la propiedad podría haber cambiado desde que fueron tomadas. Existen problemas particulares al tomar medidas de tales servicios y no se debe confiar en ellos;
- ▶ Cuando se trabaje a partir de cualquier forma de registros, como para la valoración de escritorio, los datos de las mediciones solo serán a la fecha en que se registraron y estarán sujetos no solo a los cambios que puedan haber ocurrido desde entonces, sino a cualquier omisión o error en su colección.

- 3.1.9.** Los valoradores deben citar la fuente (y su fecha) para el área de la propiedad informada en sus valoraciones.
- 3.1.10.** En algunos casos, el valor del suelo puede verse influenciado por la topografía del terreno, lo que puede dar una mayor o menor área utilizable; las tierras agrícolas inclinadas y onduladas pueden ofrecer un área cultivable más grande que la tierra plana.

3.2. Definiciones específicas de áreas de construcción

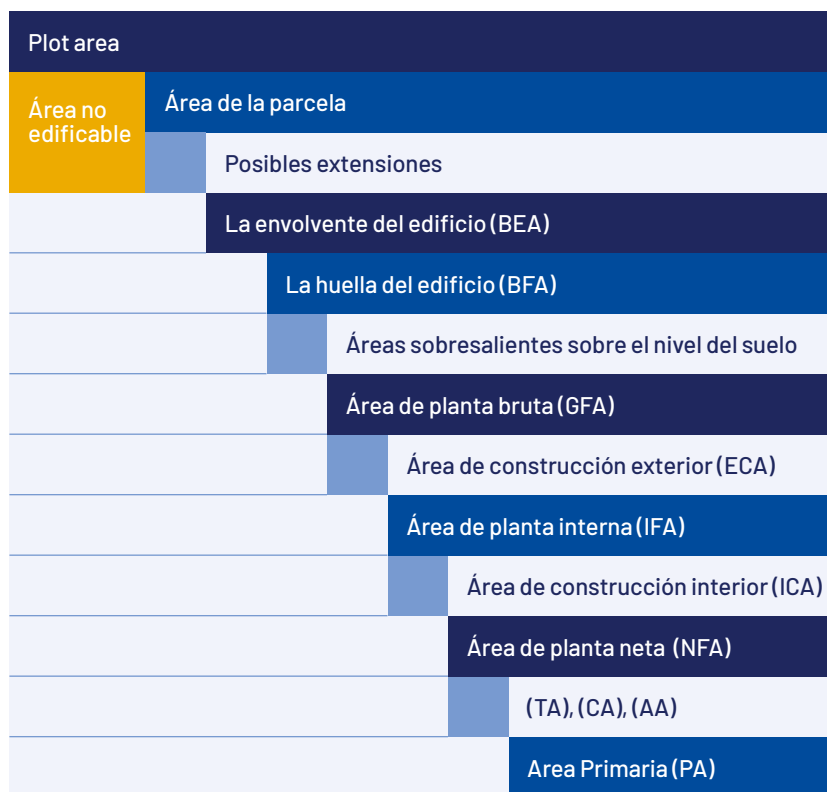
- 3.2.1.** El **área de la parcela** es la(s) parte(s) del área de la parcela utilizada para uno o más edificios o destinada a su construcción.
- 3.2.2.** El **Área de la envolvente del edificio (BEA)** es el plano de la parte del área del sitio que está ocupada físicamente por el edificio tanto por encima como por debajo del suelo, utilizando sus dimensiones máximas.
- 3.2.3.** El **Área de Huella del Edificio (BFA)** es el plano de la parte del área del sitio que está ocupada físicamente por el edificio sobre el nivel del suelo, utilizando sus dimensiones máximas.
- 3.2.4.** El **área externa bruta (GEA)**, también llamada **área bruta de planta (GFA)** es el área dentro del exterior de las paredes exteriores de la envolvente del edificio y, por lo tanto, incluye el grosor del muro perimetral del edificio ("*extra muros*").
- 3.2.5.** El **área de construcción exterior (ECA)** es el área de los muros perimetrales en sí.
- 3.2.6.** El **área interna bruta (GIA)**, también denominada **área de planta interna (IFA)** es el área externa bruta después de deducir el área de construcción exterior ("*intra muros*"). Por lo tanto, $GIA = GFA - ECA$.
- 3.2.7.** El **área de construcción interior (ICA)** es el área de los componentes estructurales internos del edificio dentro de los muros perimetrales, por lo que se registra el área ocupada por las columnas de carga y los muros de soporte.
- 3.2.8.** El **Área de planta neta (NFA)** (también llamada **Área de planta efectiva**) es el **Área de planta interna (IFA)** después de deducir el **Área de construcción interior (ICA)**. Por lo tanto, $NFA = IFA - ICA$.
- 3.2.9.** El **área bruta alquilable (GLA)** se define como el área de planta total diseñada para la ocupación y uso exclusivo de inquilinos, incluidos sótanos y entreplanta. El GLA para locales comerciales se calcula típicamente midiendo desde la línea de con-

strucción en el caso de fachadas de calles, y desde las superficies internas de las otras paredes exteriores del edificio y desde las superficies internas del pasillo y otras particiones permanentes y al centro de tabiques que separan el local de las áreas alquilables contiguas. No se realizan deducciones por vestíbulos dentro de la línea del edificio o por columnas o proyecciones necesarias para el edificio. No se hacen adiciones para los ventanales que se extienden fuera de la línea del edificio.

3.2.10. Las áreas de Servicios Técnicos (TA), circulación (CA), amenidades (AA), etc. son las áreas comunes a todos los usuarios, medidas como Superficie Neta.

3.2.11. El área principal (PA) es la parte del neta (NFA) que se usa para respaldar las necesidades comerciales y los procesos de trabajo centrales, por ejemplo, TA - Área técnica, CA - Área de circulación, AA - Área de servicios.

Figura 1 - Ilustración de los distintos tipos de áreas y sus relaciones



4. La medición de edificio en la práctica

4.1. Estas mediciones serán de todo el espacio disponible en un edificio en cada piso relevante que cumpla con la definición en cuestión.

4.2. Área de planta bruta (GFA)

- ▶ Cada piso debe medirse para incluir las caras exteriores y las proyecciones de la pared de cerramiento. En esta medición se incluye el espesor total del muro perimetral del edificio. Las áreas no funcionales, como las grandes áreas abiertas (sin piso), no deben incluirse; si se van a incluir tales áreas, se debe especificar su área.
- ▶ La medición debe incluir áreas ocupadas por:
 - ▶ Paredes internas, tabiques, columnas, escaleras, ascensores, escaleras mecánicas, conductos verticales de aire (u otros);
 - ▶ Cuartos de motores de ascensores, cuartos de plantas de calefacción o aire acondicionado (ventilación) central, cuartos de tanques de combustible, cuartos de transformadores de electricidad y / o baja tensión, pasillos y otras áreas de circulación, todas las áreas sanitarias;
 - ▶ Áreas cubiertas de lados abiertos, rampas, áreas de estacionamiento cerradas, salas de almacenamiento, salas de archivo (sótano).

4.3. Área de planta interna (IFA)

- ▶ El IFA de cada piso debe calcularse entre las superficies internas de las paredes externas del edificio. El IFA es el área bruta del piso (GFA) después de deducir el área de construcción exterior (ECA);
- ▶ Las medidas deben tomarse a una altura especificada sobre el suelo. Cuando los techos sean inclinados, los valoradores deben explicar cómo han medido el área.

4.4. Área de planta neta (NFA)

Ésta es el área utilizable que ofrecen todos los pisos dentro de un edificio en las siguientes bases:

- ▶ Cada piso debe medirse en todos los niveles entre las superficies internas de las paredes externas del edificio. El NFA es el área de planta interno (IFA) después de deducir el área de construcción interior (ICA);

- ▶ Las medidas deben tomarse a una altura especificada sobre el suelo. Cuando los techos sean inclinados, se deben especificar las reglas de medición;
- ▶ Las siguientes áreas de cada piso deben excluirse del cálculo:
 - ▶ Paredes estructurales internas;
 - ▶ Ventilación vertical, cableado o conductos de tuberías y columnas estructurales (por lo general, solo se excluyen los elementos de más de un metro cuadrado de superficie, pero pueden existir prácticas diferentes entre países);
 - ▶ Escaleras y pozos de ascensor;
 - ▶ Cuartos de motores de ascensores, cuartos de tanques (distintos de los utilizados para procesos), cuartos de transformadores, áreas de alta y baja tensión;
 - ▶ Espacio ocupado por aparatos permanentes de aire acondicionado, calefacción o refrigeración y conductos de superficie que inutilizan el espacio, teniendo en cuenta la finalidad para la que se dice que se utiliza. Esto no se aplica a los aparatos instalados por el inquilino o en su nombre o utilizados en el edificio para fines especiales, como uso de ordenadores, procesamiento o fabricación.

Al calcular esta área para edificios de oficinas, se deben excluir las siguientes áreas de cada piso:

- ▶ Aquellas áreas reservadas para la provisión de instalaciones o servicios al edificio que no sean de uso exclusivo de los ocupantes del edificio;
- ▶ Áreas reservadas como espacio público para las calles y no utilizadas exclusivamente por los ocupantes del edificio;

Nota – Las áreas comunes adicionales que pueden crearse mediante la subdivisión de un solo piso para acomodar a más de un inquilino deben incluirse en los cálculos.

- ▶ Aquellas partes de edificios como vestíbulos, rellanos y balcones que se utilizan en común con otros ocupantes. En algunos casos, estas partes pueden distribuirse entre los ocupantes del edificio.

Figura 2 - Ilustración de bases para medir áreas de edificios

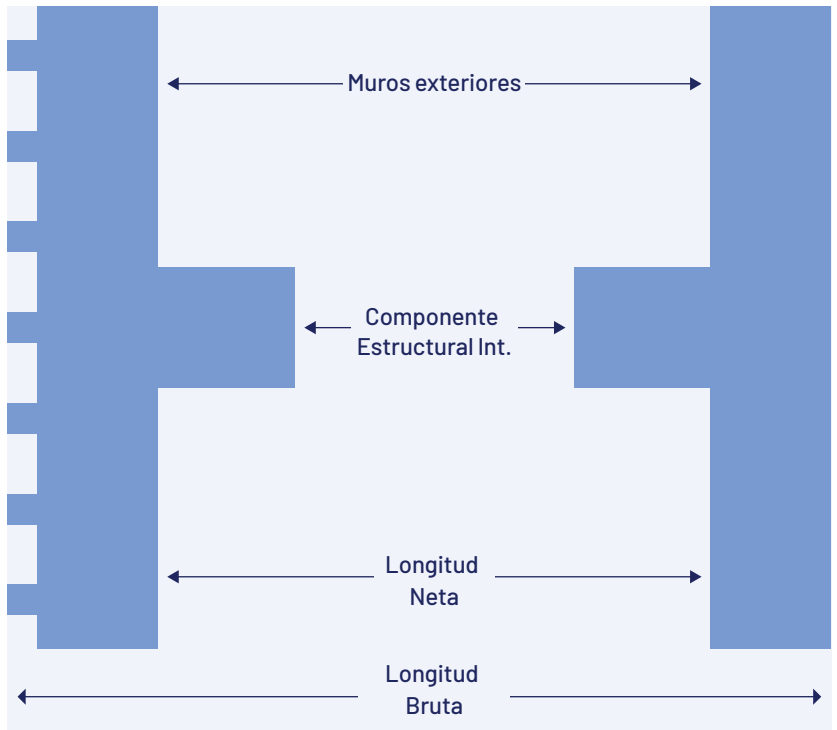
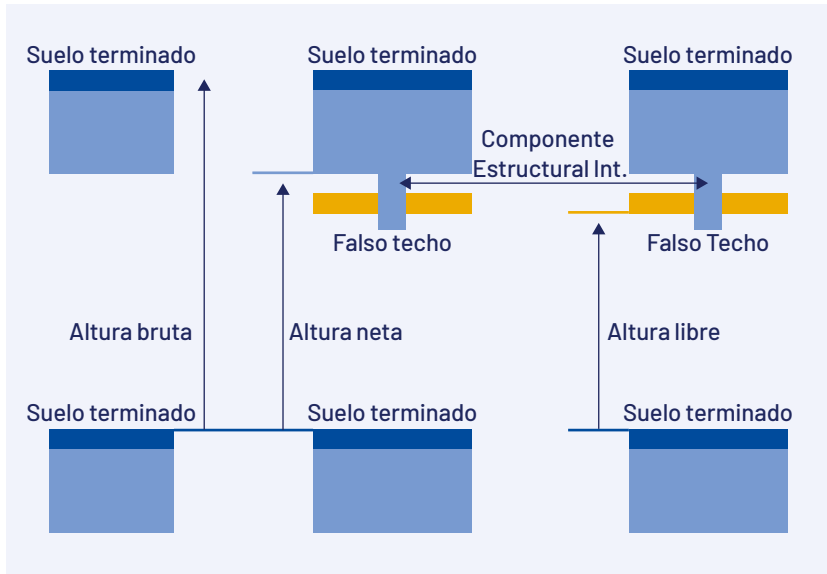


Figure 3 – Illustration of bases for measuring heights of buildings



4.5. Zonificación

- 4.5.1.** Para algunas propiedades, particularmente en el sector minorista, el área dentro del fondo indicado desde la fachada del edificio puede ser un factor importante para una valoración. Por lo general, el área más cercana a la fachada se puede describir como Zona A y tiene el valor más alto por unidad de área; para el comercio minorista, esto puede ofrecer la mayor densidad de ventas. Las áreas a profundidades crecientes más allá de eso (Zonas B, C, etc.) tendrán cada una un valor, generalmente dado como una proporción de la cifra de la Zona A y comúnmente se reduce con la distancia creciente desde el frente (fondo). Esto es de utilidad tanto para evaluar la utilidad comercial del edificio en cuestión como para analizar comparables.
- 4.5.2.** La discusión de la zonificación puede referirse al fondo construido, midiendo la profundidad del edificio desde su fachada comercial hasta una vía dentro de la cual se establecen las zonas relevantes.
- 4.5.3.** Es importante que se utilicen las mismas dimensiones de fondo de zona en el análisis de propiedades comparables y en la valoración de la propiedad en cuestión. El fondo utilizado puede variar entre países y por tipos de propiedad.

4.6. Provisiones especiales

- 4.6.1. Cuando sea relevante, se debe informar de la altura de la habitación. Se deben informar los procedimientos de medición utilizados para habitaciones con techos inclinados.
- 4.6.2. Se deben informar las áreas de entreplanta, temporales o permanentes, así como la altura libre por encima y por debajo de ellas.
- 4.6.3. También se deben reportar las áreas diseñadas con tamaño y altura especiales tales como zonas diseñadas para pallets de tamaño especial o similares.
- 4.6.4. La altura de los aleros de un edificio o de las puertas de entrada es una medida clave para los edificios utilizados para vehículos o maquinaria en sectores como el transporte, el almacenamiento o la agricultura.

4.7. Aplicaciones de bases de medición específicas

4.7.1. Área de planta bruta (GFA)

- ▶ Costes de construcción (también a efectos de valoración de seguros);
- ▶ Cobertura del sitio;
- ▶ Planificación;
- ▶ Zonificación.

4.7.2. Área de planta interna (IFA)

- ▶ Estimación de costes de construcción;
- ▶ Agencia de naves industriales, tiendas y almacenes;
- ▶ Práctica de valoración.

4.7.3. Área de planta neta (NFA)

- ▶ Práctica de agencia y valoración;
- ▶ Prorrates de cargos por servicio.

4.7.4. Huella del edificio

- ▶ Uso del suelo.

4.7.5. Envoltorio del edificio

- ▶ Uso del suelo.

Resumen de los Requisitos Formativos Mínimos (MER) de TEGOVA

1. Introducción

- 1.1. TEGOVA requiere a cada Asociación Miembro establecer estándares formativos para cada uno de sus miembros que sean, como mínimo, tan exigentes como los Requisitos Formativos Mínimos (MER) establecidos por TEGOVA. Los MER fueron introducidos por TEGOVA por primera vez en enero de 2003, como requisito básico para cada uno de los valoradores seleccionados para el ejercicio por cada Asociación Miembro.
- 1.2. TEGOVA revisa y actualiza regularmente los MER para apoyar el desarrollo de los estándares profesionales entre sus miembros, y también para aquellos que requieren sus servicios.
- 1.3. Los requisitos de los MER son equivalentes y consistentes con la Directiva 2005/36/EC relativa al Reconocimiento de Cualificaciones Profesionales. Para aplicar los MER, las Asociaciones Miembros de países no-UE deben adoptar los requisitos de la Directiva y desarrollar un programa acorde con los criterios de la Directiva.
- 1.4. Los servicios profesionales ofrecidos por los valoradores europeos varían considerablemente y muchos de ellos serán especialistas en sectores específicos. Algunas áreas geográficas estarán afectadas por factores que no son de aplicación en otros lugares, por tanto, el conocimiento allí requerido variará. Sin embargo, las disciplinas esenciales de valoración serán fundamentales para su trabajo y por tanto son centrales en el programa MER. Las Asociaciones Miembros desarrollan sus requisitos formativos de acuerdo con la Directiva y al programa MER, pero serán tenidas en cuenta las diferencias legislativas nacionales, los regímenes impositivos y los requisitos de los clientes. Por ejemplo, las valoraciones en silvicultura o agricultura pueden ser predominantes en algunos países o para algunas asociaciones, mientras que otros tipos de actividad comercial pueden ser predominantes para otros. La Asociación Miembro es responsable de interpretar los MER para asegurar la consistencia con las necesidades profesionales de sus miembros.

- 1.5. La globalización de los mercados inmobiliarios, la constante integración europea, junto con el incremento del libre intercambio de servicios dentro de la Unión Europea y las expectativas crecientes de los clientes son los motivos para el cambio amplio y profundo del conocimiento que precisan los profesionales inmobiliarios. Hoy en día la industria no solo está enfocada a los negocios de transacciones, sino que también exige la entrega de valor añadido, solicitándose a los valoradores consultoría estratégica con conocimiento adecuado en todas las áreas del negocio, el entorno de construcción, el gobierno corporativo y la responsabilidad social corporativa.

- 1.6. TEGOVA, Adicionalmente, ofrece una guía separada respecto a su esquema de Valorador Europeo Reconocido (Recognised European Valuer (REV)) y de TEGOVA Valorador Residencial (TRV) (*ver siguiente sección*). Los Valoradores que han alcanzado este estatus están sujetos a requisitos adicionales, incluyendo el desarrollo profesional continuo.

- 1.7. Las áreas temáticas dentro de los MER se agrupan en tres niveles de conocimiento necesario del Valorador:
 - ▶ comprensión,
 - ▶ conocimiento general, y
 - ▶ conocimiento profundo.

2. Resumen del programa

- 2.1. Los Valoradores necesitan **comprensión** de:
 - ▶ Teoría de los principios económicos.
 - ▶ Economía práctica en el sector inmobiliario.
 - ▶ Negocios y finanzas.

- 2.2. Los Valoradores necesitan un **conocimiento general** de:
 - ▶ Marketing inmobiliario;
 - ▶ Eficiencia energética;
 - ▶ Medioambiental y de protección de recursos.
 - ▶ Edificación y construcción.

2.3. Los Valoradores necesitan un **conocimiento profundo** de:

- ▶ Valoración;
- ▶ Experiencia Profesional;
- ▶ Legislación relevante sobre inmuebles³;
- ▶ Políticas gubernamentales y usos del suelo³;
- ▶ Valoraciones bajo estatuto³;
- ▶ Valoración bajo estándares³.

³ Denota un requisito de conocimiento profundo relativo al país o sector de ejercicio

Resumen de Reconocimiento de Cualificaciones de TEGOVA

Valorador Europeo Reconocido de TEGOVA (REV) y Valorador Residencial TEGOVA (TRV)

Los estatus de REV y TRV son las marcas de excelencia en la valoración de bienes raíces, lo que demuestra a los clientes locales e internacionales que el valorador está cualificado para un alto estándar europeo en la práctica. Estos son otorgados por las principales asociaciones de valoración de Europa.

Las letras 'REV' y 'TRV' permiten a los inversores inmobiliarios transfronterizos identificar valoradores locales cualificados a un nivel europeo reconocible. Esto ofrece a las empresas de valoración locales, tanto grandes como pequeñas, la oportunidad de acceder al mercado en constante crecimiento de clientes inversores pan europeos.

Sin embargo, el mayor impacto de REV y TRV está en los clientes locales. En tiempos de incertidumbre económica, los clientes locales buscan profesionales con conocimientos y experiencia especiales que puedan ayudarlos a tomar decisiones difíciles de inversión y precio. Aquí, la ventaja competitiva para los valoradores de REV y TRV radica en su nivel mínimo garantizado de educación y experiencia y la capacidad de interpretar los impactos de la valoración local y global que proviene de su familiaridad demostrada con los Estándares de Valoración Europeos.

