

**SOCIAL HOUSING AND
THE VALUE OF AN EXPERT**
*Les logements sociaux
et la valeur d'un expert*

**COMMERCIAL LEASE ANALYSIS:
TRIPS AND TRAPS**
*Pièges et attrapes en analyse
des baux commerciaux*

**CONVENANTS RUNNING
WITH THE LAND**
*Covenants courant
avec un terrain*



Canadian Property

VOL 58 | BOOK 3 / TOME 3 | 2014

VALUATION ÉVALUATION **Immobilière au Canada**

**A personal
philosophy**
geared for success

**Une philosophie
personnelle**
axée sur le succès

Josiane Leduc
AACI, P.App

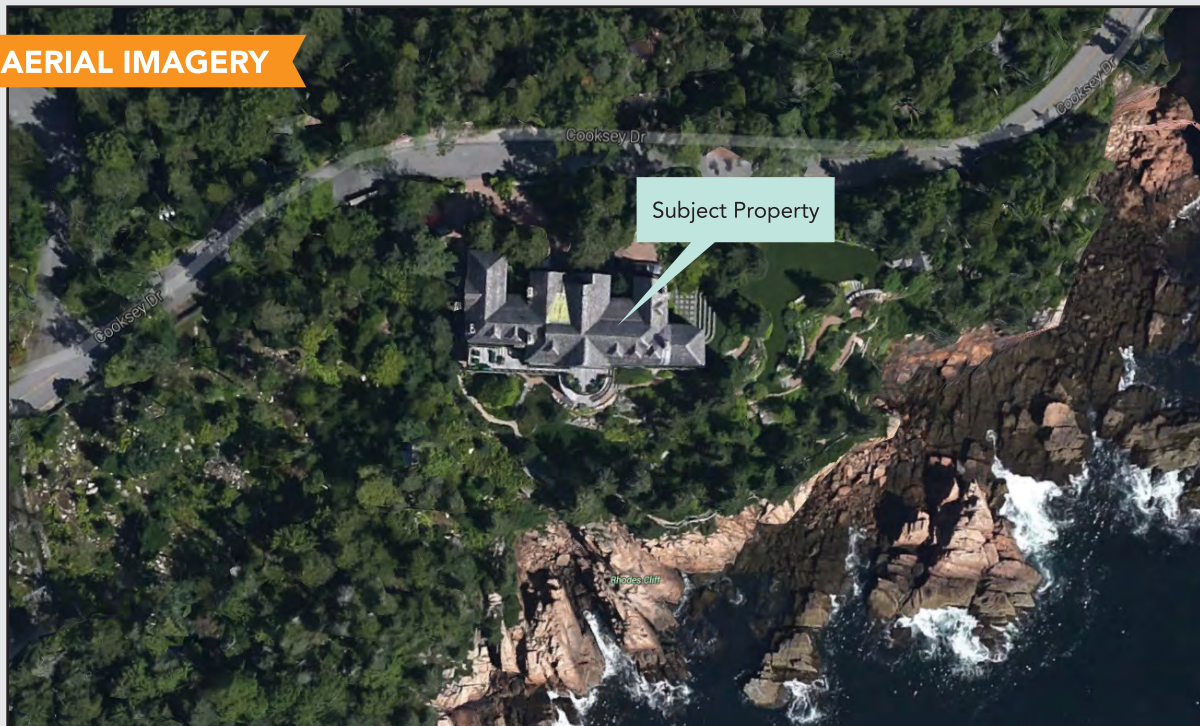


BLUR TOOL



Select an area and click Apply to blur out portions of your photo.

AERIAL IMAGERY



Go to eServices > Options > Mapping > Sky Maps and check "Always include the Aerial Map" to have Aerial added automatically once you complete your location map.

©2014 ACI. All Rights Reserved. Google Maps is a trademark of Google, Inc. Used with permission. ACI Sky is a trademark of ACI. ACI makes no express or implied warranty respecting the information presented and assumes no responsibility for errors or omissions. First American and the eagle logo are registered trademarks of First American Financial Corporation and/or its affiliates.



A First American Company (NYSE: FAF)

Sizzling Summer Innovation by ACI

New Blur Image Editing and Aerial Map View Available for Report Pro™

We've been working hard this summer to create some hot new features for Report Pro users.

Blur Tool

This user-requested feature for editing images is now included in your toolbox. The blur tool allows you to edit images and blur out people, an area within the picture, or any other items you want to obscure in your inspection photos. Open the image editing window and click Blur, select an area and click Apply, it's that easy!

Aerial Map View

Aerial is a zoomed-in rooftop view of your subject property, which many lenders now require. We've enhanced the ACI Sky™ Maps service so you can create an aerial view during the location map process at no additional cost!

Add this new perspective as the perfect hybrid companion to your standard location map. It's quick and easy, and powered by Google Maps™ so your appraisal reports stand out from the rest!

Have an idea for a new ACI feature or function? Just email our product team at ideas@aciweb.com, and we'll add it to our project board. Check out the What's New page on aciweb.com to keep posted on the latest in feature releases – we have a ton of exciting features coming your way!

You must have a current support contract to download software updates. If your support subscription has lapsed, visit the **My Account** page on ACIweb.com or call Sales at **800-234-8727**.



