

**TIÊU CHUẨN THẨM ĐỊNH GIÁ VIỆT NAM**

**VỀ CƠ SỞ GIÁ TRỊ CỦA THẨM ĐỊNH GIÁ**

(Ban hành kèm theo Thông tư số ...ngày.... của Bộ Tài chính)

**Chương 1**

**QUY ĐỊNH CHUNG**

**Điều 1. Phạm vi điều chỉnh**

Tiêu chuẩn này quy định và hướng dẫn về cơ sở giá trị trong thẩm định giá.

**Điều 2. Đối tượng áp dụng**

1. Thẩm định viên về giá, doanh nghiệp thẩm định giá thực hiện dịch vụ thẩm định giá theo quy định của Luật giá.

2. Tổ chức, cá nhân thực hiện hoạt động thẩm định giá Nhà nước theo quy định của Luật giá.

3. Tổ chức, cá nhân yêu cầu thẩm định giá và bên thứ ba sử dụng kết quả thẩm định giá theo hợp đồng thẩm định giá (nếu có).

**Chương 2**

**QUY ĐỊNH CỤ THỂ**

**Điều 3. Cơ sở giá trị**

1. Cơ sở giá trị là nền tảng của hoạt động thẩm định giá. Cơ sở giá trị có thể ảnh hưởng đến việc lựa chọn phương pháp thẩm định giá, áp dụng các thông tin đầu vào, đưa ra giả thiết và quan điểm về giá trị của tài sản.

2. Việc xác định cơ sở giá trị căn cứ vào mục đích thẩm định giá và tình huống (thực tế hoặc dự kiến) diễn ra giao dịch. Cần có sự trao đổi với khách hàng/ đại diện của khách hàng, để xác định cơ sở giá trị phù hợp với mục đích thẩm định giá.

3. Bản chất và nguồn gốc của các thông tin đầu vào cho quá trình thẩm định giá cần phù hợp với cơ sở giá trị của thẩm định giá.

#### **Điều 4. Giá trị thị trường**

1. Giá trị thị trường là khoản tiền ước tính của tài sản hoặc khoản nợ phải trả có thể được giao dịch tại thời điểm thẩm định giá giữa người sẵn sàng mua và người sẵn sàng bán trong một giao dịch khách quan, độc lập, sau khi được tiếp thị đầy đủ và các bên tham gia hành động có hiểu biết, thận trọng và không bị ép buộc.

Tài sản trong tiêu chuẩn này được hiểu bao gồm cả tài sản và nợ phải trả.

a) “*Khoản tiền ước tính*” được hiểu là mức giá có thể trả cho tài sản hoặc để chuyển nhượng khoản nợ phải trả trong một giao dịch độc lập, khách quan. Giá trị thị trường là mức giá hợp lý có khả năng đạt được trên một thị trường vào thời điểm thẩm định giá và phù hợp với khái niệm giá trị thị trường. Đây là một mức giá ước tính mà không phải là một khoản tiền được ấn định trước hay là giá bán thực tế.

b) “*Tại thời điểm thẩm định giá*” yêu cầu giá trị tài sản phải được ước tính tại thời điểm xác định. Giá trị tài sản cần gắn với thời điểm xác định do các điều kiện thị trường có thể thay đổi theo thời gian, dẫn tới giá trị thẩm định giá ước tính có thể không phù hợp tại thời điểm khác thời điểm thẩm định giá.

c) “*Người sẵn sàng mua*” là người có lý do để mua nhưng không bắt buộc phải mua, không quá nóng vội, không quyết tâm mua với bất kỳ giá nào.

d) “*Người sẵn sàng bán*” là người không quá nóng vội, không bị ép buộc phải bán với bất kỳ giá nào, cũng không đòi hỏi một mức giá phi hợp lý so với điều kiện thị trường tại thời điểm thẩm định giá.

đ) “*Giao dịch khách quan, độc lập*” là giao dịch giữa các bên không có mối quan hệ đặc biệt khiến cho giá giao dịch không phản ánh đúng đặc điểm của thị trường tại thời điểm thẩm định giá. Các giao dịch phản ánh giá trị thị trường thường là giao dịch giữa các bên không liên quan, hoạt động độc lập với nhau.

e) “*Sau khi được tiếp thị đầy đủ*” được hiểu là tài sản được đưa ra thị trường theo cách phù hợp nhất để mua bán với mức giá tốt nhất có thể đạt được một cách hợp lý theo định nghĩa giá trị thị trường. Phương thức bán hàng được coi là phù hợp nhất khi đạt được mức giá tốt nhất trên thị trường mà người bán có thể tiếp cận được. Khoảng thời gian bán hàng không phải là khoảng thời gian cố định mà thay đổi tùy theo loại tài sản và điều kiện thị trường. Tiêu chí duy nhất là phải có đủ thời gian để tài sản đó thu hút được sự chú ý của một số lượng

phù hợp những đối tượng tham gia thị trường. Khoảng thời gian bán hàng diễn ra trước thời điểm thẩm định giá.