Los valoradores REV y TRV muestran las siglas 'REV' y 'TRV' a continuación de su nombre en sus tarjetas de presentación, reciben un sello de impresión de REV o TRV numerado en sus informes de valoración y aparecen en el registro de TEGOVA REV / TRV consultado por los clientes y practicantes de toda Europa.

Procedimientos de solicitud y adjudicación

1. Los reconocimientos "Valorador Europeo Reconocido" (Recognised European Valuer - REV) y Valorador Residencial TEGOVA (con la designación TEGOVA Residential Value - TRV) se pueden adjudicar a valoradores individuales y son indicadores pan-Europeos de la habilidad y experiencia que aseguran a los clientes la profesionalidad de su valoración

2. Las solicitudes para obtener el reconocimiento REV y TRV están abiertas a valoradores cualificados en activo que cumplen los requerimientos TEGOVA correspondientes y pertenecen a una Asociación Miembro TEGOVA (TMA) Plena o Asociada (¿?) que haya obtenido el consentimiento de TEGOVA para adjudicar los reconocimientos (Asociación Miembro Adjudicadora o AMA para REV; o Asociación Miembro Adjudicadora Residencial o R-AMA para TRV). Así como a valoradores individuales cuya compañía de valoración es por sí misma miembro de una AMA o R-AMA (si es de aplicación). Las solicitudes las debe hacer el valorador directamente a una AMA o R-AMA del mismo país.

3. El proceso de adjudicación del reconocimiento REV o TRV se divide en dos fases. Primero se garantiza por parte de TEGOVA el estatus de adjudicadora a la AMA (para REV) o R-AMA (para el TRV). La segunda fase es la adjudicación del reconocimiento individual al solicitante de valorador en ejercicio por la AMA o R-AMA.

4. Para obtener el estatus de adjudicadora, la Asociación Miembro debe demostrar que tiene en curso medios efectivos, políticas y sistemas de calidad para asegurar que los solicitantes cumplen los requerimientos por lo que concierne a educación, ética, experiencia y aprendizaje vital.

5. La segunda fase es la evaluación del solicitante por la AMA o R-AMA para determinar si el solicitante cumple los requisitos TEGOVA correspondientes y, en caso afirmativo, la concesión del reconocimiento y el derecho de usar las siglas REV o TRV.

6. El reconocimiento de las competencias se concede en nombre de TEGOVA por el AMA o R-AMA en forma de certificado o reconocimiento firmado conjuntamente por el Director de TEGOVA y el Director/Presidente de la Asociación Miembro.

7. El solicitante al que se le ha adjudicado el reconocimiento REV (Valorador Europeo Reconocido) o TRV (Valorador Residencial TEGOVA) puede utilizar este título y las siglas REV o TRV detrás de su nombre por un periodo de cinco años. Después de este tiempo el valorador debe pedir la renovación del reconocimiento.

8. Se pueden obtener más detalles del Secretariado TEGOVA, e-mail info@TEGOVA.org o del sitio web TEGOVA www.TEGOVA.org.

VI. Código Ético y de Conducta de Valoradores Europeos

TEGOVA espera que los valoradores de sus asociaciones miembro se adhieran, como una cuestión de responsabilidad personal, a este Código que se basa en:

- ▶ Los principios del comportamiento profesional; y
- ▶ La expectativa de los clientes de que una valoración será preparada profesionalmente por un valorador cualificado.

Los valoradores deben mantener y demostrar estándares profesionales en su trabajo y así salvaguardar la confianza depositada en ellos por los clientes, a quienes se les debe la obligación de ser diligentes, a las autoridades reguladoras y, en general, a la sociedad.

Este Código TEGOVA incorpora los valores de:

- ▶ Equidad;
- ▶ Un respeto profesional adecuado por los demás y las normas;
- ▶ Responsabilidad y confiabilidad.

Tales estándares profesionales se extienden más allá de los requisitos de la ley (que se aplican a todas las personas) y exigen un deber de cuidado hacia el cliente y respeto por los demás, actuando de la mejor manera posible sin discriminar a las personas con respecto a su nacionalidad, ascendencia, raza u origen social, color, religión, creencia u opinión política, estado civil, género, expresión de género u orientación sexual, edad o discapacidad.

El incumplimiento de este Código por parte de un valorador puede dar lugar a medidas disciplinarias por parte de la asociación miembro correspondiente y la posible pérdida del estatus del valorador como valorador europeo reconocido (REV) o valorador residencial de TEGOVA (TRV).

El Código

- A.** El valorador debe actuar con honestidad, integridad y diligencia en todo momento, con el deber de cuidado hacia la parte instructora y el resto de interesados que se espera que confíen en los consejos de la valoración.
- B.** El valorador debe ejercer su juicio profesional de manera objetiva e independiente al realizar su trabajo y, según corresponda, cumplir con los deberes de un profesional ante un juzgado, tribunal o foro equivalente.
- C.** El valorador debe mantener un nivel de conocimiento profesional y habilidad técnica que sea al menos el requerido por el organismo de valoración profesional del que el valorador sea miembro o, para valoradores que sean REV o TRV, por esos requisitos, manteniéndose actualizado con materias profesionales y novedades relevantes de actualidad para ser competente en el ejercicio profesional.
- D.** El valorador debe ser transparente y responsable ante la parte instructora al realizar un trabajo profesional para esta.
- E.** El valorador debe evitar todos los conflictos de intereses reales o potenciales con respecto a la propiedad en cuestión, el proceso de valoración y el resultado de la valoración, no debe tener ningún interés directo o indirecto en la propiedad y no debe estar relacionado con el comprador o el vendedor de la propiedad. El valorador debe informar a la parte instructora por escrito cuando surge un conflicto de interés y antes de emitir el informe de valoración.
- F.** Cuando el cliente que encarga el informe de valoración es una entidad de crédito, el valorador no debe estar involucrado en la solicitud, evaluación, decisión o administración del préstamo y no debe guiarse o influir en la solvencia del prestatario.
- G.** El valorador no debe revelar información privilegiada o confidencial.
- H.** El valorador debe tener o estar sujeto a un procedimiento para gestionar las quejas que puedan presentarse con respecto a la conducta profesional y debe informar a las partes instructoras por escrito de su existencia.

Cuando una valoración deba estar firmada a nombre de una empresa de tasación en lugar de un valorador individual designado, este Código se aplica a la empresa y también a cualquier persona empleada por la empresa para realizar trabajos de valoración.

VII.

**Legislación de la Unión
Europea y Valoración
Inmobiliaria**

- 5. Introducción general**
- 6. El mercado interior de la UE**
- 7. Seguridad y Salud**
- 8. Energía**
- 9. Medio ambiente**
- 10. La Política Agrícola Común**
- 11. Lista de la legislación de la UE**

Advertencia – Este texto se ha elaborado como una breve revisión general de la legislación de la UE que puede aplicarse a la propiedad y / o la valoración de la propiedad. Ofrece reseñas, no orientación, sobre lo que a menudo son temas técnicos complejos. La mayor parte de la legislación bajo revisión ha sido elaborada por Directivas. Esto significa que, en general, los Estados miembros habrán utilizado su propia legislación para aplicarla. Asimismo, muchas disposiciones de los Reglamentos pueden incorporarse y / o complementarse en la legislación nacional. Por tanto, es probable que haya características locales de importancia, así como interacciones con otras leyes nacionales.

El presente texto tiene por objeto ofrecer asistencia general a los valoradores en su capacidad profesional, no en ninguna otra función, incluida la propiedad del bien inmueble, y se basa en una comprensión de la ley al 1 de octubre de 2020. Cuando un problema sea relevante para una valoración, se aconseja al valorador que busque más información específica o asesoramiento sobre los puntos correspondientes.

1. Introducción general

- 1.1. **Legislación y valoración inmobiliaria de la Unión Europea (UE)** – La valoración de una propiedad solo puede reflejar el mercado real tal como existe en la fecha de valoración con su equilibrio de oferta y demanda, esperanzas y preocupaciones y la información que el mercado considera relevante. La legislación y las políticas relevantes para la propiedad son parte de esa matriz.
- 1.2. En particular, debe subrayarse que la legislación de la UE tiene un impacto cada vez más importante en el uso, la gestión, los costes asociados, las oportunidades de desarrollo y el valor de la propiedad. De hecho, mientras que el artículo 345 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFEU) establece que "Los Tratados no prejuzgarán en modo alguno las normas de los Estados miembros que rigen el sistema de propiedad", sus disposiciones económicas generales tienen un impacto en la propiedad inmobiliaria. Este impacto es doble. Por supuesto, la legislación de la UE puede aplicarse directamente al bien inmueble o a actividades estrechamente asociadas con su propiedad, ocupación o uso. Pero el impacto también puede ser indirecto, cuando la legislación de la UE se aplica a una actividad en un área o sitio específico, creando oportunidades o imponiendo limitaciones según la ubicación.
- 1.3. Por ejemplo, si bien la política de vivienda no está cubierta por el TFEU, la UE participa activamente en la legislación en un número creciente de áreas políticas que afectan a los mercados inmobiliarios y las profesiones. Estos incluyen la promoción de la eficiencia energética y las energías renovables, la protección del medio ambiente, la discriminación por parte de los propietarios, las condiciones contrac-

tuales injustas, la accesibilidad universal de los edificios, la regulación de los servicios minoristas, incluido el desarrollo de centros comerciales, la seguridad en el lugar de trabajo, los productos de construcción, la construcción y cárteles relacionados con la construcción, ayudas estatales a las empresas de vivienda social, crédito hipotecario, requisitos de capital para préstamos y seguros hipotecarios, la reforma del mercado financiero, los tipos reducidos de IVA para la rehabilitación y reparación de viviendas y el blanqueo de capitales. En este capítulo se revisan solo algunos de estos temas.

- 1.4. En algunos casos, la legislación de la UE establece disposiciones específicas para la valoración de la propiedad. Por tanto, desde una fase relativamente temprana, la legislación de la UE sobre contabilidad de empresas se centró en la valoración de la propiedad para las cuentas financieras de las empresas. Esto se ha desarrollado para las entidades de crédito mediante sucesivas Directivas sobre requisitos de capital. Asimismo, las normas sobre ayudas estatales subrayan la necesidad de contar con una valoración de un experto independiente sobre la base de normas de valoración generalmente aceptadas
- 1.5. **Alcance de la legislación de la UE** – Durante más de tres décadas, dos áreas particulares de la política de la UE se han desarrollado enormemente en modos que afectan a la propiedad y a la valoración de la propiedad, a saber, el programa del mercado interior y la política medioambiental. Además, la UE ha adoptado una serie de instrumentos relacionados con la energía, la salud, la seguridad y la Política Agrícola Común que también pueden tener efectos directos e indirectos sobre los bienes inmuebles.
- 1.6. Desde su creación, la UE ha buscado promover el mercado interior de bienes, servicios, trabajo y capital.
- 1.7. La creación del mercado interior ha tenido un impacto en los mercados inmobiliarios. De hecho, aunque los bienes raíces, al ser "inmuebles", no están sujetos a la legislación de la UE que garantiza la libre circulación de mercancías entre los Estados miembros, el TFEU y la legislación de la UE garantizan la libre circulación de capitales y, por tanto, la capacidad de comprar o vender propiedades en cualquier momento y cualquier lugar de la UE. En particular, la eliminación de las fronteras entre los Estados miembros para la libre circulación de capitales ha reformado los patrones de demanda de toda propiedad real, tanto comercial como residencial. A su vez, esto ha afectado a cuestiones relevantes para las valoraciones.

- 1.8.** Su espíritu y reglas también influyen en la legislación relacionada con la propiedad. Por ejemplo, el marco de la UE para el impuesto al valor agregado (IVA) tiene una serie de exenciones y reducciones específicas para las transacciones relacionadas con la propiedad. Esto afecta las transacciones y tiene consecuencias para quienes no pueden recuperar el IVA por completo. Además, se puede hacer referencia al **caso Jäger (C-256/06)** que ha dado lugar a cambios en el tratamiento tributario de la propiedad tanto por parte de Alemania como del Reino Unido, de modo que la legislación tributaria nacional ya no fuera un impedimento para el libre movimiento de capitales. De manera más general, las disposiciones de no discriminación de la legislación de la UE han forzado cambios en la legislación fiscal nacional.
- 1.9.** La legislación del mercado interior de la UE no solo afecta a los mercados inmobiliarios y las valoraciones, sino que también afecta a la profesión de valorador. Por ejemplo, la Directiva de servicios 2006/123 / CE actúa para excluir cualquier medida nacional que, aunque sea aplicable sin discriminación por motivos de nacionalidad, impida el acceso a un mercado de proveedores de servicios o empresas de otros Estados miembros y obstaculice el comercio dentro de la UE. Esto incluye servicios de valoración.
- 1.10.** La creciente importancia de la UE a la hora de impulsar la **política medioambiental** ha llevado a la adopción de varios instrumentos sobre diversas materias, como la protección de los recursos, el agua, la contaminación, el amianto y la biodiversidad. Mucho de esto afecta la propiedad. Por ejemplo, la política de protección de la flora y la fauna puede afectar tanto el potencial como a los costes del desarrollo del suelo. La clasificación del suelo para la conservación de la naturaleza y con objeto de subsidios también influye en la valoración de la propiedad pertinente. A continuación, en la sección 5 se examinan los principales regímenes, que pueden ser relevantes para la propiedad y / o la valoración de propiedades. Sin embargo, existen otras disposiciones que se aplican a sectores o cuestiones particulares que pueden ser pertinentes para propiedades específicas.
- 1.11.** El enfoque en las medidas para luchar contra el cambio climático también se refleja en la **política energética**. En este contexto, se considera que la propiedad no solo plantea problemas clave de consumo de energía e ineficiencia a abordar, sino que también ofrece soluciones en términos de mitigación del cambio climático y energías renovables, así como oportunidades para la industria de la construcción.
- 1.12.** Finalmente, desde casi los primeros días de la UE, la **Política Agrícola Común** ha afectado a la propiedad rural. Al principio, esta influencia fue indirecta a través de la intervención en el mercado, en particular al sostener los precios. Hoy en día, las

medidas adoptadas como parte de esta política pueden afectar el uso y valor de la tierra agrícola de varias formas.

- 1.13. Naturaleza e impacto de la legislación de la UE** — La mayor parte de la legislación de la UE que se analiza en las siguientes secciones ha sido elaborada por directivas que los Estados miembros deben implementar en su legislación.
- 1.14.** En particular, una vez que se acuerda una Directiva, es vinculante en cuanto al resultado que debe lograrse dentro del tiempo especificado por dicha Directiva. El efecto de una directiva dependerá, por tanto, de cómo esté redactada. Por ejemplo, en **Comisión contra Reino Unido (C-56/90)** el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (CJEU) ha dictaminado que cuando una Directiva prescribe un resultado, como una calidad particular de las aguas de baño, ese resultado debe ser logrado. En tal caso, no es suficiente tomar todas las medidas prácticas. Por el contrario, cuando una directiva "marco" más general no especifica los resultados de manera precisa, el cumplimiento de esa Directiva y su evaluación pueden depender más del enfoque que han adoptado los Estados miembros.
- 1.15.** En algunos casos, los requisitos europeos interactuarán con otros regímenes domésticos existentes o se implementarán junto con otras medidas nacionales. En este contexto, el CJEU dictaminó en **Marleasing (C-106/89)** que la legislación nacional debe, en la medida de lo posible, ser interpretada "a la luz de la redacción y finalidad de la directiva para lograr el resultado perseguido por este último". Además, si bien los reglamentos de la UE se aplican directamente en los Estados miembros, con frecuencia están cubiertos por la legislación nacional, lo que proporciona más argumentos operativos para garantizar una aplicación eficaz.
- 1.16.** En vista de estos elementos, gran parte de este marco común y la creciente influencia no es directamente evidente para muchos de los que están activos en sus mercados locales. Sin embargo, aunque gran parte de la legislación de la UE se aplica a través de leyes nacionales, eso no resta valor al papel clave de la UE como fuente de gran parte de lo que afecta la valoración de la propiedad.
- 1.17. Legislación de la UE y las EVS** — A continuación, se describen brevemente las principales áreas de política e instrumentos que, directa o indirectamente, tienen un impacto sobre la propiedad y / o la valoración de la propiedad. Teniendo en cuenta la amplia gama de legislación de la UE, que ha crecido y parece probable que se desarrolle de manera sustancial, este texto, por supuesto, no es una revisión exhaustiva de las Directivas y Reglamentos que afectan a la valoración de propiedades específicas, pero describe las áreas más significativas.

2. El mercado interior de la UE

2.1. Disposiciones sobre la valoración de la propiedad

2.1.1. Valoración de inmuebles para cuentas de empresa

- 2.1.1.1. **Auditorías legales y auditores** – Las empresas deben preparar estados financieros y proporcionar una visión fiel y veraz de su situación financiera. La UE ha introducido normas para garantizar informes financieros coherentes y comparables.
- 2.1.1.2. La Directiva 2014/56 / UE que modifica la Directiva 2006/43 / CE sobre auditorías legales de cuentas anuales y cuentas consolidadas establece el marco para las auditorías legales y la profesión de auditor. Una auditoría legal es una revisión legalmente requerida de los registros financieros. Las auditorías legales solo se pueden realizar por auditores legales o sociedades de auditoría aprobadas por las autoridades competentes del Estado miembro. Los Estados miembros deben mantener un registro público de estos. Los auditores legales y las sociedades de auditoría deben ser independientes al realizar auditorías legales y evitar conflictos de intereses. Una organización interna adecuada de los auditores legales y las sociedades de auditoría debería ayudar a prevenir cualquier amenaza a su independencia.
- 2.1.1.3. **Sociedades cotizadas** – Los Reglamentos 1606/2002 y 1126/2008 establecen que, con el fin de armonizar la información financiera y garantizar un alto grado de transparencia y comparabilidad de los estados financieros, las cuentas consolidadas de las sociedades cotizadas deben prepararse de conformidad con la contabilidad internacional. Estos incluyen las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS) que también proporcionan normas sobre la medición del valor razonable (*IFRS 13*).
- 2.1.1.4. **Sociedades de responsabilidad limitada** – en la Directiva de contabilidad 2013/34 / UE, la Comisión Europea introdujo nuevos requisitos para los estados financieros anuales de las sociedades de responsabilidad limitada. Esta Directiva garantiza la claridad y la comparabilidad de los estados financieros y permite exenciones o simplificaciones en las obligaciones de información financiera para las microempresas y las PYME. De conformidad con el artículo 6, apartado 1, letra i), de la presente Directiva, las partidas reconocidas en los estados financieros se medirán de acuerdo con el principio del precio de compra o del coste de producción. Sin embargo,

los Estados miembros pueden permitir o exigir la medición de categorías específicas de activos (distintos de los instrumentos financieros) por importes determinados por referencia al "valor razonable" (*Artículo 8(1)(b) de la Directiva*).

- 2.1.1.5. Compañías de seguros** —En el caso de las empresas de seguros, la Directiva 91/674 / CEE establece que los Estados miembros pueden permitir o exigir que el valor de los terrenos y edificios se evalúe sobre la base del "valor de mercado" en la fecha de valoración. El artículo 49, apartado 2, de la presente Directiva define el "valor de mercado" como *"el precio al que los terrenos y edificios podrían venderse en virtud de un contrato privado entre un vendedor dispuesto y un comprador en condiciones de libre competencia en la fecha de valoración, suponiendo que la propiedad está expuesta públicamente al mercado, que las condiciones del mercado permiten una disposición ordenada y que se dispone de un período normal, habida cuenta de la naturaleza de la propiedad, para la negociación de la venta"*.