FURTHER & FASTER

GET AHEAD | Leaders Wanted

Colliers International is committed to paving a quick path to success for our employees. With access to hundreds of free courses through Colliers University and ongoing career mentorship, our staff is not only encouraged to excel, they are given the tools to do so. See where the road will take you. To accelerate your career, view current opportunities online at collierscanada.com/careers or send your resume directly to vascanada@colliers.com.

collierscanada.com/careers

PLUS LOIN, PLUS RAPIDEMENT

ALLEZ DE L'AVANT | Leaders Recherches

Colliers International est déterminé à ouvrir une voie rapide pour garantir le succès de ses employés. Grâce à des centaines de cours gratuits et à des programmes de mentorat en continu proposés par l'Université Colliers, nous ne faisons pas qu'encourager nos employés à briller dans leur domaine, nous leur fournissons les outils pour y arriver. Voyez où cette voie vous conduira. Pour accélérer votre réussite, consultez les opportunités de carrière actuellement en ligne sur collierscanada.com/careers ou envoyez votre curriculum vitae directement à vascanada@colliers.com.

collierscanada.com/careers



Accelerating success.

TABLE DES MATIÈRES CONTENTS

VOL 58 | BOOK 3 / TOME 3 | 2014

FEATURES / EN VEDETTE



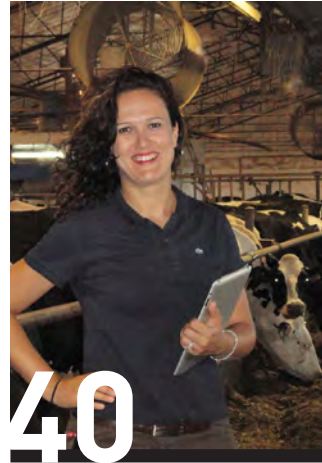
14

**SOCIAL HOUSING AND
THE VALUE OF AN EXPERT**
LES LOGEMENTS SOCIAUX
ET LA VALEUR D'UN EXPERT



18

**COMMERCIAL LEASE
ANALYSIS: TRIPS AND TRAPS**
PIÈGES ET ATTRAPES
EN ANALYSE DES BAUX
COMMERCIAUX



40

**A PERSONAL PHILOSOPHY
GEARED FOR SUCCESS**
UNE PHILOSOPHIE
PERSONNELLE AXÉE
SUR LE SUCCÈS



46

**AIC 2014 – ANOTHER
OUTSTANDING ANNUAL
CONFERENCE**
ICE 2014 – UNE AUTRE
CONFÉRENCE ANNUELLE
REMARQUABLE

The articles printed in this issue represent authors' opinions only and are not necessarily endorsed by the APPRAISAL INSTITUTE OF CANADA. Copyright 2014 by the APPRAISAL INSTITUTE OF CANADA. All rights reserved. Reproduction in whole or in part without written permission is strictly prohibited. Subscription, \$40.00 per year. Printed in Canada. Les articles imprimés dans ce numéro ne représentent que l'opinion de leur auteur respectif, mais ne sont pas nécessairement endossés par L'INSTITUT CANADIEN DES ÉVALUATEURS. Tous droits réservés 2014 par L'INSTITUT CANADIEN DES ÉVALUATEURS. La reproduction totale ou partielle sous quelque forme que se soit sans autorisation écrite est absolument interdite. Abonnement \$40.00 par année. Imprimé au Canada.

*The Appraisal Institute of Canada reserves the right to reject advertising that it deems to be inappropriate.
**The publisher and the Appraisal Institute of Canada cannot be held liable for any material used or claims made in advertising included in this publication. Indexed in the Canadian Business Index and available on-line in the Canadian Business & Current Affairs database.

ISSN 0827-2697

Publication Mails Agreement #40008249.
Return undeliverable Canadian addresses to: Appraisal Institute of Canada,
403-200 Catherine St., Ottawa, ON K2P 2K9. Email: info@aicanada.ca

Director - Marketing and Communications: Sheila Roy, Ottawa
Communications Officer: Mary-Jane Erickson, Ottawa

Publication management, design and production by:
Direction, conception et production par :



3rd Floor – 2020 Portage Avenue, Winnipeg, MB R3J 0K4
Phone: 866-985-9780 • Fax: 866-985-9799
E-mail: info@kelman.ca • Web: www.kelman.ca

Managing Editor: Craig Kelman
Design/Layout: Kristy Unrau
Marketing Manager: Kris Fillion
Advertising Co-ordinator: Stefanie Ingram



COLUMNS / CHRONIQUES

06 *Executive Corner*
**AFFECTING POSITIVE CHANGE
THROUGH ACTIVE INVOLVEMENT**

26 *Legal Matters*
**COVENANTS RUNNING
WITH THE LAND**

31 *Advocacy*
**ADVOCATING AND
PROMOTING OUR MEMBERS**

34 *Professional Practice Matters*
**RAISING MEMBER
AWARENESS ON PROFESSIONAL
PRACTICE MATTERS**

52 **NEWS**

54 **DESIGNATIONS, CANDIDATES,
STUDENTS**

10 *Le coin de l'exécutif*
**L'ENGAGEMENT ACTIF,
FACTEUR DE CHANGEMENT POSITIF**

28 *Questions Juridiques*
**COVENANTS COURANT
AVEC UN TERRAIN**

32 *Défense*
**DÉFENSE ET PROMOTION
DE NOS MEMBRES**

37 *Parlons pratique professionnelle*
**SENSIBILISER LES MEMBRES
DAVANTAGE AUX QUESTIONS
DE PRATIQUE PROFESSIONNELLE**

52 **NOUVELLES**

54 **DÉSIGNATIONS, STAGIAIRES,
ÉTUDIANTS**



AIC President Scott Wilson, AACI, P.App

AFFECTING POSITIVE CHANGE THROUGH ACTIVE INVOLVEMENT

Scott Wilson, AACI, P.App joined the Appraisal Institute of Canada in 1993. Residing in Prince Edward Island (PEI), Scott is a dedicated AIC Member who has played a significant volunteer role in his provincial association as well as on the national Board of Directors. Now, as President of AIC, Scott has clear plans for the next year. His focus is clearly set on the goal of advancing AIC Members' as the 'Professionals of Choice'. This interview reveals his plans and provides AIC members with the opportunity to get to know their new President.