g) “*Các bên tham gia hành động có hiểu biết, thận trọng*” nghĩa là cả người bán và người mua đều được tiếp nhận thông tin một cách đầy đủ và hợp lý về bản chất và đặc điểm của tài sản, về việc sử dụng tài sản này trong thực tế và trong tiềm năng, và về trạng thái của thị trường tại thời điểm thẩm định giá. Mỗi bên sử dụng các hiểu biết của mình một cách thận trọng nhằm tìm kiếm mức giá có lợi nhất cho họ khi tiến hành giao dịch. Sự thận trọng được đánh giá thông qua mối liên hệ với diễn biến thị trường tại thời điểm thẩm định giá. Khi có sự thay đổi về giá tài sản, cả người bán và người mua thận trọng đều quyết định các hành vi mua bán của mình theo các thông tin thị trường tốt nhất tại thời điểm đó.

h) “*Không bị ép buộc*” nghĩa là các bên tham gia giao dịch có động lực để thực hiện giao dịch nhưng không bị ép bắt buộc phải hoàn thành giao dịch đó.

2. Giá trị thị trường được ước tính trong một thị trường mở và cạnh tranh, nơi các bên tham gia thị trường được tự do quyết định hành vi mua bán. Thị trường ở đây có thể là thị trường quốc tế hoặc thị trường trong nước. Thị trường có thể bao gồm nhiều người mua và người bán, hoặc có thể là thị trường có số lượng người tham gia thị trường hạn chế.

### **Điều 5. Giá trị đầu tư**

1. Giá trị đầu tư là số tiền ước tính của một tài sản đối với một chủ sở hữu cụ thể hoặc chủ sở hữu tiềm năng cho hoạt động đầu tư cụ thể hoặc các mục đích hoạt động cụ thể.

2. Giá trị đầu tư là cơ sở giá trị có tính đặc thù cho một đối tượng cụ thể. Cơ sở giá trị này phản ánh những lợi ích mà chủ sở hữu này nhận được từ việc nắm giữ tài sản đó. Giá trị đầu tư thường phản ánh các tình huống và mục tiêu tài chính của đối tượng cụ thể mà việc thẩm định giá hướng đến. Giá trị đầu tư cũng thường được sử dụng để đo lường hiệu quả đầu tư.

### **Điều 6. Giá trị thanh lý**

1. Giá trị thanh lý là số tiền thu được khi một tài sản hoặc một nhóm tài sản được bán từng phần. Giá trị thanh lý cần tính đến chi phí đưa tài sản về tình trạng có thể bán được và chi phí cho hoạt động thanh lý tài sản.

2. Giá trị thanh lý có thể thuộc 02 trường hợp khác nhau: (i) giao dịch có tổ chức với thời gian tiếp thị thông thường; (ii) giao dịch bắt buộc với thời gian tiếp thị bị rút ngắn. Khi xác định giá trị thanh lý cần nêu rõ cơ sở nào trong hai cơ sở trên được áp dụng.

3. Giá trị thanh lý trong giao dịch có tổ chức với thời gian tiếp thị thông thường thể hiện giá trị của một nhóm tài sản có thể bán được khi bán thanh lý với thời gian bán hợp lý để tìm được người mua trong khi người bán bắt buộc phải bán tài sản nguyên trạng và tại chỗ.

4. Giá trị thanh lý trong giao dịch bắt buộc với thời gian tiếp thị bị rút ngắn là một trong các trường hợp của Giá trị bắt buộc phải bán.

### **Điều 7. Giá trị bắt buộc phải bán**

1. Giá trị bắt buộc phải bán phản ánh giá trị tài sản trong trường hợp người bán bắt buộc phải bán tài sản trong một thời gian hạn chế, dẫn tới không thực hiện được việc tiếp thị đầy đủ và người mua có thể không được kiểm tra về nhiều mặt liên quan đến tài sản một cách đầy đủ. Bắt buộc phải bán là tình huống mà giao dịch dự kiến được diễn ra.

2. Giá có thể đạt được trong một giao dịch bắt buộc phải bán phụ thuộc vào bản chất áp lực bán của người bán và lý do việc tiếp thị đầy đủ không thể thực hiện được. Việc xác định giá trị bắt buộc phải bán chỉ thực hiện được khi có những giả định hợp lý về hậu quả của việc khó hoặc không thể bán được trong một thời gian nhất định do các hạn chế từ phía người bán.