Legislación

Directiva 91/674/CEE del Consejo, de 19 de diciembre de 1991, sobre las cuentas anuales y las cuentas consolidadas de las empresas de seguros

Reglamento (CE) N° 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo de 19 de julio de 2002 sobre la aplicación de las normas internacionales de contabilidad

Directiva 2006/43/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de mayo de 2006, sobre auditorías legales de cuentas anuales y cuentas consolidadas, que modifica las Directivas 78/660 / CEE y 83/349/CEE del Consejo y deroga la Directiva del Consejo. 84/253/CEE

Reglamento (CE) N° 1126/2008 de la Comisión, de 3 de noviembre de 2008, por el que se adoptan determinadas normas internacionales de contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) N° 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo

Directiva 2013/34 / UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de junio de 2013, sobre los estados financieros anuales, estados financieros consolidados e informes relacionados de determinados tipos de empresas, que modifica la Directiva 2006/43/CE del Parlamento Europeo y del Consejo y por el que se derogan las Directivas 78/660/CEE y 83/349 / CEE del Consejo

Directiva 2014/56 / UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de abril de 2014, que modifica la Directiva 2006/43/CE sobre auditorías legales de cuentas anuales y cuentas consolidadas

2.1.2. Valoración de inmuebles para entidades de crédito

- 2.1.2.1. Requisitos y regulación de capital bancario** – Los acuerdos internacionales de Basilea buscan imponer un marco prudente para la banca y, por lo tanto, establecen reglas básicas para calcular la cantidad de capital que una institución de crédito debe mantener contra sus pasivos. Para calcular el capital que una entidad de crédito debe mantener, los reguladores aplican una relación al valor de los activos disponibles en función de la clase de activos. Con este fin, también existen reglas para evaluar el valor de los bienes sobre los que se ha garantizado un préstamo, ya que esta es una de las principales clases de activos involucrados.
- 2.1.2.2.** La UE ha abordado estas cuestiones en sucesivas legislaciones sobre requisitos de capital. En 2013 entró en vigor el paquete de la Directiva sobre requisitos de capital (CRD) IV, que comprende la Directiva 2013/36 / UE y el Reglamento 575/2013. Este paquete proporciona un marco regulatorio para las instituciones de crédito y su operación.
- 2.1.2.3.** El Reglamento de Requisitos de Capital 575/2013 establece las siguientes reglas con respecto a la valoración de activos al evaluar el cumplimiento de los requisitos de capital de Basilea:
- ▶ Proporciona la definición de "**valor de mercado**" a los efectos de la propiedad inmueble, como *"la cantidad estimada por la que la propiedad debe intercambiarse en la fecha de valoración entre un comprador dispuesto y un vendedor dispuesto en una transacción de libre competencia después de una comercialización adecuada en la que las partes hayan actuado cada una con conocimiento, prudencia y sin estar bajo coacción"* (Artículo 4(76));
 - ▶ Proporciona la definición de "**valor de préstamo hipotecario**" como *"el valor de los bienes inmuebles según lo determinado por una evaluación prudente de la comerciabilidad futura de la propiedad teniendo en cuenta los aspectos sostenibles a largo plazo de la propiedad, las condiciones del mercado normal y local, el uso actual y los usos alternativos apropiados de la propiedad"* (Artículo 4(74));
 - ▶ Define un "**valorador independiente**" como *"independiente del proceso de decisión crediticia"* (Artículo 208(3)(b)).
- 2.1.2.4.** Las disposiciones para la regulación de la banca, incluidas las relativas a los requisitos de Basilea, son desarrolladas y estandarizadas por la Autoridad Bancaria Europea (EBA) en el denominado Reglamento Único. Este documento proporciona un conjunto de normas prudenciales armonizadas que las instituciones de la UE deben respetar. La EBA también tiene el mandato de producir una serie de Normas Técnicas Vinculantes (BTS) para la implementación del paquete CRD IV que, una vez adoptado por la

Comisión Europea, será legalmente vinculante y directamente aplicable como ley nacional en los Estados miembros (a menos que se acuerde lo contrario). Además, la EBA está coordinando un proceso de preguntas y respuestas frecuentes. A través de este proceso, la EBA se encarga de responder a las preguntas de las partes interesadas sobre la implementación práctica del paquete CRD IV.

- 2.1.2.5. Como una de las reacciones a la crisis financiera de 2008, los bancos han tenido que controlar la calidad de sus activos. El Banco Central Europeo (BCE) instruyó a los principales bancos de la zona euro en mayo de 2014 que, para la valoración de bienes inmuebles, debían prevalecer los Estándares Europeos de Valoración en caso de conflicto con otras normas. En junio de 2018, el BCE ha actualizado su manual de revisión de la calidad de los activos que contiene la metodología para evaluar las valoraciones de los activos bancarios desde una perspectiva prudencial. Este manual (p.145) confirma el papel principal de los Estándares Europeos de Valoración:

"Valoración de bienes inmuebles y garantías

Los bienes inmuebles deben valorarse de acuerdo con los estándares europeos EVS-2012 (Libro azul) y otros estándares internacionales como las directrices del Royal Institute of Chartered Surveyors (RICS), con EVS-2012 teniendo prioridad en caso de conflicto (para evitar dudas, se debe considerar que se aplica en todo el documento)"

- 2.1.2.6. En la Sección 7 de las Directrices de la ABE sobre el origen y el seguimiento de préstamos de 29 de mayo de 2020 se ofrece más orientación sobre la valoración de bienes muebles e inmuebles. Estas directrices se aplican a cualquier valoración, seguimiento y revalorización de bienes inmuebles y bienes muebles garantizados 30 de junio de 2021.
- 2.1.2.7. **Hipotecas residenciales** —La UE también ha establecido reglas para la valoración de la propiedad con el fin de otorgar préstamos a los consumidores, esencialmente hipotecas residenciales. Estas normas se recogen en la Directiva sobre créditos hipotecarios 2014/17 / UE.
- 2.1.2.8. Entre otras cuestiones, esta Directiva exige a los Estados miembros que se aseguren de que se utilicen normas de valoración fiables al evaluar la propiedad residencial con fines hipotecarios. En este contexto, el Considerando 26 de la Directiva de Créditos Hipotecarios establece que para que las normas sean fiables deben tener en cuenta las normas de valoración reconocidas internacionalmente, mencionando específicamente los Estándares de Valoración Europeos. Los acreedores deben *"adoptar normas y métodos de valoración que conduzcan a valoraciones realistas y fundamentadas de la propiedad a fin de garantizar que todos los informes*

de valoración se preparen con la habilidad y diligencia profesionales apropiadas y que los valoradores cumplan con ciertos requisitos de cualificación y mantengan la documentación de la valoración adecuada al valor y que sea integral y plausible".

- 2.1.2.9.** El artículo 19 de la Directiva sobre créditos hipotecarios exige que los valoradores de propiedades sean *"profesionalmente competentes y suficientemente independientes del proceso de suscripción del crédito para que puedan proporcionar una valoración imparcial y objetiva que se documentará en un soporte duradero y de la que se dejará constancia y será guardada por el acreedor"*.

Legislación

Directiva 2013/36 / UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de junio de 2013, sobre el acceso a la actividad de las entidades de crédito y la supervisión prudencial de las entidades de crédito y las empresas de inversión, por la que se modifica la Directiva 2002/87/CE y se derogan las Directivas 2006/48/EC y 2006/49/EC

Reglamento (UE) N° 575/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de junio de 2013, sobre requisitos prudenciales para entidades de crédito y empresas de inversión y que modifica el Reglamento (UE) N° 648/2012

Directiva 2014/17/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 4 de febrero de 2014, sobre contratos de crédito para consumidores relacionados con bienes inmuebles residenciales y que modifica las Directivas 2008/48/CE y 2013/36/UE y el Reglamento (UE) N° 1093/2010

Reglamento Único de la Autoridad Bancaria Europea

Manual para la revisión de la calidad de los activos del Banco Central Europeo

Directrices de la Autoridad Bancaria Europea sobre origen y seguimiento de préstamos

2.1.3. Valoración de inmuebles para instituciones de seguros y reaseguros

- 2.1.3.1. Solvencia II y Ómnibus II** – El sector de seguros y reaseguros se rige por el régimen de Solvencia II establecido por la Directiva 2009/138/CE de Solvencia II. Esta Directiva marco exige que el capital de solvencia obligatorio de cada entidad aseguradora y reaseguradora se calcule al menos una vez al año. Los Estados miembros deben asegurarse de que, a menos que se indique lo contrario, estas instituciones valoran sus activos *"por la cantidad por la que podrían intercambiarse entre partes interesadas informadas"*

en una transacción en condiciones de libre competencia" (Artículo 75(1) de la Directiva).

- 2.1.3.2. El considerando 46 de la Directiva establece que *"las normas de valoración con fines de supervisión deben ser compatibles con la evolución de la contabilidad internacional, en la medida de lo posible, para limitar la carga administrativa[...]"*.
- 2.1.3.3. La Directiva Ómnibus II 2014/51/UE y el Reglamento Delegado 2015/35 de Solvencia II modificaron el régimen de Solvencia II de diversas formas. Por ejemplo, el artículo 9, apartado 3, del Reglamento Delegado de Solvencia II establece que, cuando sea necesario, el artículo 75 de la Directiva Solvencia II prevalecerá sobre las normas internacionales de contabilidad. Además, el artículo 10, apartado 7, del Reglamento Delegado de Solvencia II ofrece orientaciones sobre el uso de los enfoques de mercado, ingresos y costes para la valoración.
- 2.1.3.4. Directrices de la EIOPA - El artículo 2 (22) de la Directiva Ómnibus II establece que la Autoridad Europea de Seguros y Pensiones de Jubilación (EIOPA) puede establecer normas técnicas sobre cuestiones como la valoración. El 14 de septiembre de 2015, la EIOPA emitió las Directrices sobre reconocimiento y valoración de activos y pasivos distintos de las provisiones técnicas (EIOPA-BoS-15/113). La directriz 3 con respecto a las propiedades de inversión y otras propiedades establece que:

"A los efectos del artículo 10 del Reglamento Delegado (UE) 2015/35, al valorar las propiedades de inversión y otras propiedades, las empresas deben seleccionar el método de conformidad con el artículo 10, apartado 7, que establece la estimación más representativa del monto por el cual los activos podrían intercambiarse entre partes interesadas informadas en una transacción en condiciones de plena competencia. De conformidad con el artículo 10, apartado 6, de dicho Reglamento, estos métodos deben basarse en lo siguiente:

- a) precios actuales en un mercado activo para propiedades de diferente naturaleza, condición o ubicación, o sujetas a diferentes arrendamientos u otros términos contractuales, ajustados para reflejar esas diferencias;*
- b) precios recientes de propiedades similares en mercados menos activos, con ajustes para reflejar cualquier cambio en las condiciones económicas desde la fecha de las transacciones que ocurrieron a esos precios;*
- c) proyecciones de flujo de caja descontadas basadas en estimaciones confiables de flujos de caja futuros, respaldadas por los términos de cualquier arrendamiento existente y otros contratos y, cuando sea posible, por evi-*

dencia externa como Rentas de Mercado actuales para propiedades similares en la misma ubicación y condición y usando tasas de descuento que reflejan las evaluaciones actuales del mercado con la incertidumbre, la cantidad y el momento de los flujos de caja."

Legislación

Directiva 2009/138/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de noviembre de 2009, sobre el acceso y el ejercicio de la actividad de Seguros y Reintegros (Solvencia II)

Directiva 2014/51/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de abril de 2014, por la que se modifican las Directivas 2003/71/CE y 2009/138/CE y los Reglamentos (CE) N° 1060/2009, (UE) N° 1094/2010 y (UE) N° 1095/2010 con respecto a las competencias de la Autoridad Europea de Supervisión (Autoridad Europea de Seguros y Pensiones de Jubilación) y la Autoridad Europea de Supervisión (Autoridad Europea de Valores y Mercados)

Reglamento Delegado (UE) 2015/35 de la Comisión, de 10 de octubre de 2014, que complementa la Directiva 2009/138/CE del Parlamento Europeo y del Consejo sobre el acceso y el ejercicio de la actividad de seguros y reaseguros (Solvencia II)

Directrices de la Autoridad Europea de Seguros y Pensiones de Jubilación de 14 de septiembre de 2015 sobre reconocimiento y valoración de activos y pasivos distintos de las provisiones técnicas

Valoración de inmuebles para fondos de inversión alternativos

- 2.1.3.5. Marco legal** – Los fondos de inversión alternativos, incluidos los fondos inmobiliarios, los hedge funds o fondos de cobertura y los fondos de capital privado, están diseñados para inversores profesionales y están regulados por la Directiva 2011/61/UE sobre alternativas gestores de fondos de inversión (AIFM). Esta Directiva ha sido complementada por el Reglamento Delegado 231/2013 de la Comisión.
- 2.1.3.6. Valoración de activos** – La Directiva AIFM introdujo las siguientes reglas para la valoración de activos:
- 2.1.3.7.** El proceso de valoración de los activos y el cálculo del valor liquidativo debe ser funcionalmente independiente de la gestión de la cartera y la política de remuneración de los AIFM y tomar otras medidas que garanticen la prevención de conflictos de intereses y de influencias indebidas sobre los empleados (*Considerando 29*);

- ▶ Los procedimientos de valoración garantizarán que se valoren los activos y se calcule el valor liquidativo por unidad o acción al menos una vez al año (*Artículo 19(3)*);
- ▶ Con sujeción a determinadas condiciones y calificaciones, los AIFM deben poder nombrar a un valorador externo para que realice la valoración (*Artículo 19(5)*).

Legislación

Directiva 2011/61/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de junio de 2011, sobre Gestores de Fondos de Inversión Alternativos y que modifica las Directivas 2003/41/CE y 2009/65/CE y los Reglamentos (CE) N° 1060/2009 y (UE) N° 1095/2010

Reglamento Delegado (UE) N° 231/2013 de la Comisión, de 19 de diciembre de 2012, que complementa la Directiva 2011/61/UE del Parlamento Europeo y del Consejo en lo que respecta a exenciones, condiciones generales de funcionamiento, depositarios, apalancamiento, transparencia y supervisión

2.1.4. Reglas de valoración de bienes para ayudas estatales

2.1.4.1. Generalidades — Con la promoción del mercado interior, la UE ha buscado regular en qué medida los gobiernos y organismos públicos pueden utilizar subvenciones, tanto expresas como implícitas, como herramienta proteccionista, distorsionando el libre funcionamiento de ese mercado. Las normas sobre ayudas estatales han sido una parte importante de esta política, proporcionando un marco legal en el que las acciones en los Estados miembros pueden regularse, aprobarse o prohibirse. Estas reglas también se han utilizado para regular la valoración de la propiedad, los métodos de enajenación de la propiedad y la gestión de la propiedad estatal.

2.1.4.2. El concepto de ayuda estatal se define en el artículo 107, apartado 1, del TFEU, que establece lo siguiente:

"Salvo disposición en contrario de los Tratados, toda ayuda concedida por un Estado miembro o mediante fondos estatales en cualquier forma que distorsione o amenace distorsionar la competencia favoreciendo a determinadas empresas o la producción de determinados bienes, en la medida en que afecte al comercio entre Estados miembros, será incompatible con el mercado interior."

2.1.4.3. En consecuencia, para que una medida nacional se considere ayuda estatal, esta medida debe (i) otorgar al beneficiario una ventaja económica

ca, (ii) ser financiada por el Estado o mediante recursos estatales, (iii) favorecer selectivamente a determinadas empresas o producción de determinados bienes y (iv) falsear la competencia y afectar al comercio entre Estados miembros.

- 2.1.4.4. IEn 2016, la Comisión Europea emitió el Aviso sobre el concepto de ayuda estatal que ofrece una orientación general sobre todos los aspectos de la definición de ayuda estatal. En particular, el Aviso explica cuándo el gasto público cae dentro y fuera del ámbito del control de las ayudas estatales de la UE. También sustituye a Comunicaciones y Avisos de la Comisión anteriores, como la Comunicación sobre elementos de ayuda estatal en la venta de terrenos y edificios por parte de las autoridades públicas.
- 2.1.4.5. Para la valoración de la propiedad, el elemento principal será determinar la existencia / tamaño de una ventaja económica.
- 2.1.4.6. La noción de "ventaja" no está definida en el TFEU, pero el CJEU ha dictaminado que debe interpretarse de manera amplia. Abarca no solo beneficios positivos, sino también intervenciones que mitigan las cargas que normalmente se incluyen en el presupuesto de una empresa y que, sin ser subvenciones en el sentido estricto de la palabra, tienen un carácter similar y tienen el mismo efecto. En resumen, una ventaja en el sentido del artículo 107, apartado 1, del TFEU puede definirse como cualquier beneficio económico que una empresa no habría obtenido en condiciones normales de mercado.
- 2.1.4.7. Las transacciones económicas realizadas por organismos públicos (incluidas las empresas públicas) no confieren una ventaja y, por lo tanto, no constituyen ayuda estatal, si se llevan a cabo de acuerdo con las condiciones normales del mercado. Para evaluar si una serie de transacciones económicas realizadas por organismos públicos tienen lugar en condiciones normales de mercado, la Comisión Europea y el CJEU desarrollaron la prueba del operador de economía de mercado (MEO). El propósito de esta prueba es evaluar si los organismos públicos actuaron como lo hubieran hecho un operador de economía de mercado en una situación similar. De no ser así, la empresa beneficiaria ha obtenido una ventaja económica que no habría obtenido en condiciones normales de mercado, colocándola en una posición más favorable que la de sus competidores. Este principio se ha desarrollado con respecto a diferentes transacciones económicas. Por ejemplo, el "*principio del inversor en una economía de mercado*" se utiliza para identificar la presencia de ayuda estatal en casos de inversión pública. La "*prueba del acreedor privado*" se ha desarrollado para examinar si las renegociaciones de deuda por parte de acreedores públicos implican ayuda estatal, comparando el comportamiento de un acreedor

público con el de hipotéticos acreedores privados que se encuentran en una situación similar. Finalmente, el CJEU ha desarrollado la "prueba del proveedor privado" para evaluar si una venta realizada por un organismo público implica ayuda estatal, considerando si un proveedor privado, en condiciones normales de mercado, podría haber obtenido el mismo precio o uno mejor.

- 2.1.4.8. Además, en la **sentencia Altmark (C-280/00)**, el CJEU dejó claro que la concesión de una ventaja puede excluirse en lo que respecta a la compensación de los costes incurridos para prestar un servicio de interés económico general (SGEI).
- 2.1.4.9. **Valoración de propiedad pública** – La venta de terrenos públicos debe considerarse de acuerdo con la prueba del proveedor privado.
- 2.1.4.10. La aplicación de esta prueba MEO depende de la información disponible. En este contexto, se debe hacer una distinción entre situaciones en las que el cumplimiento de la transacción con las condiciones del mercado puede establecerse directamente a través de datos de mercado específicos de la transacción y situaciones en las que, debido a la ausencia de tales datos, el cumplimiento de la transacción con las condiciones del mercado debe evaluarse sobre la base de otros métodos disponibles.
- 2.1.4.11. El cumplimiento de las condiciones del mercado puede establecerse directamente a través de información de mercado específica de la transacción (i) cuando la transacción se lleva a cabo "pari passu" por entidades públicas y operadores privados o (ii) cuando se trate de la venta (u otras transacciones comparables) de activos llevada a cabo mediante un procedimiento de licitación competitivo, transparente, no discriminatorio e incondicional, de conformidad con los principios del TFEU sobre contratación pública. En tales casos, si la información de mercado específica relativa a la transacción muestra que no cumple las condiciones del mercado, normalmente no sería apropiado utilizar otras metodologías de evaluación para llegar a una conclusión diferente.
- 2.1.4.12. Si una transacción no se ha realizado mediante licitación o si la intervención de los organismos públicos no es "pari passu" con la de los operadores privados, esto no significa automáticamente que la transacción no cumple con las condiciones del mercado. En tales casos, el cumplimiento de las condiciones del mercado aún puede evaluarse a la luz de los términos en los que se han llevado a cabo transacciones comparables realizadas por operadores privados comparables en situaciones comparables (evaluación comparativa) o sobre la base de un método estándar de evaluación. Según la Comisión Europea, "*dicha metodología debe basarse en los datos*

objetivos, verificables y confiables disponibles, que deben ser suficientemente detallados y reflejar la situación económica en el momento en que se decidió la transacción, teniendo en cuenta el nivel de riesgo y las expectativas futuras". La metodología de evaluación adecuada también puede depender de la situación del mercado, la disponibilidad de datos o el tipo de transacción. En este contexto, la Comisión Europea subraya que "en el caso de las ventas de terrenos, una evaluación de un experto independiente antes de las negociaciones de venta para establecer el valor de mercado sobre la base de indicadores de mercado generalmente aceptados y normas de valoración es en principio satisfactoria".