“THE CHALLENGES FOR APPRAISERS ARE TO EMBRACE CHANGE AND TO SEIZE THE OPPORTUNITIES WHEN THEY ARISE IN ORDER TO HELP GROW AND EXPAND THEIR INCOMES.”

You are the newly-elected President of the Appraisal Institute of Canada (AIC). What do you see as the biggest challenges in the year ahead for you as an individual, for the AIC, for appraisers in general, and for the real property industry overall?

SW: My primary challenge is to continue the pace of initiatives set down by the Board and the presidents over the past two years.

In particular, there are three important initiatives in which I will continue to be actively involved. One is to reach out and connect with other like-minded professional organizations to find synergies and build relationships that benefit our Members. The second is to continue letting other stakeholders, such as banks, AMCs and governments, help to understand that our opinions matter critically and that AIC designated appraisers should be used as the 'Professionals of Choice'. Third is to find and grow new business opportunities for our Members in order to diversify their work portfolios.

The challenges for appraisers in general are to embrace change and to seize the opportunities when they arise in order to help grow and expand their incomes. Also, they need to see themselves as professionals who are worthy of being paid professional rates.

As for the real property industry, it needs to understand that the pressures facing appraisers, especially the work conducted for residential mortgages, are significant and that hiring a professional, designated

appraiser adds value to their real estate investment decision. The lending industry needs to shift its focus from “quick turnaround and low fees” to “quality appraisal reports at a reasonable cost.” If the value proposition does not soon rise in the residential mortgage, I am concerned that, as in the UK and Australia, we will see more of our Members stop undertaking the work – the market could become bogged down and less efficient. Our Members have invested considerable time and costs to obtain their designations. Unfortunately, the risk-to-reward value proposition is beginning to become questionable to many.

As the new President, you will be spearheading the implementation of the new Strategic Plan for 2015-2018 (see sidebar on page 9). What are the AIC's priorities in the year ahead relative to the Strategic Plan that has been mapped out?

SW: The 2015-2018 Strategic Plan was developed based on a membership survey and consultations with other key stakeholders. This is the Members' Strategic Plan for 2015-2018 and I am privileged to be leading the first year of its implementation.

My goal over the next year is to have the Board examine new areas and roles that help to increase Member profitability; take a much larger advocacy role with regulators, governments, and lenders; continue our strong marketing and communications branding; and, finally, continue to improve upon our risk-based model of insurance.



**“IT IS ONLY WHEN
‘WE’ WORK TOGETHER THAT WE
WILL SEE GREATER RESULTS.”**

What do you feel have been the biggest accomplishments of the AIC over the past year or two?

SW: In my opinion, leading the way are the improvements to our insurance program in order to ensure its sustainability, efficiency, and cost effectiveness. Also, I was extremely proud to have been involved in the first scope-of-work change for the CRA Members since the designation's inception. Mapping our core competencies on an AAC level, and the completely new website and professional marketing pieces have also been huge accomplishments. Finally, the work that has been done with our CEO Keith Lancastle to ensure that the AIC has a dedicated and professional staff that contributes to the vibrancy, professionalism and health of our association.

A year from now, when you reflect back on your term as President, what do you hope will have been the AIC's biggest accomplishments in that time period?

SW: I want our Members to see a national Board and staff that are engaged and working tirelessly to improve the profession. I would love to see appraisers feel a sense of belonging and pride as members of a group. Finally, I hope we will have continued to break down the barriers of us versus them – whether that is from a national/provincial, fee/non-fee or AACI/CRA/Candidate perspective – and, instead, have us all realize that it is only when ‘we’ work together that we will see greater results.

As well as being President of AIC, you hold the same position with Wilson Real Estate Company Limited in Charlottetown, PEI. Can you tell us about the company, the business it conducts, and your responsibilities?

SW: As the President of Wilson Real Estate, a company founded in 1964 by my grandfather James ‘Jim’ Wilson, I have conducted a wide variety of appraisals including waterlots, off-shore islands, funeral homes and medical centres, but I particularly enjoy land valuation and highest and best use estimates. Currently, I am employed at the University of Prince Edward Island's (UPEI's) School of Business. I manage and conduct research for the UPEI Workforce Strategies Research Group. Our research primarily covers labour force issues, both from an employer/employee perspective as well as from a training perspective.

What was your career path that led you to this, including when you earned your AACI designation?

SW: While working in the family real estate business, I enrolled as an AIC Candidate in 1993. I completed two diplomas in Urban Land Economics, both from the University of British Columbia (UBC) (in Real Estate Management/Appraisal); obtained my Certified Real Estate Specialist (CRES) and Fellow of the Real Estate Institute (FRI) designations from the Real Estate Institute of Canada; and was awarded my AACI designation by the AIC in 2004. I worked as

a REALTOR® as well as a property appraiser, and quickly focused on my appraisal business in 2006.

While working in the fee business, I chose to complete my Executive MBA from the University of Prince Edward Island. During my time as a student, I had the opportunity to apply for a management and research-based position. This allowed me to utilize and transition my AACI knowledge, but also gave me the opportunity to achieve further personal growth and learning opportunities. My position provides me greater insight into the job roles, training, skills and qualifications required by the current workforce, but also by the workforce of the future. I find my research quite meaningful and personally rewarding, as I contribute to the knowledge upon which evidenced-based decisions are being made by all levels of government, post-secondary educators, employers and employees.