### **Điều 8. Giá trị hợp lý**

1. Theo Chuẩn mực Báo cáo tài chính quốc tế (IFRS 13), giá trị hợp lý là giá có thể nhận được khi bán một tài sản hoặc giá chuyển nhượng một khoản nợ phải trả trong một giao dịch tự nguyện có tổ chức giữa các bên tham gia thị trường tại ngày xác định giá trị.

2. Trong trường hợp xác định giá trị hợp lý để phục vụ cho việc lập báo cáo tài chính theo quy định của Chuẩn mực Báo cáo tài chính quốc tế thì cần thực hiện theo các hướng dẫn về xác định giá trị hợp lý tại Chuẩn mực này và các quy định tại Tiêu chuẩn thẩm định giá Việt Nam. Khi có quy định khác nhau về xác định giá trị hợp lý giữa Chuẩn mực Báo cáo tài chính quốc tế và Tiêu chuẩn thẩm định giá Việt Nam thì ưu tiên áp dụng theo hướng dẫn tại Chuẩn mực Báo cáo tài chính quốc tế.

3. Trong trường hợp xác định giá trị hợp lý để phục vụ cho việc lập báo cáo tài chính theo quy định của pháp luật Việt Nam về lập báo cáo tài chính thì cần thực hiện theo các hướng dẫn về xác định giá trị hợp lý tại văn bản trên và hướng dẫn tại Tiêu chuẩn thẩm định giá Việt Nam.

Khi có quy định khác nhau về xác định giá trị hợp lý giữa quy định của pháp luật Việt Nam về lập báo cáo tài chính và Tiêu chuẩn thẩm định giá Việt

Nam thì ưu tiên áp dụng theo các quy định của pháp luật Việt Nam về lập báo cáo tài chính.

Trong trường hợp pháp luật Việt Nam về lập báo cáo tài chính chưa có hướng dẫn về xác định giá trị hợp lý thì thực hiện theo hướng dẫn về xác định giá trị hợp lý tại Chuẩn mực Báo cáo tài chính quốc tế.

### **Điều 9. Giá trị ngang bằng**

1. Giá trị ngang bằng là mức giá ước tính cho việc chuyển nhượng của tài sản hoặc nợ phải trả giữa các bên đã được xác định cụ thể, có hiểu biết và sẵn sàng mua bán; mức giá này phản ánh lợi ích tương ứng của các bên.

2. Giá trị ngang bằng yêu cầu đánh giá mức giá hợp lý giữa hai bên cụ thể, xác định có tính đến các lợi thế và bất lợi tương ứng mà mỗi bên sẽ có được khi thực hiện giao dịch.

### **Điều 10. Giả thiết và giả thiết đặc biệt**

1. Khi xác định cơ sở giá trị của thẩm định giá, các giả thiết và giả thiết đặc biệt có thể được đưa ra để làm rõ trạng thái của tài sản trong giao dịch giả định hoặc tình huống mà tài sản đó giả định sẽ được giao dịch.

2. Những giả thiết và giả thiết đặc biệt đưa ra phải hợp lý và phù hợp với mục đích thẩm định giá.

3. Giả thiết có thể được đưa ra đối với những thông tin còn hạn chế, chưa chắc chắn ảnh hưởng đến giá trị tài sản thẩm định giá trong trường hợp không khắc phục được những hạn chế này.

Các hạn chế về thông tin bao gồm các hạn chế về hồ sơ pháp lý của tài sản thẩm định giá, hạn chế về đặc điểm của tài sản thẩm định giá, hoặc hạn chế về các thông tin khác do hạn chế của việc thu thập thông tin.

4. Giả thiết đặc biệt là giả thiết về tình trạng của tài sản khác với thực tế tại thời điểm thẩm định giá, tuy nhiên giả thiết này cần được áp dụng để phù hợp với mục đích thẩm định giá theo yêu cầu của khách hàng.

5. Các giả thiết đặc biệt cần phải được thông báo và có sự đồng thuận của khách hàng thẩm định giá bằng văn bản, đồng thời đảm bảo phù hợp với các quy định của pháp luật có liên quan.

6. Trong quá trình thẩm định giá, nếu thấy những giả thiết đưa ra là không chặt chẽ hoặc thiếu cơ sở, hoặc nên đưa ra dưới dạng giả thiết đặc biệt thì cần xem xét lại và thông báo, trao đổi ngay với người đại diện theo pháp luật của doanh nghiệp thẩm định giá (hoặc người được ủy quyền trong lĩnh vực thẩm định giá) và khách hàng, từ đó đưa ra hướng xử lý phù hợp.

7. Nếu việc tiến hành thẩm định giá trên cơ sở một giả thiết đặc biệt khiến cho việc thẩm định giá trở nên không khả thi thì cũng cần loại bỏ giả thiết đặc biệt này ./.

**BỘ TÀI CHÍNH**