- 2.1.4.13. En sentencia de 22 de mayo de 2019 relativa a un convenio conciliatorio celebrado entre el Ayuntamiento de Madrid y el club de fútbol Real Madrid CF para compensar las responsabilidades derivadas de una permuta de suelo fallida, el CJEU confirmó que el valor de un solar debe ser evaluado teniendo en cuenta la situación a la fecha de la operación (sentencia en el asunto T-791/16, **Real Madrid Club de Fútbol / Comisión**). En el caso que nos ocupa, el CJEU señaló que, en esa fecha, la parcela en cuestión formaba parte de un terreno público y no podía ser transferida, siendo solo posible otorgar un derecho de uso. En consecuencia, el valor de la parcela *"debía corresponder al valor que tenía para ese ayuntamiento, y por tanto al derecho de uso de esa parcela y no al valor hipotético que hubiera tenido si hubiera sido transferible"*.
- 2.1.4.14. **Subsidios estatales para viviendas sociales** – en muchos Estados miembros, la provisión de viviendas sociales está calificada como SGEI. La financiación de la vivienda social puede, por tanto, beneficiarse del denominado paquete SGEI y estar sujeta a un control de las ayudas estatales menos riguroso. En particular, la Decisión SGEI 2012/21 / UE exime a los Estados miembros de la obligación de notificar a la Comisión Europea la compensación por servicio público para los proveedores de vivienda social.
- 2.1.4.15. Por supuesto, esta exención está sujeta a las condiciones establecidas en la Decisión SGEI. En particular, las subvenciones estatales solo estarán exentas si están específicamente dirigidas a "la provisión de viviendas sociales para ciudadanos desfavorecidos o grupos socialmente menos favorecidos, que debido a limitaciones de solvencia no pueden obtener una vivienda en condiciones de mercado". En la misma línea, el CJEU ha sostenido que la calificación de vivienda social como SGEI solo puede mantenerse para la provisión de alojamiento a un grupo objetivo claramente definido de ciudadanos desfavorecidos o grupos socialmente menos favorecidos (sentencia en los asuntos acumulados T-202/10 y T-203/10 RENV II, **Stichting Woonlinie, otros y la Comisión**). Actividades como la construcción y el alquiler de apartamentos a grupos de mayores ingresos

no pueden calificar como SGEI. Además, el CJEU ha subrayado que corresponde al Estado miembro demostrar que se ajusta a esta definición. En este contexto, la referencia al valor máximo de las viviendas no es aceptable porque dicha referencia no está vinculada a un grupo destinatario claramente definido de ciudadanos desfavorecidos.

Legislación

Artículo 107, apartado 1, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea Decisión de la Comisión, de 20 de diciembre de 2011, sobre la aplicación del artículo 106, apartado 2, del

El Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a las ayudas estatales en forma de compensación por servicio público concedidas a determinadas empresas encargadas de la explotación de servicios de interés económico general (2012/21 / UE)

Comunicación de la Comisión sobre el concepto de ayuda estatal a que se refiere el artículo 107, apartado 1, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (2016 / C 262/01)

2.2. Impuesto al valor agregado (IVA) y propiedad

2.2.1. General

2.2.1.1. **Directiva sobre el IVA** – El IVA es un impuesto sobre el valor añadido en el suministro de bienes y servicios. La legislación actual de la UE sobre el IVA se establece en la Séptima Directiva sobre el IVA 2006/112/CE. La presente Directiva establece un marco común en lo que respecta al ámbito de aplicación (*Artículos 1 to 30*), la forma en que se aplicará el IVA en los Estados miembros (*artículos 31 a 92*), los tipos estándar (*artículos 93 a 130*), las exenciones (*Artículos 131 a 166*) y las deducciones (*artículos 167 a 192*).

2.2.1.2. **Impacto en la valoración de la propiedad** – El IVA puede ser un factor importante en las transacciones inmobiliarias. Con los importantes tipos de IVA aplicables en muchos Estados miembros, no reconocer el impacto del IVA en una transacción podría prejuzgar la valoración de la propiedad. Esto ocurre especialmente en los mercados donde algunos compradores no pueden recuperar completamente el IVA. Por lo tanto, el valorador debe comprender o, si es necesario, solicitar instrucciones sobre el estado del IVA de la propiedad que se valora. En particular, será importante que un valorador sepa si la propiedad está exenta o si se ha renunciado a la ex-

ención y, si está sujeta a impuestos, qué tipo de IVA se aplica a la transacción inmobiliaria en cuestión.

- 2.2.1.3. Sujetos y transacciones** — En principio, el IVA se aplica a todas las transacciones realizadas en la UE a título oneroso (pago) por parte de un sujeto pasivo, es decir, cualquier persona física u organismo que suministre bienes y / o servicios sujetos a impuestos en el curso de sus actividades comerciales (*artículo 12 y 13*). Las transacciones impositivas incluyen las entregas de bienes o servicios dentro de un solo Estado miembro, adquisiciones de bienes dentro de la UE (bienes suministrados y enviados o transportados por una empresa en un Estado miembro a una empresa en otro) e importaciones de bienes en la UE desde fuera (*artículos 14 a 30*).
- 2.2.1.4. Transferencia de derechos, participaciones y participaciones** — Los Estados miembros pueden considerar la transmisión de los siguientes derechos, participaciones y participaciones como una transmisión de bienes: (i) determinadas participaciones en bienes inmuebles, (ii) derechos reales que otorgan a su titular un derecho de uso sobre bienes inmuebles y (iii) acciones o intereses equivalentes a acciones que otorguen a su tenedor derechos de jure o de facto de propiedad o posesión sobre bienes inmuebles o parte de ellos (*Artículo 15(2)*).
- 2.2.1.5. Interpretación de las reglas y conceptos del IVA** — Las reglas y nociones de la Directiva constituyen conceptos independientes del derecho de la UE que deben interpretarse únicamente de conformidad con el derecho de la UE (sentencia en el asunto C-278/18, **Sequeira Mesquita**), a menos que esté estipulado de otra manera en la Directiva. Si bien la legislación sobre el suelo y la propiedad de un Estado miembro puede ser relevante para comprender la naturaleza de las transacciones inmobiliarias, es irrelevante para la interpretación de las normas aplicables al IVA. Cuando no está claro cómo deben aplicarse determinadas normas del IVA, los tribunales nacionales pueden remitir preguntas al CJEU para que emita una decisión preliminar sobre cómo deben aplicarse las normas. Las exenciones previstas en la Directiva deben interpretarse de forma estricta (sentencias en los asuntos C-278/18, **Sequeira Mesquita** y C 532/11, **Leichenich**).

2.2.2. Terreno edificable y edificios

- 2.2.2.1. Nuevos edificios y terrenos edificables** — De conformidad con el artículo 12, apartado 1, de la Directiva, el suministro, antes de la primera ocupación, de un edificio y del terreno en el que se encuentra el edificio y el terreno edificable están sujetos al IVA. Los Estados miembros podrán aplicar criterios distintos al de la primera ocupación, como el período que transcurre entre la fecha de terminación del edificio y la fecha del primer suministro o

el período que transcurre entre la fecha de la primera ocupación y la fecha del suministro posterior, siempre que esos períodos no exceden de cinco y dos años, respectivamente.

- 2.2.2.2. Edificios existentes y otros tipos de terrenos** – Las entregas de edificios o de parte de los mismo, y del terreno sobre el que se levante, y terrenos en los que no se ha edificado se ajustan al artículo 135, apartado 1, letras j) y k), exención de IVA de la Directiva.
- 2.2.2.3.** Sin embargo, de acuerdo con el artículo 137, apartado 1, letras b) y c), de la Directiva, los Estados miembros pueden permitir que los contribuyentes opten por el IVA en estas transacciones. Si el contribuyente opta por ello, se cargará el IVA sobre la entrega de la propiedad pero el contribuyente puede recuperar el IVA sobre sus insumos. El CJEU aclaró que, a los efectos de esta exención de exención del IVA, los edificios o partes de edificios y el terreno en el que se encuentran no pueden disociarse entre sí (sentencia en el asunto C-400/98, **Breitsohl**). Por tanto, un sujeto pasivo que entregue tanto los edificios como el terreno en el que se encuentren podrá utilizar la exención del IVA para los edificios y el terreno en su conjunto, u optar por la tributación del conjunto.
- 2.2.2.4. Las nociones de "terreno" y "construcción"**– De lo anterior se desprende claramente que las normas del IVA para la entrega de terrenos dependen del tipo de terreno entregado. Por tanto, es importante aclarar los tres tipos de "terrenos" que distingue la Directiva: terrenos edificables, terrenos en los que se encuentra un edificio y terrenos en los que no se ha construido.
- 2.2.2.5.** El terreno edificable se define como "*todo terreno mejorado o no mejorado definido como tal por los Estados miembros*" (artículo 12, apartado 3, de la Directiva). La Directiva deja en manos de los Estados miembros determinar qué se entiende por terreno sobre el que se encuentra un edificio (artículo 12, apartado 2, de la Directiva) y no especifica qué se entiende por terreno sobre el que no se ha construido. Sin embargo, el CJEU aclaró que los terrenos que no se han edificado pero que se pretende construir deben considerarse terrenos edificables incluso si en el momento de la transacción las obras aún no han comenzado (sentencias en los asuntos C-543/11, **Woningstichting Maasdriel**, C-461/08, **Don Bosco Onroerend Goed** y C-468/93, **Gemeente Emmen**
- 2.2.2.6.** Un edificio se define como "*cualquier estructura fijada al suelo o en el suelo*" (Artículo 12(2) de la Directiva).

- 2.2.2.7. Una entrega única o múltiples entregas** – Cuando la entrega de bienes inmuebles va acompañada de la prestación de servicios o bienes muebles vinculados a los bienes inmuebles, se debe verificar si estos suministros deben evaluarse por separado desde el punto de vista del IVA. A efectos del IVA, cada entrega debe, en principio, considerarse distinta e independiente. Sin embargo, si una transacción comprende varios elementos, se plantea la cuestión de si debe considerarse como una única oferta o como varias ofertas distintas e independientes que deben evaluarse por separado.
- 2.2.2.8.** Según reiterada jurisprudencia del CJEU, una operación que implique varios suministros debe considerarse como un único suministro si los suministros (i) forman una oferta económica única e indivisible, cuya escisión sería artificial o (ii) constan de un principal suministro en relación con el cual los demás suministros son accesorios, es decir, cuando estos suministros no constituyen para los clientes un fin sino un medio para disfrutar mejor del suministro principal.
- 2.2.2.9.** En consecuencia, cuando existe una única oferta que implica un terreno en el que se encuentra un edificio y predomina la oferta de ese terreno, toda la transacción puede estar exenta de IVA. Por el contrario, si la venta de terrenos o edificios es accesoria a una entrega imponible, podrá tratarse de acuerdo con la condición de IVA de esa entrega.

2.2.3. Arrendamiento o préstamo de bienes inmuebles

- 2.2.3.1. Exención del IVA** – De conformidad con el artículo 135, apartado 1, letra l), de la Directiva, los Estados miembros deben eximir del IVA el arrendamiento o arrendamiento de bienes inmuebles en las condiciones que deban determinar. Sin embargo, de acuerdo con el artículo 137, letra d), de la Directiva, los Estados miembros pueden permitir a los contribuyentes optar por el IVA en estas transacciones.
- 2.2.3.2. Ámbito de aplicación** – Aunque los conceptos de bienes inmuebles, arrendamiento y arrendamiento no están definidos por la Directiva, deben analizarse con arreglo a la legislación de la UE y no a las leyes nacionales de los Estados miembro.
- 2.2.3.3.** El CJEU aclaró que el concepto de "bienes inmuebles" no exige que los bienes estén incorporados indisociablemente al suelo. Es suficiente que la propiedad no sea móvil ni fácilmente movable, incluso cuando deba retirarse al final del contrato de arrendamiento. Por ejemplo, el CJEU consideró como bienes inmuebles los edificios prefabricados utilizados como

vivienda temporal que se atornillaban a un área de hormigón, aunque los edificios podían ser desmantelados por ocho personas en diez días y luego re-erigidos en otro lugar (sentencia en el caso C 315 / 00, **Maierhofer**). En la misma línea, el CJEU decidió que una casa flotante sin ningún sistema de propulsión debería ser calificada como propiedad inmueble, sobre la base de que estuvo inmovilizada en un río durante muchos años y no podía ser removida sin esfuerzo y coste considerable, fue alquilada exclusivamente para el funcionamiento permanente de una discoteca restaurante y estaba conectado a la red de agua y luz (sentencia en el asunto C 532/11, **Leichenich**).

- 2.2.3.4. Para que exista un "arrendamiento" de bienes inmuebles en el sentido de la Directiva, la operación debe cumplir las siguientes características: la concesión por parte de un arrendador a un inquilino, por un período acordado y a cambio del alquiler, le da derecho a ocupar ese inmueble como si fuera el dueño y a excluir a cualquier otra del goce de tal derecho (ver, por ejemplo, la sentencia del caso C-278/18, **Sequeira Mesquita**).
- 2.2.3.5. La condición de que el acuerdo se celebre por un período acordado se interpreta de manera bastante amplia. No es necesario que el período de arrendamiento se fije en el momento de la celebración del contrato. Por consiguiente, la concesión de una licencia a varias empresas para compartir un local, sin duración determinada y un alquiler vinculado en parte al paso del tiempo, puede considerarse un arrendamiento (sentencia en el asunto C 284/03, **Temco Europa**). Sin embargo, por regla general, el acuerdo no puede ser ocasional y temporal (sentencias en los asuntos C 55/14, **Régie communale autonome du stade Luc Varenne** y C 532/11, **Leichenich**).
- 2.2.3.6. Una operación de arrendamiento en el sentido de la Directiva también implica que el arrendatario tiene el derecho exclusivo de ocupar la propiedad como si fuera el propietario. Por tanto, un contrato que concede únicamente derechos de posesión o control limitados sobre los bienes inmuebles de que se trate no debe considerarse un contrato de arrendamiento (véase, a tal efecto, la sentencia C-275/01, **Sinclair Collins**). Por otro lado, el mero hecho de que el inquilino no tenga derecho a realizar modificaciones en el inmueble no impide que un contrato sea calificado como contrato de arrendamiento (sentencia del caso C-278/18, **Sequeira Mesquita**). En cuanto al carácter exclusivo del derecho del inquilino a ocupar la propiedad, se ha aclarado que una restricción a este derecho no excluye que la ocupación sea excluyente respecto a todas las demás personas a las que no se permite ejercer un derecho sobre la propiedad en cuestión. Por tanto, un arrendamiento también podría referirse a transacciones en las que determinadas partes de una propiedad deben utilizarse en común con otros ocupantes (sentencia en el asunto C-284/03, **Temco Europe**). Lo

mismo ocurre cuando la propiedad es ocupada ocasionalmente por otro cuando el arrendatario no la utiliza para sí mismo. Por ejemplo, mediante sentencia de 3 de marzo de 2005, el CJEU dictaminó que el arrendamiento de amarres para embarcaciones entraba en el ámbito de la exención para el arrendamiento a pesar de que los amarraderos eran utilizados ocasionalmente por otros cuando el barco del arrendatario estaba ausente (sentencia en el asunto C-428/02, **Fonden Marselisborg Lystbådehavn**). En una sentencia más reciente, el CJEU dictaminó que un acuerdo por el cual el propietario otorga a un club de pesca el derecho a pescar en sus estanques no cumple la condición de exclusividad si el propietario se reserva el derecho de pescar en esas aguas por sí mismo o por una persona por un día (autorizado por el propietario)(sentencia en el caso C 451/06, **Walderdorff**)

2.2.3.7. Excepciones – El artículo 135, apartado 2, de la Directiva establece las cuatro excepciones siguientes a esta exención del IVA:

“(a) la provisión de alojamiento, tal como se define en la legislación de los Estados miembros, en el sector hotelero o en sectores con una función similar, incluida la provisión de alojamiento en campamentos de vacaciones o en sitios desarrollados para su uso como campamentos;

(b) el arrendamiento de locales y solares para el estacionamiento de vehículos;

(c) el alquiler de equipos y maquinaria instalados de forma permanente;

(d) el alquiler de cajas fuertes.”

2.2.3.8. Los Estados miembros pueden limitar más el alcance de la exención, pero no ampliarlo (*Artículo 135(2) de la Directiva*). Por ejemplo, el CJEU confirmó que los Estados miembros pueden decidir hacer que todos los arrendamientos y arrendamientos de bienes inmuebles estén sujetos al IVA, excepto los inmuebles residenciales (sentencia en el asunto C-12/98, **Amengul Far**).

2.2.3.9. Un suministro único o varios suministros – En este contexto, el CJEU dictaminó que el arrendamiento de un restaurante junto con el equipo y los electrodomésticos de cocina constituye un suministro único (sentencia en el asunto C 17/18, **Mailat**). En la misma línea, el CJEU decidió en su sentencia de 28 de febrero de 2019 que la cesión del uso de viñedos que también supuso la cesión de determinados activos y derechos intangibles debía considerarse como una única entrega (sentencia del asunto C 278 / 18, **Sequeira Mesquita**). En su sentencia de 27 de septiembre de 2012, el CJEU no dio una respuesta sencilla a la cuestión de si los contratos de arrendamiento que también cubren el suministro de servicios vinculados al arrendamiento (como el suministro de agua, calefacción, servicios de reparación, limpieza y seguridad) deben considerarse como un suministro

único o múltiples (sentencia en el caso C-392/11, **Field Fisher Waterhouse**). No obstante, en esta sentencia, el CJEU aclaró que la existencia de un derecho a rescindir el contrato de arrendamiento si el inquilino no paga los cargos por servicios parece indicar que existe una única oferta. Además, el mero hecho de que un tercero pueda, en principio, prestar los servicios proporcionados junto con el arrendamiento, no excluye que el arrendamiento y los servicios puedan constituir una única prestación.

- 2.2.3.10. Por el contrario, la calificación de arrendamiento no se aplica si la transacción se refiere esencialmente al suministro de servicios en lugar de simplemente hacer que la propiedad esté disponible. A este respecto, el CJEU observó que la puesta a disposición de instalaciones deportivas como un campo de golf o un estadio de fútbol implica generalmente no solo la actividad pasiva de poner el campo a disposición, sino también un gran número de actividades comerciales. En tales casos, el uso de las instalaciones solo calificará como arrendamiento si constituye el principal servicio prestado en la transacción (sentencias en los asuntos C-551/15, **Pula Parking** y C-150/99, **Stockholm Lindöpark**).

2.2.4. Obras en la propiedad

- 2.2.4.1. **Tipos reducidos opcionales** – la Directiva 2009/74 / CE modificó la Directiva sobre el IVA para permitir a los Estados miembros adoptar tipos reducidos del IVA en determinadas transacciones. Estos tipos no pueden ser inferiores al 5 por ciento, a menos que el Estado miembro haya aplicado un tipo más bajo el 1 de enero de 1991 (*artículos 98 y 110 de la Directiva*). Dado que se trata de una opción que cada Estado miembro puede adoptar o no, los valoradores deben verificar el tipo aplicable en el Estado miembro en el que se realizan las obras.
- 2.2.4.2. **Ámbito de aplicación of application** – En particular, los Estados miembros pueden aplicar un tipo de IVA reducido en relación con el "suministro, construcción, renovación y reforma de viviendas, como parte de una política social" (*anexo III (10) de la Directiva*). Asimismo, se podrá aplicar un tipo reducido de IVA a la "rehabilitación y reparación de viviendas particulares, excluidos los materiales que representen una parte significativa del valor del servicio prestado" (*anexo III (10a) de la Directiva*).

Legislación

Directiva 2006/112/CE del Consejo, de 28 de noviembre de 2006, sobre el sistema común del impuesto sobre el valor añadido

Directiva 2009/47/CE del Consejo, de 5 de mayo de 2009, que modifica la Directiva 2006/112/CE en lo que respecta a los tipos reducidos del impuesto sobre el valor añadido

3. Seguridad y Salud

- 3.1. Requisitos para el lugar de trabajo** — Uno de los objetivos de la política social de la UE es la mejora de la salud y la seguridad en el trabajo. Como parte de esta política, el Consejo adoptó la Directiva 89/654 / CEE. La presente Directiva establece requisitos mínimos de salud y seguridad para el lugar de trabajo, en particular con respecto a la ventilación, las rutas y salidas de emergencia, la iluminación de las habitaciones, los ascensores y los equipos sanitarios.
- 3.2. Medidas para personas con discapacidad** — Además, se han adoptado varias Directivas para mejorar la accesibilidad de los edificios y la provisión de alojamiento para personas con discapacidad.
- 3.3.** Por ejemplo, la Directiva 89/654/CEE exige que tanto los lugares de trabajo nuevos como los existentes se organicen para tener en cuenta a los trabajadores discapacitados. Esto se aplica especialmente a puertas, pasillos, escaleras, duchas, lavabos, retretes y puestos de trabajo utilizados u ocupados directamente por trabajadores discapacitados (*anexos I (20) y II (15) de la Directiva*).
- 3.4.** Además, la Directiva 2000/78/CE sobre igualdad de trato en el empleo y la ocupación establece que se deben proporcionar ajustes razonables a las personas con discapacidad. En particular, el artículo 5 de la Directiva estipula que *"los empleadores tomarán las medidas adecuadas, cuando sea necesario en un caso particular, para permitir que una persona con discapacidad tenga acceso, participe o avance en el empleo, o reciba formación, a menos que tales medidas impongan una carga desproporcionada al empresario. Esta carga no será desproporcionada cuando se actúe suficientemente con medidas existentes en el marco de la política de discapacidad del Estado miembro de que se trate"*.
- 3.5.** El artículo 4, apartado 4, de la Directiva 2019/882 sobre los requisitos de accesibilidad para productos y servicios, también denominada Ley europea de accesibilidad, dispone además que los Estados miembros pueden imponer requisitos al entorno construido en el que se prestan determinados servicios con el fin de para mejorar su accesibilidad para las personas con discapacidad. Estos requisitos se refieren, entre otros, a entradas, salidas, vías de evacuación, accesos a edifici-

os, caminos, instalaciones y equipos sanitarios e instalaciones utilizados en la prestación del servicio (*Anexo III de la Directiva*). Sin embargo, solo unos pocos servicios que entran dentro del ámbito de la Ley Europea de Accesibilidad se prestan (o podrían proporcionarse) en edificios. Los servicios más relevantes son los servicios bancarios para consumidores y determinados servicios de información sobre viajes (*Artículo 2(2) de la Directiva*).