I have plans to refocus on my company in the future, perhaps once my volunteer commitments to AIC have ended, as I both miss and love the day to day challenges of running a real estate business.

You were a founding member of the AIC-PEI. How did that come about and has it become the organization that you envisioned?

SW: I have always been involved as a volunteer in the profession, so that I can provide input and help to change our industry for the better. I believe strongly in the AIC and our role as Canada's 'Professionals of Choice', so the decision to



"I WANT OUR MEMBERS TO SEE A NATIONAL BOARD AND STAFF THAT ARE WORKING TIRELESSLY TO IMPROVE THE PROFESSION."

become involved in PEI was an easy one. I have chaired provincial committees, been president of the AIC's PEI Association for several years, and was proud to be elected to the National Director's position in November of 2010.

We are very proud of our working relationship with AIC nationally and I am a firm believer that these strong relationships between the provinces and the National Office only serve to make our profession stronger from coast-to-coast. It is also a benefit to appraisers in any given region to know that they are part of a respected national organization that is working on their behalf.

How would you sum up your experiences as a volunteer and what it has meant to you personally?

SW: I can do so in five words: busy; fun; proud; involved; happy.

What advice would you give to new Members entering the profession and to existing Members going forward?

SW: I will share the advice that my father Bob (also a Member of AIC) gave me when I entered the profession. You only have one last name – never do anything that will call into question your integrity or reputation. You can spend an entire lifetime building that reputation and it can be demolished in minutes if you choose to do the easy thing, rather than the right thing. Continue to take opportunities to learn and grow every day. Get involved in your

PROVIDING THE ENVIRONMENTAL RISK INDUSTRY IN CANADA WITH **THE POWER OF INFORMATION**

For more than 15 years, Environmental Risk Information Services (ERIS) has delivered accurate, affordable, on-demand radius database reports for every province in Canada. And now, we're even expanding into the US. For more information, [visit our new North American website at erisinfo.com](http://erisinfo.com), featuring current and historical data and a new report format. We thank you for your continued trust in ERIS, and we look forward to serving you with our nation's most powerful database of environmental risk information.

43.1001200 -79.0662700 RADIUS REPORTS FIRE INSURANCE MAPS CITY DIRECTORIES AERIALS TOPO

ERIS
ENVIRONMENTAL RISK INFORMATION SERVICE



quire
Ask About the New Online
Report Writing Platform

www.erisinfo.com

Toll-Free: 1-888-245-5460

E-mail: info@erisinfo.com



association and community – give a little and it will pay you back many times over. Seize the opportunities that exist rather than fighting change – life is constantly changing and evolving. Finally, work hard, but have fun doing it!

With the business and volunteer demands on your time, how do you spend your personal time?

SW: I am blessed to have a young family and I spend about 80% of my personal time with my wife Trish and my two

beautiful children: Alex (3) and Keira (9). Given the demands of my schedule, I look for 'quality' time not necessarily quantity. I try to do my part to help them grow into healthy, smart, loving and responsible people. 🌈

APPRAISAL INSTITUTE OF CANADA STRATEGIC PLAN 2015-2018

Outcome #1: Advocacy on Behalf of Members and the Profession

Be the leading voice for the appraisal profession in Canada so as to positively influence the appraisal industry and the future policies/legislation of government and other key regulatory stakeholders.

- Establish meaningful partnerships with like-minded organizations on key advocacy issues.
- Design and implement an approach/process to have an interactive discussion between Members and the Board on advocacy issues that affect the membership on a national scale.
- Contribute to the body of knowledge on issues that affect the appraisal profession in Canada and internationally (recognized as a thought leader and expert).

Outcome #2: Diversification of the Appraisal Professional's Value Proposition

Facilitate efforts for Members to strengthen and diversify their skill sets to seek expanded markets, both domestically and internationally.

- Reduce barriers, perceived and real, that may limit Members' ability to diversify or broaden their services or markets.
- Identify best practices and leading edge, topical insight on national and international industry trends to identify future opportunities for AIC Members.
- Engage Members to seek the opportunities for development by sharing content in a targeted way within the national and provincial network.

Outcome #3: Recognition of AIC Members as Professionals of Choice

Promote AIC Members as Professionals of Choice for the full range of valuation services.

- Promote the work of AIC Members to key stakeholders/clients with a focus on issues critical to the sustainability of the appraisal profession and quality of professional practice.
- Engage more actively with stakeholders, promoting the AIC value proposition, enforcing professional standards and increasing AIC brand awareness to contribute to sustaining the AIC designation as the gold standard in Canada.

Outcome #4: A Vibrant and Engaged AIC Membership

Strengthen the AIC membership through the implementation of effective Member recruitment/retention strategies as well as the proper governance/administrative processes that support them.

- Reduce the barriers to accommodate new business models.
- Retain and recruit Members so that marketplace demands for both quantity and quality continue to be met.
- Enhance the Member experience at every stage of the membership cycle to enhance the retention rates of Members.
- Develop closer partnerships with complementary professions or designations.
- Ensure the viability of the organization in the long term to optimize membership services and minimize organizational risk.





Le président de l'ICE, Scott Wilson, AACI

L'ENGAGEMENT ACTIF, FACTEUR DE CHANGEMENT POSITIF

Scott Wilson, AACI, P.App s'est joint à l'Institut canadien des évaluateurs en 1993. Résidant de l'Île-du-Prince-Édouard (Î.-P.-É.), Scott est un membre dévoué de l'ICE qui a joué un rôle important à titre de bénévole au sein de son association provinciale ainsi qu'au Conseil d'administration national. Maintenant président de l'ICE, Scott a dressé des plans très clairs pour la prochaine année. Il concentrera ses efforts sur le but de faire reconnaître les membres de l'ICE comme 'Professionnels de Choix'. Cette entrevue nous donne un aperçu de ses plans et fournit aux membres de l'ICE l'occasion d'apprendre à connaître leur nouveau président.

**« POUR L'ENSEMBLE
DES ÉVALUATEURS, LES
DÉFIS À AFFRONTER
CONSISTENT À S'ADAPTER
AU CHANGEMENT ET À
SAISIR LES OCCASIONS
QUI SE PRÉSENTENT
AFIN D'ACCROÎTRE
ET DE DIVERSIFIER
LEURS REVENUS. »**

Vous êtes le président nouvellement élu de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE). Que considérez-vous être les plus grands défis à surmonter au cours de l'année qui vient, pour vous personnellement, pour l'ICE, pour les évaluateurs en général et pour l'ensemble de l'industrie immobilière?

SW : Mon principal défi sera de maintenir l'élan des initiatives mises en place par le Conseil d'administration et les présidents au cours des deux dernières années.

Je me propose, plus particulièrement, de demeurer activement engagé à la réalisation de trois initiatives. La première est d'entrer en contact et de créer des liens avec d'autres organisations professionnelles compatibles afin de trouver des synergies et de bâtir des relations qui bénéficient à nos membres. La deuxième consiste à continuer d'aider les autres parties intéressées telles les banques, les CGE et les gouvernements, à comprendre que nos opinions professionnelles ont une importance critique et que les évaluateurs désignés de l'ICE devraient être utilisés comme 'Professionnels de Choix'. La troisième sera de rechercher et de développer de nouvelles occasions d'affaires pour nos membres afin de leur permettre de diversifier leurs portefeuilles de travail.

Pour l'ensemble des évaluateurs, les défis à affronter consistent à s'adapter

au changement et à saisir les occasions qui se présentent afin d'accroître et de diversifier leurs revenus. Ils devront aussi se percevoir comme des professionnels dignes des honoraires professionnels qu'ils perçoivent.

En ce qui concerne l'industrie immobilière, ses joueurs doivent comprendre que les pressions dont les évaluateurs font l'objet, surtout en ce qui a trait aux évaluations pour hypothèques résidentielles, sont fortes et que l'embauche d'un évaluateur professionnel désigné ajoute de la valeur aux prises de décision en matière de placements immobiliers. Le domaine du crédit doit passer de « l'évaluation rapide à peu de frais » en faveur de « rapports d'évaluation de qualité à un coût raisonnable ». Si la proposition de valeur n'augmente pas bientôt pour les hypothèques résidentielles, je crains que, comme c'est le cas au R.-U. et en Australie, de plus en plus de nos membres cesseront d'accepter ce genre de travail et que le marché s'embourbe et devienne moins efficace. Nos membres ont investi des efforts considérables à prix élevé pour obtenir leurs titres. Malheureusement, plusieurs commencent à s'interroger sur le rapport risque-récompense.

En qualité de nouveau président, vous dirigerez la mise en œuvre du nouveau Plan Stratégique pour 2015-2018 (voir l'encart voir page 13).



« C'EST SEULEMENT QUAND
« NOUS » TRAVAILLERONS TOUS
ENSEMBLE QUE NOUS POURRONS
OBTENIR DE MEILLEURS RÉSULTATS. »

Quelles sont les priorités de l'Institut au cours de la prochaine année en ce qui a trait au Plan Stratégique qui a été dressé?

SW : Le Plan Stratégique pour 2015-2018 a été élaboré à partir d'une enquête auprès des membres et de consultations d'autres intervenants clés. Ce plan est le Plan Stratégique dicté par les membres pour 2015-2018 et j'ai le privilège d'en assumer la direction dans la première année de sa mise en œuvre.

Mon but, au cours de la prochaine année, est d'amener le Conseil d'administration à examiner les nouveaux domaines et rôles qui contribueraient à rentabiliser encore davantage les membres; jouer un rôle de défense des droits beaucoup plus actif auprès des organismes de réglementation, des gouvernements et des prêteurs; de poursuivre nos vigoureux efforts de marketing et de communications; et enfin de continuer à améliorer notre modèle d'assurance axé sur les risques.

Quels ont été, selon vous, les principales réalisations de l'ICE au cours des une ou deux dernières années?

SW : Selon moi, les plus importantes améliorations sont celles qui ont été apportées à notre régime d'assurance de manière à en garantir la durabilité, le rendement et le rapport coût-efficacité. De plus, je suis très fier d'avoir participé à la première modification de la portée du travail des membres

CRA depuis l'entrée en vigueur de ce titre. Le mappage de nos compétences essentielles au niveau AAC et la refonte complète de notre site Web assorti de pièces de marketing professionnelles sont aussi de grandes réalisations. Enfin, le travail qu'a accompli notre chef de la direction, Keith Lancaster, pour assurer que l'ICE puisse compter sur une équipe d'employés dévoués et professionnels qui contribuent au dynamisme, au professionnalisme et à la santé de notre association.

Dans un an, quand vous réfléchirez sur votre mandat à la présidence, qu'espérez-vous avoir été les plus belles réalisations de l'Institut au cours de cette période?

SW : Je veux que nos membres voient un Conseil national et des employés qui sont engagés et qui travaillent inlassablement à améliorer la profession. J'aimerais que les évaluateurs éprouvent un sentiment d'appartenance et de fierté comme membres d'un groupe. Enfin, j'espère que nous aurons continué à abattre les barrières entre nous et eux – que ce soit entre le national et le provincial, les évaluateurs à honoraires ou rémunérés ou les AACI, les CRA et les stagiaires – et que nous aurons plutôt tous reconnu que c'est seulement quand « nous » travaillerons tous ensemble que nous pourrions obtenir de meilleurs résultats.