- 3.6. Control de peligros relacionados con sustancias peligrosas** — La Directiva Seveso III 2012/18 / UE sobre el control de peligros de accidentes graves que involucran sustancias peligrosas establece varias reglas sobre la planificación del uso del suelo en las proximidades de lugares de actividad peligrosa. Esta Directiva lleva el nombre del accidente catastrófico ocurrido en 1976 cerca de la ciudad italiana de Seveso que provocó la emisión de una gran cantidad de dioxinas cerca de una zona residencial.
- 3.7.** La Directiva es aplicable a todos los lugares donde hay sustancias peligrosas presentes en una o más instalaciones (*artículos 2 (1) y 3 (1) de la Directiva*). Las sustancias peligrosas se enumeran en el anexo I de la Directiva e incluyen, entre otras, sustancias inflamables y explosivas, productos del petróleo, combustibles alternativos y nitrato de amonio.
- 3.8.** De conformidad con el artículo 13 de esta Directiva, los Estados miembros están obligados a adoptar políticas de uso del terreno y / u otras políticas pertinentes que incluyan los objetivos de prevenir accidentes graves y limitar las consecuencias de tales accidentes para la salud de las personas y el medio ambiente. Estas políticas deben tener en cuenta la necesidad (i) de mantener distancias de seguridad adecuadas entre los lugares donde se encuentran presentes las sustancias peligrosas y las áreas residenciales, los edificios y las áreas de uso público, las áreas recreativas y, en la medida de lo posible, las rutas principales de transporte y (ii) para proteger las áreas de especial sensibilidad o intereses naturales en las cercanías de estos lugares peligrosos. Además, los Estados miembros deben llevar a cabo controles sobre los nuevos desarrollos en las proximidades de ubicaciones peligrosas existentes y sobre la situación de nuevas ubicaciones peligrosas. Es obvio que estas políticas y controles pueden restringir el uso del suelo cerca de los principales lugares industriales y, por lo tanto, pueden afectar su valor. También pueden requerir valoraciones para compensación o mitigación.
- 3.9. Normas de seguridad para ascensores** — Si la valoración se refiere a edificios con ascensores, el valorador también debe tener en cuenta que estos ascensores deben cumplir las normas de seguridad armonizadas por la Directiva 2014/33 / UE.

Legislación

Directiva 89/654 / CEE del Consejo, de 30 de noviembre de 1989, relativa a los requisitos mínimos de seguridad y salud en el lugar de trabajo (primera directiva individual en el sentido del artículo 16, apartado 1, de la Directiva 89/391 / CEE)

Directiva 2000/78 / CE del Consejo, de 27 de noviembre de 2000, por la que se establece un marco general para la igualdad de trato en el empleo y la ocupación.

Directiva 2012/18 / UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 4 de julio de 2012, sobre el control de los riesgos de accidentes graves relacionados con sustancias peligrosas, que modifica y posteriormente deroga la Directiva 96/82 / CE del Consejo

Directiva 2014/33 / UE del Parlamento Europeo y del Consejo de 26 de febrero de 2014 sobre la armonización de las legislaciones de los Estados miembros relativas a ascensores y componentes de seguridad para ascensores

Directiva (UE) 2019/882 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de abril de 2019, sobre los requisitos de accesibilidad de productos y servicios

4. Energía

- 4.1. **Marco de la política energética** – De conformidad con el artículo 194, apartado 1, del TFEU, la política de la Unión en materia de energía tiene como objetivo, entre otras cosas, promover la eficiencia energética y el ahorro de energía y el desarrollo de formas de energía nuevas y renovables, haciendo especial hincapié en los edificios, ya que representan el 40% del consumo energético de la UE y el 36% de sus emisiones de gases de efecto invernadero.
- 4.2. **Principales objetivos de la UE** – El marco establece dos objetivos principales. En primer lugar, de conformidad con el artículo 3, apartado 1, de la Directiva sobre energías renovables 2018/2001, la proporción de energía procedente de fuentes renovables en el consumo final bruto de energía de la Unión en 2030 debe ser al menos del 32%. En segundo lugar, el artículo 1(1) de la Directiva de eficiencia energética 2018/2002 establece un objetivo principal de eficiencia energética de la UE para 2030 de al menos el 32,5% en comparación con las proyecciones.
- 4.3. **E** – Rendimiento energético en los edificios: la renovación de los edificios existentes y un mejor diseño de los nuevos edificios pueden desempeñar un papel clave en la transición a las energías limpias. En este contexto, la Directiva 2010/31 / UE revisada sobre rendimiento energético de los edificios proporciona un con-

junto de normas para impulsar los esfuerzos de la Unión para descarbonizar su parque de edificios:

- ▶ El desarrollo de una estrategia de renovación a largo plazo para apoyar la renovación de todo el parque de edificios nacional (residencial y comercial, público y privado) en un parque de edificios descarbonizado y de alta eficiencia energética para 2050 (*Artículo 2a*);
- ▶ La aplicación de requisitos mínimos de eficiencia energética para los edificios que se someten a la denominada "renovación importante" (*artículo 7*), es decir, cuando "el coste total de la renovación relacionada con la envolvente del edificio o los sistemas técnicos del edificio es superior al 25% del valor del edificio, excluido el valor del terreno en el que se encuentra el edificio" o cuando "más del 25% de la envolvente del edificio se somete a renovación" (*artículo 2, apartado 10*);
- ▶ La adaptación de las áreas de aparcamiento de edificios residenciales y no residenciales a la electromovilidad (*Artículo 8(2)(7)*);
- ▶ La obligación de garantizar que todos los edificios nuevos tengan energía casi nula para el 31 de diciembre de 2020 y que todos los edificios nuevos ocupados y de propiedad de las autoridades públicas tengan energía casi nula para el 31 de diciembre de 2018 (*Artículo 9(1)*);
- ▶ La emisión de certificados de eficiencia energética (EPC) para casi todos los edificios en alquiler o venta (*Artículos 11 and 12*).

4.4. Eficiencia energética de los edificios – la UE también adoptó una serie de medidas para mejorar la eficiencia energética en los edificios. En particular, la Directiva de eficiencia energética revisada 2012/27 / UE requiere la renovación de la eficiencia energética del 3% del parque de edificios del gobierno central cada año (*artículo 5 (1)*), la realización de una auditoría energética por parte de grandes empresas al menos cada cuatro años (*artículo 8, apartado 4*) y la introducción de contadores inteligentes de electricidad y gas (*Artículo 9*).

4.5. La estrategia a largo plazo de la UE – El 28 de noviembre de 2018, la Comisión Europea publicó una visión estratégica europea a largo plazo para una economía climáticamente neutra. Esta Comunicación destaca las conclusiones del Informe especial de octubre de 2018 sobre el impacto del calentamiento global de 1,5 ° C del Panel Intergubernamental sobre el Cambio Climático (IPCC) de que se producirán impactos desastrosos e irreversibles tan pronto como el planeta se caliente en más de 1,5 ° C por encima de los niveles preindustriales y que la única forma de mantenerse por debajo de 1,5 ° C es que el mundo tenga cero emisiones netas de CO2 para 2050.

- 4.6.** Según la Comisión Europea, la trayectoria actual de la Unión no es suficiente para alcanzar este objetivo y confirmar el liderazgo mundial de la Unión en la transición hacia una economía con cero emisiones netas de gases de efecto invernadero.
- 4.7.** Por lo tanto, el comunicado identificó siete "pilares estratégicos principales" para lograr una economía de emisiones netas de gases de efecto invernadero cero para 2050. En particular, la Comisión Europea subraya la importancia de tomar nuevas medidas en relación con (i) la eficiencia energética, (ii) el despliegue de energías renovables y el uso de electricidad para descarbonizar completamente el suministro energético de Europa, (iii) movilidad limpia, (iv) la economía circular, (v) infraestructura e interconexiones de redes inteligentes, (vi) bioeconomía y forestación y (vii) captura y almacenamiento de carbono. Estas siete áreas políticas no son iguales. No es casualidad que la eficiencia energética sea la n^o 1, con especial énfasis en los edificios y las mayores tasas de renovación:

"La eficiencia energética jugará un papel central en la descarbonización de los procesos industriales, pero gran parte de la reducción de la demanda energética ocurrirá en los edificios, tanto en el sector residencial como en el de servicios, que hoy son responsables del 40% del consumo de energía. Dado que el parque de viviendas de 2050 ya existe hoy, esto requerirá tasas de renovación más altas, cambio de combustible para que una gran mayoría de hogares que utilizarán calefacción renovable (electricidad, calefacción urbana, gas renovable o solar térmica), difusión de los productos y electrodoméstico más eficientes, sistemas inteligentes de gestión de edificios / instalaciones y materiales mejorados para el aislamiento. La calefacción renovable sostenible seguirá desempeñando un papel importante y el gas, incluido el gas natural licuado, mezclado con hidrógeno o e-metano producido a partir de electricidad renovable y las mezclas de biogás podrían desempeñar un papel clave en los edificios existentes, así como en muchas aplicaciones industriales. Para lograr y mantener tasas de renovación más altas, adecuar los instrumentos financieros para superar las faltas del mercado existente, contar con suficiente mano de obra con las habilidades adecuadas y la accesibilidad para todos los ciudadanos son de capital importancia. Será necesario tener un enfoque integrado y coherente en todas las políticas pertinentes para la modernización del entorno construido y la movilización de todos los actores. La participación de los consumidores, incluso a través de asociaciones de consumidores, será un elemento clave en este proceso."

- 4.8. Reglamento de gobernanza** – Uno de los instrumentos clave para lograr estas ambiciones a largo plazo es el Reglamento de gobernanza de la energía 2018/1999. Su propósito específico es establecer un mecanismo de gobernanza para garantizar que se cumplan los objetivos de la UE y de París. Organiza una forma de supervisión permanente y continua por parte de la Comisión Europea del progreso de los Estados miembros en todos los frentes, a través de la obligación de los

Estados miembros de producir planes nacionales integrados de energía y clima, de las actualizaciones de estos planes, de informes de progreso sobre los planes y actualizaciones, y de las estrategias separadas a largo plazo. Los Estados miembros informarán todo el tiempo, de todos estos planes, actualizaciones, informes de progreso y estrategias a largo plazo que deben cubrir específicamente las medidas nacionales tomadas como parte de la estrategia de renovación de edificios a largo plazo que, en la nueva y mejorada versión de la revisión de la Directiva 2010/31 / UE de rendimiento energético de los edificios cubre la transformación de edificios existentes en edificios de energía casi cero. A esto se suma el informe anual sobre el estado de la Unión de la Energía, que también cubre específicamente, cada dos años, un informe de progreso general sobre la renovación del parque nacional de edificios residenciales y no residenciales, tanto públicos como privados, en línea con las hojas de ruta establecidas, en las estrategias de renovación a largo plazo que cada Estado miembro establecerá de conformidad con el artículo 2 bis de la Directiva 2010/31 / UE y, cada cuatro años, un informe de situación general sobre el aumento de los Estados miembros en el número de edificios de consumo casi nulo de conformidad con el artículo 9, apartado 5, de la Directiva 2010/31 / UE.

- 4.9. Pacto Verde Europeo** – El 11 de diciembre de 2019, la Comisión Europea dio a conocer el Pacto Verde Europeo, que anuncia una ley climática europea que consagra la neutralidad de carbono para 2050 y un nuevo objetivo climático de la UE para 2030 de reducción del 50% al 55% de las emisiones de GEI en comparación con 1990. Estos objetivos mucho más radicales aumentarán mecánicamente la presión sobre el parque de edificios, ya que representa, con mucho, la parte más importante del consumo total de energía y la huella de carbono de la UE. El Pacto Verde Europeo describe un paquete de iniciativas que la UE y que sus Estados miembros deberían emprender para que la UE logre su objetivo climático, y que aborda, entre otras cosas, la necesidad de una ola de renovación (de edificios) en toda la UE y anuncia nuevas iniciativas, relacionados con el rendimiento energético de los edificios:

"Para abordar el doble desafío de la eficiencia energética y la accesibilidad, la UE y los Estados miembros deben participar en una 'ola de renovación' de edificios públicos y privados. Si bien aumentar las tasas de renovación es un desafío, la renovación reduce las facturas de energía y puede reducir la pobreza energética. También puede impulsar el sector de la construcción y es una oportunidad para apoyar a las PYME y los empleos locales

La Comisión hará cumplir rigurosamente la legislación relacionada con el rendimiento energético de los edificios. Esto comenzará con una evaluación en 2020 de las estrategias nacionales de renovación a largo plazo de los Estados miembros. La Comisión también pondrá en marcha un trabajo sobre la posibilidad de incluir las emisiones de los edificios en el comercio de derechos de emisión europeo, como parte de esfuerzos más amplios para garantizar que los precios relativos de las

diferentes fuentes de energía proporcionen las señales adecuadas para la eficiencia energética. Además, la Comisión revisará el Reglamento sobre productos de construcción. Debe garantizar que el diseño de edificios nuevos y renovados en todas las etapas esté en consonancia con las necesidades de la economía circular y conducir a una mayor digitalización y protección climática del parque de edificios

Paralelamente, la Comisión propone trabajar con las partes interesadas en una nueva iniciativa de renovación en 2020. Esto incluirá una plataforma abierta que reunirá al sector de la construcción y los edificios, arquitectos e ingenieros y autoridades locales para abordar las barreras a la renovación. Esta iniciativa también incluirá planes de financiación innovadores en el marco de InvestEU. Estos podrían estar dirigidos a asociaciones de vecinos o empresas de servicios energéticos que podrían implementar renovaciones, incluso a través de contratos de desempeño energético. Un objetivo fundamental sería organizar los esfuerzos de renovación en bloques más grandes para beneficiarse de mejores condiciones de financiación y economías de escala. La Comisión también trabajará para eliminar las barreras regulatorias nacionales que inhiben las inversiones en eficiencia energética en edificios alquilados y de propiedad múltiple. Se prestará especial atención a la renovación de viviendas sociales, para ayudar a los hogares que sufren para pagar sus facturas de energía. También se debe centrar la atención en la renovación de escuelas y hospitales, ya que el dinero que se ahorre gracias a la eficiencia de los edificios será dinero disponible para apoyar la educación y la salud pública."

4.10. Impacto en la valoración de la propiedad – Este marco tiene efectos directos e indirectos sobre la propiedad y su uso. Por lo tanto, los valoradores pueden encontrar importante considerar las cuestiones comerciales que surgen de este marco al evaluar el bien inmueble. Los eventos predecibles son la depreciación acelerada de las propiedades no renovadas, los importantes subsidios nacionales y de la UE para la renovación del parque de viviendas ocupadas por los propietarios y las obligaciones de los propietarios de renovar en los "puntos de activación" indicados en la revisión de la Directiva de rendimiento energético de los edificios 2010/31 / UE , probablemente puntos de alquiler o venta, como, por ejemplo, en el nuevo requisito de la ley holandesa de que las oficinas solo se pueden alquilar a partir de 2023 si tienen un EPC de grado 'C'. Además, el marco de la UE sobre energía puede afectar la economía de algunas empresas.

4.11. Legislación

Directiva 2010/31 / UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 19 de mayo de 2010, sobre la eficiencia energética de los edificios

Directiva 2012/27 / UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de octubre de 2012, sobre eficiencia energética, que modifica las Directivas 2009/125 / CE y 2010/30 / UE y deroga las Directivas 2004/8 / CE y 2006/32 / CE

Directiva (UE) 2018/844 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 30 de mayo de 2018, que modifica la Directiva 2010/31 / UE sobre eficiencia energética de los edificios y la Directiva 2012/27 / UE sobre eficiencia energética

Directiva (UE) 2018/2001 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 11 de diciembre de 2018, sobre la promoción del uso de energía procedente de fuentes renovables

Directiva (UE) 2018/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 11 de diciembre de 2018, que modifica la Directiva 2012/27 / UE sobre eficiencia energética

Reglamento (UE) 2018/1999 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 11 de diciembre de 2018, sobre la gobernanza de la Unión de la Energía y la Acción por el Clima, que modifica los Reglamentos (CE) Nº 663/2009 y (CE) Nº 715 / 2009 del Parlamento Europeo y del Consejo, Directivas 94/22 / CE, 98/70 / CE, 2009/31 / CE, 2009/73 / CE, 2010/31 / UE, 2012/27 / UE y 2013 / 30 / UE del Parlamento Europeo y del Consejo, Directivas del Consejo 2009/119 / CE y (UE) 2015/652 y por el que se deroga el Reglamento (UE) No 525/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo.

Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones de 11 de diciembre de 2019 - El Pacto Verde Europeo

5. Medio ambiente

5.1. General

5.1.1. Valoraciones y regulación ambiental – La regulación ambiental puede imponer grandes costes a los propietarios y usuarios, por lo que es importante comprender el potencial de su impacto en cualquier situación particular y sus consecuencias para el valor de la propiedad. Estas preocupaciones serán compartidas por los prestamistas y también deben tenerse en cuenta en los arrendamientos.

5.1.2. Crecimiento de la legislación medioambiental de la UE – Durante las últimas décadas, la UE ha establecido una amplia gama de legislación medioambiental.

- 5.1.3.** Al principio, esto se debió a preocupaciones por garantizar un medio ambiente seguro, estimulado por incidentes como la exposición en 1976 de la población de Seveso y asentamientos vecinos cerca de Milán a dioxinas tras un incidente en una planta de fabricación de productos químicos. Hoy en día, la actividad de la UE en política medioambiental se extiende principalmente sobre la base de que muchas cuestiones ven causas y efectos que se extienden más allá del alcance de los países individuales.
- 5.1.4.** El papel de la UE en la política medioambiental también se confirma ahora en el artículo 191, apartado 2, del TFEU, que establece que *"la política de la Unión en materia de medio ambiente tendrá como objetivo un alto nivel de protección teniendo en cuenta la diversidad de situaciones en las distintas regiones de la Unión. Se basa en el principio de precaución y en los principios de que deben tomarse medidas preventivas, que los daños ambientales deben ser rectificadas prioritariamente en la fuente y que quien contamina debe pagar"*. Además, el artículo 11 del TFEU establece que *"los requisitos de protección medioambiental deben integrarse en la definición y aplicación de las políticas y actividades de la Unión, en particular con vistas a promover el desarrollo sostenible"*.
- 5.1.5.** El efecto es que la protección medioambiental es ahora una parte integral del marco de la legislación de la UE y que, junto con los principios de precaución y de que quien contamina paga, el desarrollo sostenible se ha afirmado como un principio fundamental. Sin embargo, cabe señalar que la protección del medio ambiente no es un objetivo primordial. En este contexto, el CJEU ha explicado que *"si bien la protección del medio ambiente debe integrarse en la definición e implementación de las políticas de la UE, en particular aquellas que tienen como objetivo el establecimiento del mercado interior, no constituye, per se, una de los componentes de dicho mercado interior, definido como un espacio sin fronteras interiores en el que está garantizada la libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales"* (sentencia del asunto T-356/15, **Austria / Comisión**). En consecuencia, el CJEU concluyó que las ayudas estatales para el fomento de la energía nuclear no pueden cuestionarse por sus posibles efectos sobre la aplicación del principio de protección del medio ambiente, el principio de precaución y el principio de que quien contamina paga.
- 5.1.6. Programa de acción medioambiental** — la UE no solo acuerda legislación específica, sino que también enmarca políticas medioambientales generales. En 2013, el Parlamento Europeo y el Consejo adoptaron el Séptimo Programa de Acción Medioambiental (EAP) que establece los principios que guiarán la política medioambiental europea hasta 2020. El EAP identifica tres objetivos clave, a saber (i) proteger, conservar y mejorar los recursos naturales de la Unión, (ii) convertir la UE en una economía hipocarbónica competitiva, ecológica y eficiente en el uso de los recursos y (iii) proteger a los ciudadanos de la UE de las presiones ambientales

y los riesgos para la salud y el bienestar. El EAP también establece una visión de dónde quiere que esté la UE para 2050:

"En 2050, viviremos bien, dentro de los límites ecológicos del planeta. Nuestra prosperidad y nuestro medio ambiente saludable se derivan de una economía circular innovadora donde no se desperdicia nada y donde los recursos naturales se gestionen de forma sostenible y la biodiversidad se protege, valora y restaura de manera que mejore la resiliencia de nuestra sociedad. Nuestro crecimiento bajo en carbono se ha desvinculado hace mucho tiempo del uso de recursos, lo que marca el ritmo de una sociedad global segura y sostenible."