En plus d'être le président de l'ICE, vous occupez le même poste chez Wilson Real Estate Company Limited à Charlottetown, à l'Î.-P.-É.

Parlez-nous un peu de cette compagnie, des affaires qu'elle mène et de vos responsabilités.

SW : En qualité de président de Wilson Real Estate, une société fondée en 1964 par mon grand-père James 'Jim' Wilson, j'ai eu l'occasion d'effectuer toutes sortes d'évaluations, y compris des plans d'eau, îles au large, maisons funéraires et centres médicaux, mais je préfère avant tout l'évaluation de terrains et les estimations d'utilisation optimale. Je suis présentement à l'emploi de L'école des études commerciales de l'Université de l'Île-du-Prince-Édouard (UPEI). Je m'occupe de la gestion et de la recherche pour le groupe de recherche sur les stratégies de la main-d'œuvre pour l'UPEI. Notre recherche porte principalement sur les questions de main-d'œuvre, tant dans l'optique de l'employeur que de l'employé, ainsi que dans la perspective de la formation.

Quel cheminement de carrière vous a amené jusqu'ici, y compris l'obtention de votre titre d'AACI?

SW : Alors que je travaillais dans l'entreprise immobilière familiale, je me suis inscrit comme stagiaire à l'ICE en 1993. J'ai obtenu deux diplômes en économie foncière urbaine à l'U.C.-B. (en gestion et évaluation immobilière);



j'ai aussi obtenu mes titres de CRES et FRI de l'Institut canadien de l'immeuble; et j'ai obtenu mon titre d'AACI à l'ICE en 2004. J'ai travaillé comme courtier immobilier et évaluateur immobilier et je me suis vite concentré sur mon entreprise d'évaluation en 2006.

Alors que je travaillais à honoraires, j'ai choisi de terminer une MBA exécutive à l'Université de l'Île-du-Prince-Édouard. Au cours de mes études, j'ai eu l'occasion de postuler un poste de gestion et de recherche. Ceci m'a permis d'utiliser mes connaissances d'AACI en cours de transition et m'a aussi donné l'occasion de poursuivre mon développement personnel et de continuer d'apprendre. Mon poste me permet de mieux comprendre les rôles, la formation, les compétences et les qualités requises des effectifs actuels de même que des effectifs futurs. Je crois que ma recherche est importante et personnellement gratifiante parce qu'elle me permet de contribuer aux connaissances menant à des prises de décisions fondées sur des données probantes à tous les niveaux de gouvernement, chez les éducateurs au postsecondaire, chez les employeurs et les employés.

« JE VEUX QUE NOS MEMBRES VOIENT UN CONSEIL NATIONAL ET DES EMPLOYÉS QUI SONT ENGAGÉS ET QUI TRAVAILLENT INCESSAMMENT À AMÉLIORER LA PROFESSION. »

J'ai l'intention de recentrer mon entreprise, peut-être quand je me serai libéré de mes engagements de bénévole à l'ICE, parce que j'aime les défis de tous les jours d'exploiter une entreprise dans le domaine immobilier.

Vous avez été membre-fondateur de l'ICE-Î.-P.-É. Comment est-ce arrivé et l'organisation est-elle devenue ce que vous envisagez?

SW : J'ai toujours travaillé comme bénévole au sein de la profession parce que je tiens à apporter ma contribution et que j'ai à cœur d'améliorer notre industrie. Parce que je crois fermement dans l'ICE et dans le rôle de 'Professionnels de Choix' que nous avons à jouer au Canada, ma décision de participer à l'implantation de l'ICE à l'Î.-P.-É. a été facile. J'ai été président de comités provinciaux, président de l'Association de l'ICE à l'Î.-P.-É. pendant plusieurs années et je suis fier d'avoir été élu au poste d'administrateur national en novembre 2010.

Nous sommes fiers de notre relation de travail avec l'ICE national et je crois sincèrement que ces fortes relations entre les provinces et le Bureau national ne peuvent que rendre notre profession plus forte d'un océan à l'autre. Les évaluateurs dans toutes les régions du pays ont aussi l'avantage de savoir qu'ils font partie d'une organisation nationale respectée qui travaille pour eux.

Comment résumeriez-vous vos expériences comme bénévole et qu'en avez-vous retiré personnellement?

SW : Je peux résumer le tout en cinq mots : occupé, plaisant, fier, engagé et heureux.

Quel conseil donneriez-vous aux nouveaux membres qui commencent leur carrière et aux membres existants?

SW : Je reprends le conseil que mon père, Bob (également membre de l'ICE), m'a donné quand je suis entré dans la profession : « Tu portes seulement un nom – ne fais jamais quoi que ce soit qui remettrait en question ton intégrité ou ta réputation. » Autrement dit, vous pouvez passer votre vie entière à bâtir une réputation, mais cette même réputation peut être détruite en quelques minutes si vous choisissez ce qui est facile plutôt que ce qui est juste. Continuez à saisir les occasions d'apprendre et de grandir chaque jour. Prenez un engagement envers votre association et votre collectivité – donnez un peu de vous-même et on vous le rendra plusieurs fois. Saisissez les occasions qui se présentent plutôt que de résister au changement – la vie change et évolue constamment. Enfin, travaillez fort, mais amusez-vous en travaillant!

Compte tenu du temps que demandent votre entreprise et votre bénévolat, comment meublez-vous votre temps personnel?

SW : Je suis béni d'avoir une jeune famille. Je consacre environ 80 % de mon temps personnel avec mon épouse, Trish, et mes deux beaux enfants : Alex (3 ans) et Keira (9 ans). À cause de mon horaire chargé, je m'efforce d'avoir du temps de qualité et non nécessairement en quantité. Je fais de mon mieux pour les aider à devenir des personnes saines, intelligentes, aimantes et responsables. 



INSTITUT CANADIEN DES ÉVALUATEURS

PLAN STRATÉGIQUE 2015-2018

Résultat n° 1 : Défense des intérêts des membres et de la profession

Être le principal porte-parole de la profession d'évaluateur au Canada de manière à influencer de façon positive l'industrie de l'évaluation et les futures politiques/législations du gouvernement et des autres organismes de réglementation compétents.

- Établir des partenariats productifs avec des organismes de même orientation au sujet d'importantes questions d'intérêt commun.
- Concevoir et mettre en œuvre une démarche ou un processus favorisant une discussion interactive entre les membres et le Conseil d'administration au sujet de la défense des intérêts sur des questions qui touchent les membres à l'échelle nationale.
- Contribuer à l'ensemble des connaissances des questions qui affectent la profession d'évaluateur au Canada et dans le monde (être reconnu comme penseur et expert de premier plan).

Résultat n° 2 : Diversification de la proposition de valeur de l'évaluateur professionnel

Faciliter les efforts des membres à renforcer et diversifier leur ensemble de compétences dans leur recherche de nouveaux marchés au pays et à l'étranger.

- Réduire les barrières, perçues et réelles, qui peuvent limiter la capacité des membres à diversifier ou élargir leurs services ou leurs marchés.
- Dégager les pratiques exemplaires et la compréhension de pointe des tendances nationales et internationales de l'industrie afin de saisir les futures opportunités pour les membres de l'ICE.
- Engager les membres à chercher les occasions de se perfectionner en partageant le contenu de façon ciblée à l'intérieur du réseau national et provincial.

Résultat n° 3 : Reconnaissance des membres de l'ICE comme Professionnels de Choix

Promouvoir les membres de l'ICE comme Professionnels de Choix pour la gamme complète des services d'évaluation.

- Promouvoir le travail des membres de l'ICE aux intervenants/clients clés (y compris les FI, clients non résidentiels, employeurs, CGE, etc.) en mettant l'accent sur les aspects critiques de la durabilité de la profession d'évaluateur et de la qualité de la pratique professionnelle.
- S'engager plus activement avec les parties intéressées de manière à promouvoir la proposition de valeur de l'ICE, à appliquer les normes professionnelles et à rehausser l'image de marque de l'ICE afin de contribuer à maintenir le titre de l'ICE comme étalon de référence au Canada.

Résultat n° 4 : Des effectifs de membres de l'ICE dynamiques et engagés

Renforcer les effectifs de membres de l'ICE par la mise en œuvre de stratégies efficaces de recrutement/rétention des membres de l'ICE ainsi que par l'adoption de procédés efficaces de gouvernance/administration qui les appuient.

- Réduire les barrières afin d'accommoder de nouveaux modèles d'affaires.
- Retenir et recruter des membres de manière à ce que les demandes tant quantitatives que qualitatives du marché continuent d'être satisfaites.
- Rehausser l'expérience d'être membre à tous les stades du cycle d'adhésion afin d'améliorer les taux de rétention des membres.
- Élaborer des partenariats plus étroits avec les professions ou titres complémentaires.
- Assurer la viabilité à long terme de l'organisation afin d'optimiser les services aux membres et de minimiser les risques organisationnels.





“Because they are aging, the majority of all properties will require significant investment in capital repairs, replacements and retrofits.”

SOCIAL HOUSING + the value of an expert

BY **DALLAS ALDERSON**, DIRECTOR OF POLICY & PROGRAMS, CANADIAN HOUSING AND RENEWAL ASSOCIATION
(WITH ASSISTANCE FROM **NATHALIE ROY-PATENAUE**, AACI, P.APP, DIRECTOR, PROFESSIONAL PRACTICE, APPRAISAL INSTITUTE OF CANADA)

Large-scale production of social housing began in the 1960s and continued into the 1990s. Through various programs, the federal government funded non-profit, public and co-op social housing providers through long-term operating agreements (25-50 years in length) that subsidized rents for low-income households and/or offset mortgage costs.

Over 600,000 social housing homes – single-family, duplex and apartment units – were developed with these programs. Roughly two thirds of the households benefited from subsidized rent; these are Canada’s lowest-income earners and disproportionately represent the most vulnerable in our society: lone parents and their children, seniors, people of aboriginal descent, newcomers, people with disabilities and others.

When all new funding except for on-reserve social housing stopped in 1993, and existing agreements started to expire, total federal funding began its annual decline: to \$1.6 billion in 2014 year, \$1.2 billion in 2020, \$604 million in 2025, and \$35 million in 2035. By 2040, the federal investment in social housing will be zero.

As operating agreements expire, social housing providers are no longer bound by the terms and obligations of the operating agreements. Additionally, since the term of the agreement usually coincides with the end of the mortgage, social housing providers then own the assets outright.

Research undertaken to-date demonstrates that, upon the end of the operating agreement and concomitant funding, at least 334,000 low-income households risk losing their homes because the social housing providers are unable to cover operating costs with rents

well below market rent, will have to raise the rents, or will have to sell some or all of their social housing portfolios.

Unfortunately, these agreements were not structured in a way that would enable providers to be self-sustaining after their expiry. It is estimated that a further 31,000 housing providers may need some financial support to continue to house low-income households.

The Canadian Housing and Renewal Association (CHRA), in partnership with other stakeholders, is leading the charge, advocating for federal reinvestment to protect these homes. Another 179,000 homes will likely be financially viable and continue to offer affordable housing to their communities.