5.1.7. Pacto Verde Europeo – El Pacto Verde Europeo de diciembre de 2019 describe varias iniciativas relacionadas con las políticas medioambientales de la UE. En particular, el Pacto Verde anuncia varias acciones legislativas y políticas que tendrán un gran impacto en los terrenos y los edificios:

- ▶ Posible extensión del sistema de comercio de derechos de emisión de la UE a los edificios;
- ▶ Nueva estrategia de la UE sobre adaptación al cambio climático;
- ▶ Modelo de la UE para la recogida selectiva de residuos;
- ▶ Plan de acción de economía circular.

5.2. Evaluaciones ambientales

5.2.1. UE y ordenación del territorio– En general, la UE ha intervenido relativamente poco en la política de ordenación del territorio. La intervención de mayor alcance en la ordenación del territorio es a través de las Directivas 2011/92 / UE y 2001/42 / CE que exigen evaluaciones medioambientales antes de obtener la autorización para realizar determinados desarrollos medioambientales.

5.2.2. Evaluaciones de impacto ambiental para proyectos – El artículo 2, apartado 1, de la Directiva 2011/92 / UE sobre evaluación de impacto ambiental establece que los proyectos que puedan tener efectos sobre el medio ambiente deben, en principio, estar sujetos a una autorización de desarrollo y a una evaluación de impacto ambiental (EIA) antes de ese consentimiento. En general, los proyectos en cuestión se refieren a intervenciones en el entorno natural y el paisaje que pueden tener efectos significativos sobre el medio ambiente debido, entre otras cosas, a su naturaleza, tamaño o ubicación, incluida la ejecución de obras de construcción o de otras instalaciones o esquemas (*Artículo 1(2)(a) de la Directiva*).

5.2.3. El anexo I de la Directiva contiene una lista de proyectos que siempre deben estar sujetos a autorización y una EIA previa, mientras que el anexo II se refiere a una lista de proyectos para los que los Estados miembros deben decidir caso por caso

si deben someterse a ella, sobre la base de los efectos significativos que puedan tener sobre el medio ambiente (*artículo 2, apartado 1, y artículo 4, apartados 1 y 2, de la Directiva*). Cuando los Estados miembros realicen un examen caso por caso, deben tener en cuenta los criterios de selección establecidos en el anexo III de la Directiva (*Artículo 4(3) de la Directiva*).

- 5.2.4.** Para realizar una EIA, el promotor debe proporcionar información sobre el impacto ambiental del proyecto para el que solicita autorización (*artículo 5 de la Directiva*). Posteriormente, el promotor debe informar y consultar a las autoridades (medioambientales y otras) implicadas, así como al público (*artículos 6 y 7 de la Directiva*). La autoridad competente decide si concede la autorización del proyecto teniendo en cuenta los resultados de la EIA y las consultas y hace esta decisión pública junto con sus motivos y las consideraciones (*artículos 8 y 9 de la Directiva*). Cualquiera puede impugnar esta decisión (*Artículo 11 de la Directiva*).
- 5.2.5.** Los proyectos que están sujetos a una EIA no pueden desarrollarse sin una EIA previa. Sin embargo, si estos proyectos se han desarrollado, la falta de una EIA no podrá subsanarse con una autorización retroactiva y los Estados miembros deberán revocar o suspender el consentimiento ya concedido (sentencias en los asuntos C 215/06, **Comisión / Irlanda y C 41/11, Inter-Environnement Wallonie y Terre wallonne**). No obstante, es posible regularizar proyectos desarrollados sin EIA realizando una nueva EIA si se cumplen las dos condiciones siguientes (sentencias en los asuntos acumulados C 196/16 y C 197/16, **Comune di Corridonia** y en el asunto C 117 / 17, **Comune di Castelbellino**):
- ▶ La regularización no brinda a las partes interesadas la oportunidad de eludir la legislación de la UE o prescindir de su aplicación;
 - ▶ La EIA no se lleva a cabo únicamente con respecto al impacto ambiental futuro del proyecto, sino que también tiene en cuenta su impacto ambiental desde el momento de su finalización.
- 5.2.6. Environmental assessments for plans and programmes** – La Directiva 2001/42 / CE introdujo la obligación de realizar una evaluación medioambiental (EA) con respecto a los planes y programas que puedan tener efectos medioambientales significativos (*artículo 3, apartado 1, de la Directiva*). Según reiterada jurisprudencia del CJEU, "planes y programas" pueden referirse a "*cualquier medida que establezca un conjunto significativo de criterios y normas detalladas para la concesión y ejecución de uno o más proyectos*" (sentencias en los casos C 305/18, **Associazione 'Verdi Ambiente e Società - Aps Onlus'** y otros y C 160/17, **Thybaut y otros**)
- 5.2.7.** De conformidad con el artículo 2, letra a), de la Directiva, se debe preparar una EA si los planes y programas cumplen dos condiciones:

- ▶ Están sujetos a preparación y / o adopción por una autoridad, o son preparados por una autoridad para su adopción mediante un procedimiento legislativo;
- ▶ Son requeridos por disposiciones legislativas, reglamentarias o administrativas.

5.2.8. Los planes y programas en cuestión incluyen los que se preparan para la agricultura, la silvicultura, la pesca, la energía, la industria, el transporte, la gestión de residuos, la gestión del agua, las telecomunicaciones, el turismo, la planificación urbana y rural o el uso de la tierra y que establecen el marco para el consentimiento del desarrollo futuro de proyectos enumerados en los anexos I y II de la Directiva 2011/92 / UE (*Artículo 3(2)(a) de la Directiva*). Una EA también es obligatoria para los planes y programas que están sujetos a una evaluación de conformidad con los artículos 6 y 7 de la Directiva de Hábitats 92/43 / CEE (*Artículo 3(2)(b) de la Directiva*). Además, los Estados miembros deben decidir caso por caso si también debe llevarse a cabo una EA para otros planes o programas que puedan tener efectos medioambientales significativos (*Artículo 3(4) de la Directiva*).

Legislación

Directiva 92/43 / CEE del Consejo, de 21 de mayo de 1992, sobre la conservación de los hábitats naturales y de la fauna y flora silvestres

Directiva 2001/42 / CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de junio de 2001, sobre la evaluación de los efectos de determinados planes y programas en el medio ambiente

Directiva 2011/92 / UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 13 de diciembre de 2011, sobre la evaluación de los efectos de determinados proyectos públicos y privados en el medio ambiente

Directiva 2014/52 / UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de abril de 2014, por la que se modifica la Directiva 2011/92 / UE sobre la evaluación de los efectos de determinados proyectos públicos y privados en el medio ambiente

5.3. Agua

5.3.1. Calidad y protección del agua – La política del agua de la UE se centra generalmente en la protección del agua y la prevención de la contaminación del agua. La principal pieza legislativa es la Directiva marco del agua 2000/60 / CE.

5.3.2. Esta Directiva exige que los Estados miembros identifiquen las cuencas hidrográficas individuales de su territorio, que son de hecho las áreas que cubren una o más cuencas hidrográficas (*Artículo 3 de la Directiva*). Para cada distrito de cuenca hidrográfica, los Estados miembros deben establecer posteriormente un denom-

inado "plan hidrológico de cuenca" que incluya una descripción detallada de cómo se alcanzarán los objetivos establecidos en la Directiva (*Artículos 4, 11 and 13 de la Directiva*). Estos objetivos y las medidas que los acompañan difieren dependiendo de si el agua constituye agua superficial o subterránea (*artículo 4 de la Directiva*). Además, la Directiva establece objetivos adicionales para las "zonas protegidas" designadas por los Estados miembros, como las zonas de baño y las zonas con agua utilizada para la extracción de agua potable (*Artículos 4, 6, 7 and 11 and Annex IV de la Directiva*).

- 5.3.3.** La Directiva Marco del Agua se complementa con varias Directivas destinadas a prevenir o reducir la contaminación del agua, cada una de las cuales cubre un tema específico, por ejemplo, la Directiva 2006/118 aborda la contaminación de las aguas subterráneas, mientras que la Directiva 98/83 / CE establece medidas para la protección del agua potable. Además, el vertido de aguas residuales urbanas y de aguas residuales industriales está regulado en la Directiva 91/271 / CEE. La Directiva 91/676 / CEE tiene por objeto prevenir y reducir la contaminación del agua derivada de los nitratos de origen agrícola y, en este contexto, obliga a los Estados miembros a designar "zonas vulnerables a los nitratos" en las que se impondrán determinadas prácticas agrícolas y se controlarán determinadas aguas. Por último, la Directiva 2008/105 / CE impone normas para las aguas superficiales y requiere que los Estados miembros establezcan un inventario de emisiones, vertidos y pérdidas de todas las sustancias enumeradas en esa Directiva.
- 5.3.4. Riesgo de inundaciones** — La Directiva 2007/60 / CE sobre inundaciones establece un marco para prevenir los riesgos de inundaciones.
- 5.3.5.** Sobre la base de esta Directiva, los Estados miembros están obligados a realizar una evaluación para cada cuenca hidrográfica, preparar mapas de peligro de inundaciones y mapas de riesgo de inundaciones y establecer planes de gestión de inundaciones. Los mapas de peligro de inundaciones no solo deben indicar dónde son probables las inundaciones, sino también si su probabilidad es baja, media o alta (*artículo 6, apartado 3, de la Directiva*). Para cada escenario, deben mencionarse la extensión de la inundación, la profundidad del agua o el nivel del agua y la velocidad del flujo o el flujo de agua relevante (*artículo 6, apartado 4, de la Directiva*). Los mapas de riesgo de inundaciones deben mencionar el número indicativo de habitantes y el tipo de actividad económica de la zona potencialmente afectada (*Artículo 6(5) de la Directiva*).
- 5.3.6. Importancia para la valoración de la propiedad** — Las medidas bajo estas Directivas pueden ser relevantes a la hora de valorar una propiedad, ya que pueden resultar en una regulación nacional que restrinja el uso del suelo o desarrollos cerca del agua.

- 5.3.7.** Por ejemplo, el valor de la propiedad puede verse afectado cuando se encuentra en las proximidades de una "zona de agua protegida" o una "zona vulnerable a los nitratos". Como tal, el artículo 11 de la Directiva Marco del Agua 2000/60 / CE incluye el requisito de regulación previa o autorización previa con respecto a los vertidos que puedan causar contaminación. La existencia y los términos de dichas autorizaciones o licencias de descarga pueden aumentar o limitar el valor de las instalaciones afectadas.
- 5.3.8.** Además, la identificación de un sitio como propenso a inundaciones obviamente tendrá consecuencias importantes para su valoración, y esto debido tanto al hecho práctico de cualquier inundación real como al impacto de esa identificación en la disponibilidad o el coste del seguro. En algunos casos, el valor de la propiedad también puede verse afectado por las medidas de control de inundaciones que requieren que se inunde cierta tierra para proteger otras propiedades mediante la gestión del flujo de agua.

Legislación

Directiva 91/271 / CEE del Consejo de 21 de mayo de 1991 relativa al tratamiento de aguas residuales urbanas

Directiva 91/676 / CEE del Consejo, de 12 de diciembre de 1991, relativa a la protección de las aguas contra la contaminación causada por nitratos de origen agrícola

Directiva 98/83 / CE del Consejo de 3 de noviembre de 1998 sobre la calidad del agua destinada al consumo humano

Directiva 2000/60 / CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 23 de octubre de 2000, por la que se establece un marco de actuación comunitaria en el ámbito de la política de aguas

Directiva 2006/118 / CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 12 de diciembre de 2006, sobre la protección de las aguas subterráneas contra la contaminación y el deterioro.

Directiva 2007/60 / CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 23 de octubre de 2007, sobre evaluación y gestión de riesgos de inundaciones

Directiva 2008/105 / CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de diciembre de 2008, sobre normas de calidad medioambiental en el ámbito de la política de aguas, que modifica y posteriormente deroga las Directivas 82/176 / CEE, 83/513 / CEE, 84 del Consejo. / 156 / CEE, 84/491 / CEE, 86/280 / CEE y por la que se modifica la Directiva 2000/60 / CE del Parlamento Europeo y del Consejo

5.4. Responsabilidad por daños ambientales y residuos

- 5.4.1. Daño medioambiental** – La Directiva 2004/35 / CE sobre responsabilidad medioambiental establece un marco para la responsabilidad medioambiental basado en el principio de quien contamina paga. La regla básica es que los operadores de determinadas actividades que causen daños al medio ambiente deben tomar las medidas preventivas o reparadoras necesarias y asumir todos los costes relacionados.
- 5.4.2.** El artículo 3, apartado 1, de la Directiva distingue dos situaciones en las que se aplica el régimen de responsabilidad medioambiental.
- 5.4.3.** En primer lugar, una persona puede ser considerada responsable de los daños medioambientales causados por cualquiera de las actividades enumeradas en el anexo III de la Directiva y de cualquier amenaza inminente de tales daños (*Artículo 3(1)(a) de la Directiva*). Estas actividades incluyen, entre otras, actividades de gestión de residuos, descarga de contaminantes al aire, aguas superficiales y subterráneas, cualquier liberación deliberada al medio ambiente de organismos genéticamente modificados, extracción de agua y embalse de agua y varias actividades con respecto a sustancias o bienes peligrosos.
- 5.4.4.** En segundo lugar, el régimen de responsabilidad se aplica a los daños a especies y hábitats naturales protegidos, o su amenaza inminente, causados por cualquier actividad fuera del Anexo III, siempre que el operador sea negligente o culpable (*Artículo 3(1)(b) de la Directiva*).
- 5.4.5.** La Directiva proporciona una definición amplia de "daño ambiental". Además de "daños a especies y hábitats naturales protegidos" y "daños por agua", también incluye "daños a la tierra", que se define como "cualquier contaminación de la tierra que crea un riesgo significativo de que la salud humana se vea afectada negativamente como resultado de la introducción directa o indirecta, en, sobre o bajo tierra, de sustancias, preparados, organismos o microorganismos" (*Artículo 2(1)(c) de la Directiva*).
- 5.4.6. Residuos** – La Directiva marco de residuos 2008/98 / CE establece un marco legal para proteger el medio ambiente y la salud humana al prevenir o reducir los impactos adversos de la generación y gestión de residuos. En particular, la Directiva establece un conjunto de medidas detalladas para la valorización y eliminación de residuos sin poner en peligro la salud humana y sin utilizar procesos o métodos que puedan dañar el medio ambiente.
- 5.4.7.** En este contexto, los Estados miembros deben garantizar que cualquier productor de residuos u otro poseedor lleve a cabo el tratamiento de los residuos él mismo

o que este sea manejado por un recolector de residuos que realice operaciones de tratamiento de residuos de conformidad con la Directiva (*Artículo 15 de la Directiva*). Los costes de la gestión de residuos deben ser asumidos por el productor de residuos o por los poseedores de residuos actuales o anteriores (*Artículo 14 de la Directiva*).

- 5.4.8.** Este marco no se aplica a la tierra (in situ), incluidos los suelos contaminados no excavados y los edificios conectados permanentemente con la tierra (artículo 2, apartado 1, letra b), de la Directiva) y a los suelos no contaminados y otros materiales naturales excavados en el curso de actividades de construcción en las que se tenga la certeza de que el material se utilizará para la construcción en su estado natural en el lugar en el que se excavó (*Artículo 2(1)(c) de la Directiva*).

Legislación

Directiva 2004/35 / CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 21 de abril de 2004, sobre responsabilidad medioambiental en relación con la prevención y reparación de daños medioambientales

Directiva 2008/98 / CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 19 de noviembre de 2008, sobre residuos y por la que se derogan determinadas Directivas

5.5. Contaminación

- 5.5.1. Calidad y protección del aire** — Como parte de su Política de Aire Limpio, la UE ha adoptado varias Directivas que protegen la calidad del aire, especialmente al prevenir y limitar la contaminación del aire de varias clases de plantas industriales y de otro tipo.
- 5.5.2.** En particular, estas Directivas establecen valores máximos u objetivos para la emisión de determinadas sustancias contaminantes y exigen que los Estados miembros lleven a cabo controles sobre la contaminación atmosférica (*Ver in véanse en particular las Directivas 2015/2193, 2010/75 / UE, 2009 / 126 / EC, 2008/50 / EC, 2004/107 / EC y 94/63 / EC*).
- 5.5.3.** El principal instrumento de la UE que regula las emisiones contaminantes de las instalaciones industriales es la Directiva de Emisiones Industriales 2010/75 / UE. La presente Directiva establece la obligación de exigir un permiso para realizar determinadas actividades industriales que generen contaminación por encima de un determinado umbral y las condiciones en las que se pueden conceder dichos permisos. De conformidad con esta Directiva, la Comisión también adopta referencias para que las autoridades nacionales establezcan las condiciones del permiso. Por ejemplo, la Decisión de Ejecución (UE) 2017/302 de la Comisión proporciona la

referencia para establecer las condiciones del permiso para las grandes granjas avícolas o porcinas, incluidos, entre otros, límites para las emisiones de amoníaco y para las excreciones de nitrógeno y fósforo.

- 5.5.4. Pacto Verde Europeo** — De acuerdo con el Pacto Verde Europeo de diciembre de 2019, la Comisión Europea adoptará en 2021 un plan de acción de contaminación cero para el aire, el agua y el suelo. En este contexto, el Pacto Verde señala que la Comisión Europea evaluará la legislación de la UE existente que aborda la contaminación y propondrá nuevas medidas para alinearlas con los objetivos del Pacto Verde:

"La Comisión se basará en las lecciones aprendidas de la evaluación de la legislación actual sobre calidad del aire. También propondrá fortalecer las disposiciones sobre seguimiento, modelización y planes de calidad del aire para ayudar a las autoridades locales a lograr un aire más limpio. La Comisión propondrá en particular revisar el aire estándares de calidad para alinearlos más estrechamente con las recomendaciones de la Organización Mundial de la Salud.

La Comisión revisará las medidas de la UE para abordar la contaminación de las grandes instalaciones industriales. Analizará el alcance sectorial de la legislación y cómo hacerla totalmente coherente con las políticas de clima, energía y economía circular. La Comisión también trabajará con los Estados miembros para mejorar la prevención de accidentes industriales."

- 5.5.5. Importancia para la valoración de la propiedad** — El cumplimiento de las normas exigidas por estas Directivas será importante para las empresas. Un valorador que evalúa las plantas debe verificar en qué medida la empresa cumple con estos estándares y evaluar las consecuencias prácticas de cualquier deficiencia en el valor de la propiedad. Además, el endurecimiento de las normas sobre el uso de vehículos para limitar la contaminación también puede afectar la propiedad en áreas urbanas de mala calidad del aire.

Legislación

Directiva 94/63 / CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de diciembre de 1994, sobre el control de las emisiones de compuestos orgánicos volátiles (COV) resultantes del almacenamiento de gasolina y su distribución desde las terminales hasta las estaciones de servicio

Directiva 2004/107 / CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 15 de diciembre de 2004 relativa al arsénico, cadmio, mercurio, níquel e hidrocarburos aromáticos policíclicos en el aire ambiente

Directiva 2008/50 / CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 21 de mayo de 2008 sobre la calidad del aire ambiente y un aire más limpio para Europa

Directiva 2009/126 / CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 21 de octubre de 2009, sobre la recuperación de vapores de gasolina de la fase II durante el repostaje de vehículos de motor en las estaciones de servicio

Directiva 2010/75 / UE del Parlamento Europeo y del Consejo de 24 de noviembre de 2010 sobre emisiones industriales (prevención y control integrados de la contaminación)

Directiva (UE) 2015/2193 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de noviembre de 2015, sobre la limitación de las emisiones a la atmósfera de determinados contaminantes procedentes de instalaciones de combustión media

Decisión de Ejecución (UE) 2017/302 de la Comisión, de 15 de febrero de 2017, por la que se establecen las conclusiones sobre las mejores técnicas disponibles (MTD), con arreglo a la Directiva 2010/75 / UE del Parlamento Europeo y del Consejo, para la cría intensiva de aves de corral o porcino (notificada con el C (2017) 688)

Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones de 11 de diciembre de 2019 - El Pacto Verde Europeo

5.6. Amianto

5.6.1. Medidas específicas para limitar la exposición al amianto – La Directiva sobre amianto 2009/148 / CE proporciona principalmente medidas preventivas para la protección de la salud de los trabajadores expuestos al amianto. En esencia, cuando se presume que hay amianto en un edificio, se deben tomar medidas específicas antes de iniciar cualquier demolición, trabajo de retirada de amianto, reparación o mantenimiento para limitar los riesgos de exposición.

5.6.2. Importancia para la valoración de la propiedad – La Directiva sobre el amianto tiene un impacto significativo en la gestión de muchos edificios construidos en el siglo XX cuando el amianto era un material de construcción económico y eficaz que se utilizaba en láminas para cubiertas, paneles y otros. Esto puede aumentar sustancialmente los costes de renovación, mantenimiento o demolición de una propiedad o la recuperación y desarrollo de un sitio, y por lo tanto puede afectar a su valor.

5.6.3. La evaluación requerirá conocimientos especializados. Es normal que los informes de valoración contengan exclusiones con respecto al amianto, recomienden la puesta en marcha de un informe especializado y asumir que hay amianto.

Legislación

Directiva 2009/148 / CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 30 de noviembre de 2009 sobre la protección de los trabajadores contra los riesgos relacionados con la exposición al amianto en el trabajo

5.7. Conservación de la biodiversidad y la naturaleza

- 5.7.1. Designación de lugares protegidos** – La conservación de la naturaleza fue una de las primeras áreas de la política medioambiental en las que la legislación de la UE tuvo un impacto significativo en la legislación nacional. Las dos Directivas en este ámbito que son de especial relevancia para la valoración de la propiedad y son la Directiva de Hábitats 92/43 / CEE y la Directiva de Aves 2009/147 / CE. Estas Directivas exigen, en primer lugar, la designación de lugares donde los hábitats y las especies mencionados en las Directivas deben mantenerse o restaurarse. Estos lugares se denominan "áreas especiales de conservación" según la Directiva de hábitats y "áreas de protección especial" según la Directiva de aves. Juntas forman la red ecológica denominada Natura 2000. La Directiva de hábitats también proporciona una lista de criterios que los Estados miembros deben tener en cuenta al determinar estos lugares protegidos. La designación es una cuestión objetiva y, por lo tanto, puede no tener en cuenta los requisitos económicos, sociales y culturales o las características regionales y locales (sentencia en el asunto C-371/98, *First Corporate Shipping*).
- 5.7.2. Lugares protegidos y desarrollo de proyectos** – Cuando un lugar forma parte de la red Natura 2000, los Estados miembros deben protegerlo, así como a las especies para las que fue catalogado (*Artículos 12 a 16 de la Directiva sobre hábitats*).
- 5.7.3.** En consecuencia, cualquier proyecto que pueda tener un impacto en un lugar Natura 2000 debe ser objeto de una evaluación adecuada. En principio, los Estados miembros solo pueden acordar una propuesta de desarrollo después de haber comprobado que no afectará negativamente a la integridad de los lugares protegidos (*Artículo 6(3) de la Directiva sobre hábitats*).
- 5.7.4.** Sin embargo, en ausencia de otras alternativas, algunas propuestas de desarrollo que causarán un impacto negativo significativo aún pueden permitirse por razones imperiosas de interés público primordial, incluidas las de naturaleza social o económica (*artículo 6, apartado 4, de la Directiva sobre hábitats*). La apreciación de razones imperiosas de interés público primordial y de existencia de alternativas menos nocivas requiere sopesar los daños causados al sitio por el plan o proyecto considerado (sentencia del asunto C-521/12, *Briels y otros*). Además, en este caso, los Estados miembros deben introducir "medidas compensatorias" para garantizar la coherencia global de la red Natura 2000 (*artículo 6, apartado 4, de la Directiva de hábitats*). Este término no está definido en la Directiva de hábitats. Sin

embargo, en la práctica, estas medidas generalmente incluyen la recreación de un hábitat en un lugar nuevo o ampliado para incorporarlo a Natura 2000 o la mejora de un hábitat en parte del lugar u otro lugar Natura 2000 proporcionalmente a la pérdida debida al proyecto

- 5.7.5. Pacto Verde Europeo** – En el Pacto Verde Europeo de diciembre de 2019, la Comisión Europea se compromete a presentar una nueva estrategia de biodiversidad antes de marzo de 2020, seguida de acciones específicas en 2021. Esta estrategia identificará principalmente medidas para expandir el Red Natura 2000 y para mejorar su protección y restauración:

"La estrategia de biodiversidad identificará medidas específicas para alcanzar estos objetivos. Estos podrían incluir objetivos cuantificados, como aumentar la cobertura de áreas terrestres y marinas protegidas ricas en biodiversidad construidas en la red Natura 2000. Los Estados miembros también deberían reforzar las fronteras de cooperación para proteger y restaurar más eficazmente las áreas cubiertas por la red Natura 2000. La Comisión identificará qué medidas, incluida la legislación, ayudarían a los Estados miembros a mejorar y restaurar los ecosistemas dañados a un buen estado ecológico, incluidos los ecosistemas ricos en carbono. La estrategia de biodiversidad también incluirá propuestas para hacer más verdes las ciudades europeas y aumentar la biodiversidad en los espacios urbanos. La Comisión considerará la redacción de un plan de restauración de la naturaleza y estudiará cómo proporcionar financiación para ayudar a los Estados miembros a alcanzar este objetivo."

- 5.7.6. Importancia para la valoración de la propiedad** – Dado que las Directivas sobre hábitats y aves pueden imponer obstáculos importantes para el desarrollo o el cambio de uso de la propiedad ubicada en un lugar Natura 2000 o en sus alrededores, también pueden tener un impacto en el valor de un lugar. Dado que muchos lugares Natura 2000 involucran humedales, esto puede ser una limitación particular para el desarrollo de lugares costeros. Un ejemplo de ello fue el proyecto de desarrollo del puerto de Le Havre (Le Havre 2000). La presencia de nidos de pájaros en los islotes del estuario del Sena provocó importantes retrasos mientras las autoridades francesas y la Comisión Europea negociaban adaptaciones al proyecto. Otro ejemplo fue el desarrollo de la bahía de Cardiff como parte de la ciudad, donde las medidas compensatorias por la pérdida de los llanos de marea fueron una limitación particular para el desarrollo.
- 5.7.7.** Por otro lado, los Estados miembros también pueden conceder subvenciones para la gestión de un lugar Natura 2000 o para las medidas adoptadas para compensar los daños sufridos por un lugar, siempre que cumplan las normas sobre ayudas estatales.

Legislación

Directiva 92/43 / CEE del Consejo, de 21 de mayo de 1992, sobre la conservación de los hábitats naturales y de la fauna y flora silvestres

Directiva 2009/147 / CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 30 de noviembre de 2009 sobre la conservación de las aves silvestres

Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones de 11 de diciembre de 2019 - El Pacto Verde Europeo

6. La Política Agrícola Común

- 6.1. Dos pilares** – La Política Agrícola Común (PAC) consta esencialmente de dos pilares: apoyo al sector agrícola (primer pilar) y aplicación de una política de desarrollo rural (segundo pilar). En ambos pilares, la legislación de la UE establece varias medidas de apoyo financiero que pueden afectar al valor de capital y de alquiler de la propiedad en cuestión, así como el uso del suelo rural. Los valoradores también deben tener en cuenta que la legislación de la PAC se reforma cada pocos años en consonancia con la reforma presupuestaria de la Unión. La próxima PAC se implementará en 2021, pero esto puede retrasarse.
- 6.2. Pagos directos a los agricultores** – El primer pilar de la PAC comprende fundamentalmente, por una parte, ayudas a los agricultores en forma de pagos directos, y por otra, otras medidas de organización del mercado agrícola.
- 6.3.** Para el período 2015-2020, los pagos directos están regulados en el Reglamento 1307/2013 sobre pagos directos, que establece dos esquemas de pago principales, de los cuales los Estados miembros deben implementar uno de los dos, denominados el Pago Básico (*artículos 21-35*) y el Pago de Área Única (*artículos 36 a 40*). Ambos regímenes se refieren a pagos que se conceden a los agricultores sobre una base anual y se calculan sobre la base de la superficie de "tierra subvencionable" que ha sido declarada por el agricultor (*artículo 24, apartado 2, y artículo 36, apartado 2*). El artículo 32 del Reglamento define "tierras subvencionables" como cualquier superficie agrícola de la explotación de un agricultor que se utilice (al menos predominantemente) para actividades agrícolas o que dio derecho a uno de los pagos a que se refiere el artículo 32, apartado 2, letra b), de la Regulación. Las superficies agrícolas se consideran asignadas a la explotación de un agricultor cuando el agricultor goza de suficiente autonomía para realizar sus actividades agrícolas en

esas áreas (sentencia en los asuntos acumulados C-333/15 y C-334/15, **María del Pilar Planes Bresco**). Además, para beneficiarse de los pagos, el agricultor debe cumplir los criterios establecidos en el artículo 9 del Reglamento

- 6.4.** Estos planes se complementan con dos pagos obligatorios: los denominados pagos 'ecológicos' que apoyan las prácticas agrícolas que son beneficiosas para el clima y el medio ambiente, como la diversificación de cultivos y las áreas de enfoque ecológico. áreas (*Artículos 43-47*) y los pagos para "jóvenes agricultores" (*Artículos 50-51*).
- 6.5.** Además, los Estados miembros pueden prever pagos redistributivos mediante los cuales los agricultores pueden recibir una ayuda adicional para las primeras hectáreas de tierras agrícolas (*artículos 41 a 42*), una ayuda adicional a la renta para las zonas con limitaciones naturales (*artículos 48 a 49*), junto con una ayuda para producción, concedida con respecto a determinadas áreas o tipos de agricultura por razones económicas y / o sociales (*artículos 52 a 55*) y un régimen de pago adicional para los "pequeños agricultores" (*Artículos 61-65*).
- 6.6. Apoyo al desarrollo rural** — El segundo pilar de la PAC también está diseñado para apoyar los objetivos del desarrollo rural que actualmente están regulados en el Reglamento de desarrollo rural 1305/2013. Este Reglamento proporciona una amplia variedad de medidas de apoyo, de las cuales las siguientes son las más relevantes para la valoración de la propiedad:
- ▶ Pagos agroambientales-climáticos que apoyan a los agricultores que adoptan, por un período mínimo de al menos cinco años, prácticas agrícolas que hacen una contribución positiva al medio ambiente y al clima y van más allá de las obligaciones legales (*Artículo 28*);
 - ▶ Pagos a los agricultores en áreas con limitaciones naturales o de otro tipo (*Artículos 31-32*).

Legislación

Reglamento (UE) N° 1307/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de diciembre de 2013, por el que se establecen normas para los pagos directos a los agricultores en el marco de los regímenes de ayuda en el marco de la política agrícola común y se deroga el Reglamento (CE) N° 637/2008 del Consejo y Reglamento (CE) n° 73/2009 del Consejo

Reglamento (UE) N° 1305/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de diciembre de 2013, sobre el apoyo al desarrollo rural por parte del Fondo Europeo

Agrícola de Desarrollo Rural (FEADER) y por el que se deroga el Reglamento (CE) Nº 1698/2005 del Consejo.

7. Lista de la legislación de la UE

7.1. Valoración de inmuebles para cuentas de empresa

Directiva 91/674 / CEE del Consejo, de 19 de diciembre de 1991, sobre las cuentas anuales y las cuentas consolidadas de las empresas de seguros

Reglamento (CE) no 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo de 19 de julio de 2002 sobre la aplicación de las normas internacionales de contabilidad

Directiva 2006/43 / CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de mayo de 2006, sobre auditorías legales de cuentas anuales y cuentas consolidadas, que modifica las Directivas 78/660 / CEE y 83/349 / CEE del Consejo y deroga la Directiva del Consejo. 84/253 / CEE

Reglamento (CE) Nº 1126/2008 de la Comisión, de 3 de noviembre de 2008, por el que se adoptan determinadas normas internacionales de contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) Nº 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo

Directiva 2013/34 / UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de junio de 2013, sobre los estados financieros anuales, estados financieros consolidados e informes relacionados de determinados tipos de empresas, que modifica la Directiva 2006/43 / CE del Parlamento Europeo y del Consejo y por el que se derogan las Directivas 78/660 / CEE y 83/349 / CEE del Consejo

Directiva 2014/56 / UE del Parlamento Europeo y del Consejo de 16 de abril de 2014 por la que se modifica la Directiva 2006/43 / CE sobre auditorías legales de cuentas anuales y cuentas consolidada

7.2. Valoración de inmuebles para entidades de crédito

Directiva 2013/36 / UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de junio de 2013, sobre el acceso a la actividad de las entidades de crédito y la supervisión prudencial de las entidades de crédito y empresas de inversión, por la que se modifica la Directiva 2002/87 / CE y se derogan las Directivas 2006/48 / EC y 2006/49 / EC

Reglamento (UE) N° 575/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de junio de 2013, sobre requisitos prudenciales para entidades de crédito y empresas de inversión y que modifica el Reglamento (UE) no 648/2012

Directiva 2014/17 / UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 4 de febrero de 2014, sobre contratos de crédito para consumidores relacionados con bienes inmuebles residenciales y que modifica las Directivas 2008/48 / CE y 2013/36 / UE y el Reglamento (UE) n. 1093/2010

Reglamento Único de la Autoridad Bancaria Europea

Manual para la revisión de la calidad de los activos del Banco Central Europeo

Directrices de la Autoridad Bancaria Europea sobre origen y seguimiento de préstamos

7.3. Valoración de inmuebles para instituciones de seguros y reaseguros

Directiva 2009/138 / CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de noviembre de 2009, sobre el acceso y el ejercicio de la actividad de Seguros y Reintegros (Solvencia II)

Directiva 2014/51 / UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de abril de 2014, por la que se modifican las Directivas 2003/71 / CE y 2009/138 / CE y los Reglamentos (CE) N° 1060/2009, (UE) N° 1094/2010 y (UE) N° 1095/2010 con respecto a las competencias de la Autoridad Europea de Supervisión (Autoridad Europea de Seguros y Pensiones de Jubilación) y la Autoridad Europea de Supervisión (Autoridad Europea de Valores y Mercados)

Reglamento Delegado (UE) 2015/35 de la Comisión, de 10 de octubre de 2014, que complementa la Directiva 2009/138 / CE del Parlamento Europeo y del Consejo sobre el acceso y el ejercicio de la actividad de seguros y reaseguros (Solvencia II)

Directrices de la Autoridad Europea de Seguros y Pensiones de Jubilación de 14 de septiembre de 2015 sobre reconocimiento y valoración de activos y pasivos distintos de las provisiones técnicas

7.4. Valoración de inmuebles para fondos de inversión alternativos

Directiva 2011/61 / UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de junio de 2011, sobre Gestores de Fondos de Inversión Alternativos y que modifica las Directivas 2003/41 / CE y 2009/65 / CE y los Reglamentos (CE) N° 1060/2009 y (UE) N° 1095/2010

Reglamento Delegado (UE) N° 231/2013 de la Comisión, de 19 de diciembre de 2012, que complementa la Directiva 2011/61 / UE del Parlamento Europeo y del Consejo en lo que respecta a exenciones, condiciones generales de funcionamiento, depositarios, apalancamiento, transparencia y supervisión

7.5. Reglas de valoración de bienes para ayudas estatales

Artículo 107, apartado 1, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea Decisión de la Comisión, de 20 de diciembre de 2011, sobre la aplicación del artículo 106, apartado 2, del

Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a las ayudas estatales en forma de compensación por servicio público concedida a determinadas empresas encargadas de la explotación de servicios de interés económico general (2012/21 / UE)

Comunicación de la Comisión sobre el concepto de ayuda estatal a que se refiere el artículo 107, apartado 1, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (2016 / C 262/01)

7.6. Impuesto al valor agregado (IVA) y propiedad

Directiva 2006/112 / CE del Consejo, de 28 de noviembre de 2006, sobre el sistema común del impuesto sobre el valor añadido

Directiva 2009/47 / CE del Consejo, de 5 de mayo de 2009, por la que se modifica la Directiva 2006/112 / CE en lo que respecta a los tipos reducidos del impuesto sobre el valor añadido

7.7. Salud y seguridad

Directiva 89/654 / CEE del Consejo de 30 de noviembre de 1989 relativa a los requisitos mínimos de seguridad y salud en el lugar de trabajo (primera directiva individual en el sentido del artículo 16, apartado 1, de la Directiva 89/391 / CEE)

Directiva 2000/78 / CE del Consejo, de 27 de noviembre de 2000, por la que se establece un marco general para la igualdad de trato en el empleo y la ocupación.

Directiva 2012/18 / UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 4 de julio de 2012, sobre el control de los riesgos de accidentes graves relacionados con sustancias peligrosas, que modifica y posteriormente deroga la Directiva 96/82 / CE del Consejo

Directiva 2014/33 / UE del Parlamento Europeo y del Consejo de 26 de febrero de 2014 sobre la armonización de las leyes de los Estados miembros relativas a ascensores y componentes de seguridad para ascensores

Directiva (UE) 2019/882 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de abril de 2019, sobre los requisitos de accesibilidad de productos y servicios

7.8. Energía

Directiva 2010/31 / UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 19 de mayo de 2010, sobre la eficiencia energética de los edificios

Directiva 2012/27 / UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de octubre de 2012, sobre eficiencia energética, que modifica las Directivas 2009/125 / CE y 2010/30 / UE y deroga las Directivas 2004/8 / CE y 2006/32 / CE

Directiva (UE) 2018/844 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 30 de mayo de 2018, que modifica la Directiva 2010/31 / UE sobre eficiencia energética de los edificios y la Directiva 2012/27 / UE sobre eficiencia energética

Directiva (UE) 2018/2001 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 11 de diciembre de 2018, sobre la promoción del uso de energía procedente de fuentes renovables

Directiva (UE) 2018/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 11 de diciembre de 2018, que modifica la Directiva 2012/27 / UE sobre eficiencia energética

Reglamento (UE) 2018/1999 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 11 de diciembre de 2018, sobre la gobernanza de la Unión de la Energía y la Acción por el Clima, que modifica los Reglamentos (CE) N° 663/2009 y (CE) no 715 / 2009 del Parlamento Europeo y del Consejo, Directivas 94/22 / CE, 98/70 / CE, 2009/31 / CE, 2009/73 / CE, 2010/31 / UE, 2012/27 / UE y 2013 / 30 / UE del Parlamento Europeo y del Consejo, Directivas del Consejo 2009/119 / CE y (UE) 2015/652 y por el que se deroga el Reglamento (UE) N° 525/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo.

Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones de 11 de diciembre de 2019 - El Pacto Verde Europeo

7.9. Evaluaciones ambientales

Directiva 92/43 / CEE del Consejo, de 21 de mayo de 1992, sobre la conservación de los hábitats naturales y de la fauna y flora silvestres

Directiva 2001/42 / CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de junio de 2001, sobre la evaluación de los efectos de determinados planes y programas en el medio ambiente

Directiva 2011/92 / UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 13 de diciembre de 2011, sobre la evaluación de los efectos de determinados proyectos públicos y privados en el medio ambiente

Directiva 2014/52 / UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de abril de 2014, por la que se modifica la Directiva 2011/92 / UE sobre la evaluación de los efectos de determinados proyectos públicos y privados en el medio ambiente

7.10. Agua

Directiva 91/271 / CEE del Consejo, de 21 de mayo de 1991, relativa al tratamiento de aguas residuales urbanas

Directiva 91/676 / CEE del Consejo, de 12 de diciembre de 1991, relativa a la protección de las aguas contra la contaminación causada por nitratos de origen agrícola

Directiva 98/83 / CE del Consejo de 3 de noviembre de 1998 sobre la calidad del agua destinada al consumo humano

Directiva 2000/60 / CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 23 de octubre de 2000, por la que se establece un marco de actuación comunitaria en el ámbito de la política de aguas

Directiva 2006/118 / CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 12 de diciembre de 2006, sobre la protección de las aguas subterráneas contra la contaminación y el deterioro.

Directiva 2007/60 / CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 23 de octubre de 2007, sobre evaluación y gestión de riesgos de inundaciones

Directiva 2008/105 / CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de diciembre de 2008, sobre normas de calidad medioambiental en el ámbito de la política de aguas, que modifica y posteriormente deroga las Directivas 82/176 / CEE, 83/513 / CEE, 84 del Consejo. / 156 / CEE, 84/491 / CEE, 86/280 / CEE y por la que se modifica la Directiva 2000/60 / CE del Parlamento Europeo y del Consejo.

7.11. Responsabilidad por daños ambientales y residuos

Directiva 2004/35 / CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 21 de abril de 2004, sobre responsabilidad medioambiental en relación con la prevención y reparación de daños medioambientales

Directiva 2008/98 / CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 19 de noviembre de 2008, sobre residuos y por la que se derogan determinadas Directivas

7.12. Contaminación

Directiva 94/63 / CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de diciembre de 1994, sobre el control de las emisiones de compuestos orgánicos volátiles (COV) resultantes del almacenamiento de gasolina y su distribución desde las terminales hasta las estaciones de servicio

Directiva 2004/107 / CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 15 de diciembre de 2004 relativa al arsénico, cadmio, mercurio, níquel e hidrocarburos aromáticos policíclicos en el aire ambiente

Directiva 2008/50 / CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 21 de mayo de 2008 sobre la calidad del aire ambiente y un aire más limpio para Europa

Directiva 2009/126 / CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 21 de octubre de 2009, sobre la recuperación de vapores de gasolina de la fase II durante el repostaje de vehículos de motor en las estaciones de servicio

Directiva 2010/75 / UE del Parlamento Europeo y del Consejo de 24 de noviembre de 2010 sobre emisiones industriales (prevención y control integrados de la contaminación)

Directiva(UE) 2015/2193 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de noviembre de 2015, sobre la limitación de las emisiones a la atmósfera de determinados contaminantes procedentes de instalaciones de combustión media

Decisión de Ejecución(UE) 2017/302 de la Comisión, de 15 de febrero de 2017, por la que se establecen conclusiones sobre las mejores técnicas disponibles (MTD), de conformidad con la Directiva 2010/75 / UE del Parlamento Europeo y del Consejo, para la cría intensiva de aves de corral o porcinos(notificada bajo el documento C (2017) 688)

Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones de 11 de diciembre de 2019 - El Pacto Verde Europeo

7.13. Amianto

Directiva 2009/148 / CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 30 de noviembre de 2009 sobre la protección de los trabajadores contra los riesgos relacionados con la exposición al amianto en el trabajo

7.14. Conservación de la biodiversidad y la naturaleza

Directiva 92/43 / CEE del Consejo, de 21 de mayo de 1992, sobre la conservación de los hábitats naturales y de la fauna y flora silvestres

Directiva 2009/147 / CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 30 de noviembre de 2009 sobre la conservación de las aves silvestres

Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones de 11 de diciembre de 2019 - El Pacto Verde Europeo

7.15. La política agrícola común

Reglamento (UE) no 1307/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de diciembre de 2013, por el que se establecen normas para los pagos directos a los agricultores en el marco de los regímenes de ayuda en el marco de la política agrícola común y se deroga el Reglamento (CE) no 637/2008 del Consejo y Reglamento (CE) no 73/2009 del Consejo

Reglamento (UE) Nº 1305/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de diciembre de 2013, sobre el apoyo al desarrollo rural por parte del Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural (EAFRD) y por el que se deroga el Reglamento (CE) Nº 1698/2005 del Consejo

MEMBRESÍA DE TEGOVA

Albania

Shoqëria e Vleresuesve te Pasurive te Paluajtshme (SVP)

Albanian Society of Property Appraisers (ASPA)

Austria

Österreichischer Verband der Immobilienwirtschaft (ÖVI)

Austrian Real Estate Association

Verband Österreichischer Immobiliensachverständiger (ARE)

Austrian Association of Real Estate Experts

Belgium

Union des Géomètres-Experts de Bruxelles (UGEB-ULEB)

Union of Expert Surveyors of Brussels

Bosnia & Herzegovina

Udruženje Eksperata Iz Oblasti Nekretnina u Bosni i Hercegovini (BHPA)

Bosnian & Herzegovinian Property Association

Udruženje Ovlašćenih Procjenjivača u Bosni i Hercegovini (UOPBIH)

Association of Certified Appraisers in Bosnia & Herzegovina

Bulgaria

Chamber of Independent Appraisers in Bulgaria (CIAB)

Камарата на независимите оценители в България (КНОБ)

Chamber of Professional Valuers (CPV)

Камара на професионалните оценители (КПО)

Canada

Appraisal Institute of Canada (AIC)/Institut Canadien des Évaluateurs (ICE)

Croatia

Hrvatsko Društvo Sudskih Vještaka i Procjenitelja (HDSViP)

Croatian Association of Court Expert Witnesses and Valuers – CACEWaV

Cyprus

Cyprus Valuers Association (CVA)

Σύνδεσμος Επιστημόνων Εκτιμητών Ακινήτων Κύπρου

Czech Republic

Ceska Komora Odhadcu Majetku (CKOM)

The Czech Chamber of Appraisers (CCA)

Denmark

Dansk Ejendomsmaeglerforening (DE)

The Danish Association of Chartered Estate Agents

France

Association Française des Sociétés d'Expertise Immobilière (AFREXIM)

French Association of Property Valoración Companies

Chambre des Experts Immobiliers de France (CEIF-FNAIM)

Chamber of Real Estate Valuers of France

Compagnie Nationale des Experts Immobiliers (CNEI)

National Company of Real Estate Experts

Confédération des Experts Fonciers (CEF)

Confederation of Land Valuers

Conseil Supérieur du Notariat (CSN)

High Council for the Notarial Profession

Institut Français de l'Expertise Immobilière (IFEI)

French Institute of Real Estate Valoración

Syndicat National des Professionnels Immobiliers (SNPI)

National Association of Real Estate Professionals

Union des Syndicats de l'Immobilier (UNIS)
National Union of Property Professions

Georgia

საქართველოს დამოუკიდებელ შემფასებელთა საზოგადოება
Independent Valuers Society of Georgia (IVSG)

Germany

Bund der Öffentlich Bestellten Vermessungsingenieure e.V. (BDVI)
German Association of Publicly Appointed Surveyors

Bundesverband Öffentlich Bestellter und Vereidigter Sowie Qualifizierter
Achverständiger (BVS)
Association of Publicly Certified and Qualified Experts

Immobilienverband Deutschland IVD Bundesverband der Immobilienberater, Makler,
Verwalter, und Sachverständigen e.V. (IVD)
German Real Estate Professional Association

Greece

Συλλογος Εκτιμητων Ελλαδος (ΣΕΚΕ)
Association of Greek Valuers (AVAG)

Peoplecert Hellas
Certification body

Hungary

Magyar Ingatlanszövetség (MAISZ)
Hungarian Real Estate Association (HREA)

Ireland

Institute of Professional Auctioneers and Valuers (IPAV)

Italy

Associazione Società di Valutazioni Immobiliari per le Banche (ASSOVIB)

Association of Property Valoration Companies for the Banking Sector

CEPAS srl

Certification body

Consiglio Nazionale Geometri e Geometri Laureati (CNGeGL)

National Council of Italian Surveyors

Istituto di Estimo e Valutazione (IEV)

E-Valoracions – Institute of Estimation and Valoration

Istituto Italiano di Valutazione Immobiliare (ISIVI)

Italian Institute for Real Estate Valoration

Kosovo

Shoqates se Vleresuesve te Kosoves (SHVK)

Kosovo Appraisers Association (KAA)

Latvia

Latvijas Ipasumu Vertetaju Asociacija (LIVA)

Latvian Association of Property Appraisers

Lithuania

Lietuvos Turto Vertintoju Asociacija (LTVA)

Lithuanian Association of Property Valuers

Mexico

Federación de Colegios de Valuadores (FECOVAL)

Federation of Appraisal Colleges of Mexico

Montenegro

Institut Ovlašćenih Procjenjivača Crne Gore (IOPCG)

Institute of Certified Valuers of Montenegro

Nacionalno Udruženje Procjenitelja Crne Gore (NUPCG)

National Association of Valuers of Montenegro

Udruženje Nezavisnih Procjenjivača Crne Gore (CUP)

Association of Independent Valuers of Montenegro

Netherlands

Nederlands Register Vastgoed Taxateurs (NRVT)

Real Estate Valuers Register of the Netherlands

Nederlandse Vereniging van Makelaars in Onroerende Goederen en Vastgoeddeskundigen (NVM)

Dutch Association of Real Estate Brokers and Real Estate Experts

VastgoedPRO

Association of Real Estate Agents and Valuers of the Netherlands

VBO Makelaar

Dutch Association of Real Estate Agents and Valuers

Waarderingskamer

The Netherlands Council for Real Estate Assessment – NCREA

North Macedonia

Asocijacija na Nezavisni Procenuvaci

Association of Independent Valuers (AIV)

Biro za Sudski Vestacenja (BSV)

Bureau for Court Expertise

Komora na Procenuvaci na Republika Makedonija (KPRM)

Chamber of Valuers of the Republic of Macedonia

Norway

Norsk Takst (NT)

Norwegian Surveyors and Valuers Association

Poland

Polska Federacja Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych (PFSRM)

The Polish Federation of Valuers' Associations (PFVA)

Portugal

Associação Nacional de Avaliadores Imobiliários (ANAI)

National Association of Real Estate Valuers

Associação Profissional das Sociedades de Avaliação (ASAVAL)

Professional Association of Valoration Companies of Portugal

Romania

Asociația Națională a Evaluatorilor Autorizați din România (ANEVAR)

National Association of Authorised Romanian Valuers

Russian Federation

Партнерство Российского Общества Оценщиков (ПРОО)

Partnership of the Russian Society of Appraisers (PRSA)

Российская Коллегия Оценщиков (РКО)

Russian Board of Appraisers (RBA)

Российское Общество Оценщиков (РОО)

Russian Society of Appraisers (RSA)

Serbia

Nacionalno Udruzenje Procenitelja Srbije (NUPS)

National Association of Valuers of Serbia (NAVS)

Slovenia

Slovenski Institut za Revizijo (SIR)

Slovenian Institute of Auditors

Spain

Asociación Española de Valoración Inmobiliaria y Urbanística (AEVIU)

Spanish Association of Real Estate and Urban Appraisal

Consejo General de la Arquitectura Técnica de España (CGATE)

Spanish General Council of Technical Architecture

Consejo Superior de Colegios de Arquitectos de España (CSCAE)
High Council of the Orders of Architects of Spain

Sweden

Samhällsbyggarna-SFF
The Swedish professionals for the built environment

Turkey

Türkiye Değerleme Uzmanlari Birli (TDUB)
Turkish Appraisers Association

Ukraine

Асоціація Спеціалістів Банківської Оцінки України (АСБОУ)
Ukrainian Association of Bank Valoration Specialists

Українське Товариство Оцінювачів (УТО)
Ukrainian Society of Appraisers

United Arab Emirates

دائرة الأراضي و الأملاك دبي
Dubai Land Department (TAQYEEM)

United Kingdom

Central Association of Agricultural Valuers (CAAV)
Institute of Revenues Rating and Valoración (IRRV)

United States

Appraisal Institute (AI)
International Association of Assessing Officers (IAAO)

GLOSARIO DE TÉRMINOS

A

Análisis de coste-beneficio

Una técnica de ayuda a la toma de decisiones al comparar propiedades, sitios o proyectos alternativos. La técnica implica la consideración y medición en términos financieros de todos los costes y beneficios.

B

Bases de valor

Una declaración de los supuestos fundamentales para realizar una valoración con un propósito definido.

C

Comparable

Una propiedad considerada, por el valorador, como similar a la que será valorada.

Condiciones de contratación

Los términos específicos del contrato entre el valorador o la empresa de valoración y el cliente.

Coste de reposición garantizado

La cantidad limitada a pagar como valor asegurado según se declaró en la póliza de seguros, pero si el daño supera los límites de la política, la compañía aseguradora está obligada a reemplazar totalmente o reconstruir la propiedad sin ninguna deducción por depreciación.

D

Declaraciones Financieras

Declaraciones escritas de la posición financiera de una persona o una entidad corporativa y registros financieros formales de contenido y forma prescritos. Estas

declaraciones conllevan un grado de responsabilidad pública dentro de un marco regulatorio de normas contables y de leyes .

E

Método de mercado

Un enfoque de valoración en el que la valoración se produce comparando la propiedad a valorar con la evidencia obtenida de transacciones de mercado que cumplan con los criterios para la base de valor relevante.

Enfoque de valoración

La forma fundamental en que, teniendo en cuenta las pruebas disponibles, el valorador considera cómo determinar el valor de la propiedad en cuestión.

Exceso de terreno (o superávit de terreno)

Terreno dentro de la propiedad que no es esencial para los fines operativos de los edificios.

F

Fecha del informe

La fecha en la que el valorador firma el informe.

Fecha de inspección

La fecha en la que tuvo lugar la inspección.

Fecha de valoración

La fecha a la que se aplica la opinión de valor.

I

Importe depreciable

El coste de un activo, u otra cantidad sustituida por el coste, menos su valor residual.

(IAS 16)

Informe de valoración

Un documento que detalla el alcance, los principales supuestos, los métodos de valoración y las conclusiones del encargo, proporcionando una opinión profesional de valor respaldada por una base o bases de valoración reconocidas en el marco de los Estándares Europeos de Valoración.

M

Máximo y mejor uso

Integrante de Mercado Valor, es el uso de una propiedad que es físicamente posible, razonablemente probable, legal o que pueda llegar a tenerlo, y que de resultado del valor más alta de la propiedad en la fecha de valoración.

Mercado de Rentas

La cantidad estimada para la que una propiedad debe ser alquilada en la fecha de valoración entre un arrendador y un arrendatario dispuestos en los términos de la real o supuesta tenencia de acuerdo actuando independientemente de cada otra parte después de una comercialización adecuada en el que las partes hayan actuado con conocimiento, prudencia y sin estar bajo coacción.

Método de costes

Un método de valoración que proporciona una indicación de valor basada en el principio de que un comprador no pagará más por una propiedad que el coste de obtener una propiedad de igual utilidad, ya sea por compra o por construcción, incluido el coste del terreno suficiente para permitir esa construcción. A menudo será necesario hacer una provisión por obsolescencia de la propiedad en cuestión, en comparación con una nueva equivalente.

Método de ingresos

Una forma de análisis de inversión basado en la capacidad de una propiedad para generar beneficios netos (es decir, generalmente beneficios monetarios) y la conversión de estos beneficios en valor presente.

Método de valoración

El procedimiento particular, basado en uno o más enfoques de valoración, utilizado por el valorador para llegar a una determinación de valor.

Metodología de valoración

El proceso por el cual un valorador emprende la valoración de la propiedad inmobiliaria, incluyendo la selección por parte del valorador del enfoque o enfoques a aplicar, la elección del método(s) y el uso de modelos o técnicas para interpretar los datos iniciales de la valoración y llegar a conclusiones basados en ellos.

Modelo de valoración

Una técnica específica de tratamiento de datos realizada dentro de un método de valoración.

P

Precio

La cantidad solicitada, ofrecida o pagada por una propiedad.

Propiedad - Bien Inmueble

El terreno y los edificios situados encima, debajo o sobre el suelo, incluidos los tubos, cables y otros equipamientos conectados a ellos.

Propiedad para desarrollo

Terrenos y / o edificios sometidos a trabajos de construcción, reconstrucción o rehabilitación o que son adecuados para este tipo de obras en el inmediato futuro.

R

Requisitos mínimos formativos (MER)

Un plan de estudios, dividido en tres niveles de conocimiento, que se exigirá a todos los valoradores que son miembros de las asociaciones miembro de TEGOVA.

S

Salida/Desviación

Circunstancias en las que la aplicación obligatoria de las normas de valoración puede resultar inadecuada o poco práctica.

Suposición

Un hecho o condición sobre la propiedad asumida por el valorador (ya sea instruido o no) que él o ella no sabe o no puede saber o determinar razonablemente.

Supuesto especial

Una suposición realizada cuando las instrucciones difieren de los hechos reales existentes en la fecha de valoración.

T

TEGOVA Valorador residencial (TRV)

Un valorador que realiza valoraciones residenciales y que es reconocido por TEGOVA por su cualificación, sus conocimientos y su experiencia profesional.

V

Valor asegurable

El coste de reemplazar la propiedad dañada con materiales y calidad de la misma clase y sin ninguna deducción por depreciación.

Valor bruto de desarrollo

El valor final de un desarrollo terminado contemplado bajo un método residual de valoración.

Valorador calificado

Una persona física, ya sea por cuenta propia o empleada por una empresa de tasación u otra entidad jurídica que sea responsable de realizar las valoraciones y que cumpla con los requisitos establecidos por TEGOVA.

Valorador europeo reconocido (REV)

Un valorador reconocido por TEGOVA por su cualificación, sus conocimientos y su experiencia profesional.

Valor de inversión

El valor de una propiedad para un propietario o posible comprador, calculado sobre la base de sus propios criterios de inversión.

Valor de mercado

La cantidad estimada por la cual la propiedad debería intercambiarse a fecha de la valoración entre un comprador y un vendedor dispuestos en una transacción de plena competencia después de una comercialización adecuada en la que las partes hayan actuado con conocimiento, prudencia y sin estar bajo coacción.

Debido a la divergencia de versiones en idiomas distintos al inglés de la definición de CRR, TEGOVA tiene una definición de guía común de uso universal:

"La cantidad estimada por la cual la propiedad debería intercambiarse a fecha de la valoración entre un comprador y un vendedor dispuestos actuando independientemente uno del otro después de una comercialización adecuada en el que las partes hayan actuado con conocimiento, prudentemente y sin estar bajo coacción."

Valor del matrimonio

(ver valor sinérgico)

Valor del préstamo hipotecario

El valor del bien inmueble determinado mediante una evaluación prudente de una comercialización futura de la propiedad teniendo en cuenta los aspectos de sostenibilidad a largo plazo de la propiedad, las condiciones normales y del mercado local, el uso actual y los usos alternativos apropiados de la propiedad.

Valor residual

La cantidad estimada que una entidad obtendría actualmente de la disposición del activo, después de deducir los costes estimados de disposición, si el activo ya tuviera la edad y en el estado esperado al final de su vida útil.

Valor razonable (a efectos contables)

El precio que debería ser recibido al vender un activo o pagado para transferir un pasivo en una transacción ordenada entre de los participantes del mercado en una determinada fecha.

International Accounting Standards Board (IASB), International Financial Reporting Standards (IFRS) 13, par. 1.

Valor razonable (definición general)

El precio que debería ser recibido al vender una propiedad en una transacción ordenada entre participantes del mercado dispuestos a identificar que poseen pleno conocimiento de todos los hechos relevantes, tomando sus decisiones de acuerdo a sus respectivos objetivos.

Valor sinérgico

Un valor más alto, obtenido cuando el valor total de varias propiedades combinadas (o de varios intereses legales en la misma propiedad) es mayor que el valor de la suma de sus partes.

Valor de uso alternativo

El valor de la propiedad en virtud de otro uso que no es el actual.

Valor de venta forzosa

Una suma que podría ser obtenido de la propiedad, donde, por la razón que sea, el vendedor está bajo restricciones que requieren la disposición de la propiedad bajo condiciones que no se conforman con la definición de mercado de valor.



The European Group of Valuers' Associations (Grupo Europeo de Asociaciones de Valoradores) reúne a 72 asociaciones de valoradores de 38 países que representan a 70 000 valoradores, ya sean autónomos o contratados por consultoras especializadas, empresas del sector privado, departamentos gubernamentales o instituciones financieras tanto locales como internacionales. Sus Estándares Europeos de Valoración (EVS) se citan como estándares confiables para la valoración de bienes inmuebles residenciales con fines de préstamos hipotecarios en la Directiva de créditos hipotecarios de la UE y el Banco Central Europeo les ha dado prioridad sobre otros estándares en las sucesivas ediciones de su manual de Revisión de la Calidad de los Activos para la actualización de los valores de las garantías inmobiliarias de los bancos.

Sobre las anteriores ediciones, esta novena edición ha sido diseñada con el objetivo particular de proporcionar estándares que sean relevantes y fácilmente comprensibles para valoradores, clientes y autoridades.

EVS 2020 mejora la práctica de valoración europea en los siguientes aspectos:

- ▶ Mayor claridad sobre el concepto clave de Valor de Mercado, compensando las erratas que han producido en varias versiones lingüísticas de la legislación de la UE;
- ▶ Un informe europeo común para valoración de elementos de uso residencial;
- ▶ Valoración de la eficiencia energética mejorada a nivel de Estándar;
- ▶ Nuevas notas de guía y documentos informativos sobre temas de interés real para la práctica de los valoradores;
- ▶ Clarificación del rol de los modelos estadísticos avanzados en consonancia con las nuevas Directrices de la Autoridad Bancaria Europea (ABE);
- ▶ Un enfoque integral de los enfoques en la valoración que incluye una exposición detallada de conceptos clave como el método de descuento de flujos de caja o el costo de reposición depreciado;
- ▶ Una exposición histórica y única de la legislación y la valoración inmobiliaria de la Unión Europea que permite a los valoradores en ejercicio comprender qué parte del entorno normativo inmobiliario se basa en la legislación de la UE, siendo igualmente valiosa para las autoridades supervisoras europeas y nacionales, los responsables políticos y los académicos.