However, because they are aging, the majority of all properties will require significant investment in capital repairs, replacements and retrofits, including for roofs, boilers, building envelope or

other in order to meet new building code requirements to operate safely and efficiently.

For those providers who will be financially viable once their agreements end, refinancing through private funding (e.g., lending institutions) will be an important means to secure the capital required to undertake needed capital repairs and upgrades. In doing so, understanding the market value of their portfolio will be a necessary part of the process. This is where a real estate appraiser comes in.

Appraisal Institute of Canada (AIC) Members can undertake appraisal assignments for various stages of the mortgage process whether at loan origination, for refinancing, debt consolidation or restructuring, or mortgage default.

Unbiased and dependable valuations are and will continue to be critical to the decision-making processes of social housing providers, businesses, lending institutions, governments and the like. The expiry of the agreements brings an opportunity for AIC members to work closely with social housing providers to provide their knowledge and expertise as valuation *Professionals of Choice*.

For more information on social housing, federal funding and the expiry of agreements, please contact Dallas Alderson at dalderson@chra-achru.ca.

For valuation and professional practice-related inquiries, please contact Nathalie Roy-Patenaude, AACI, P.App, AIC Director, Professional Practice at directorprofessionalpractice@aicanada.ca. 

“Unbiased and dependable valuations are and will continue to be critical to the decision-making processes of social housing providers, businesses, lending institutions, governments and the like. The expiry of the agreements brings an opportunity for AIC members to work closely with social housing providers to provide their knowledge and expertise as valuation *Professionals of Choice*.”

ABOUT CHRA

The Canadian Housing and Renewal Association (CHRA) is the national voice for the full range of affordable housing and homelessness issues and solutions across Canada. CHRA's strength lies in its diverse membership, which includes all thirteen provincial/territorial housing ministries, non-profit housing providers, municipalities, businesses and social service organizations related to housing. CHRA's members collectively house and shelter hundreds of thousands of Canadians, and provide housing supports to many more.

2014
now available!

Canadian Cost Estimating Guides

These comprehensive manuals are a **MUST** for estimating replacement costs!

Residential Costing Guide

ESTIMATE REPLACEMENT COST OF SINGLE FAMILY DWELLINGS

- 1 Storey • 1¼ Storey • Raised Ranch
- 2 story • Tri-Level • 2½ Storey
- 1½ Storey • Garages


DOUGLAS COST GUIDES INC
Agricultural Costing Guide

ESTIMATE REPLACEMENT COST OF AGRICULTURAL USE BUILDINGS

- ✓ Dairy ✓ Poultry ✓ Swine
- ✓ Produce Storage ✓ Horses ✓ Beef
- ✓ Feed Storage ✓ Machinery Storage


DOUGLAS COST GUIDES INC
ONLINE VERSIONS AVAILABLE
PLEASE CALL, FAX or EMAIL FOR DETAILS
Toll Free: 877-284-0028
Fax: 519-238-6214
www.douglascostguide.com
karldouglas@hay.net
10341 Pinetree Drive, Grand Bend, ON N0M 1T0
www.douglascostguide.com



« Comme ils prennent de l'âge, la plupart des biens immobiliers nécessiteront des investissements majeurs pour le gros entretien, le remplacement d'immobilisations et la modernisation. »

LES LOGEMENTS SOCIAUX

+ la valeur d'un expert

PAR **DALLAS ALDERSON**, DIRECTRICE DES POLITIQUES ET PROGRAMMES À L'ASSOCIATION CANADIENNE D'HABITATION ET DE RÉNOVATION URBAINE (EN COLLABORATION AVEC **NATHALIE ROY-PATENAUDE**, AACI, P.APP, DIRECTRICE DE LA PRATIQUE PROFESSIONNELLE À L'INSTITUT CANADIEN DES ÉVALUATEURS)

La construction à grande échelle de logements sociaux a débuté au cours des années 1960 et s'est poursuivie jusque dans les années 1990. Grâce à divers programmes, le gouvernement fédéral a accordé un financement à des pourvoyeurs de logements sociaux sans but lucratif, publics et coopératifs, dans le cadre d'accords d'exploitation à long terme (durée de 25-50 ans) qui subventionnaient les loyers des ménages à faible revenu et/ou compensaient les charges de remboursement d'un prêt hypothécaire. Ces programmes ont permis de construire plus de 600 000 habitations de logement social – unifamilial, duplex et locatif. Environ deux tiers

des ménages ont bénéficié de loyers subventionnés; ce sont les personnes touchant les plus faibles revenus au Canada et représentant de manière disproportionnée les plus vulnérables de notre société : parents seuls et leurs enfants, aînés, gens de descendance autochtone, nouveaux arrivants, personnes handicapées et autres.

Quand tout le nouveau financement, sauf celui des logements sociaux dans les réserves, a cessé en 1993 et les accords existants ont commencé à expirer, le financement fédéral total a commencé son déclin annuel : à 1,6 milliard \$ en 2014, 1,2 milliard \$ en 2020, 604 millions \$ en 2025 et 35 millions \$ en 2035. Par 2040, l'investissement fédéral dans les logements sociaux sera de zéro.

Alors que les accords d'exploitation arrivent à terme, les pourvoyeurs de logements sociaux ne sont plus tenus de respecter les conditions et obligations desdits accords. De plus, comme le terme de l'accord coïncide habituellement avec la fin de l'hypothèque, les pourvoyeurs de logements sociaux deviennent alors définitivement propriétaires des actifs.

Les recherches effectuées à ce jour démontrent que vers la fin de l'accord d'exploitation et du financement associé, au moins 334 000 ménages à faible revenu risquent de perdre leur habitation parce que les pourvoyeurs de logements sociaux, alors incapables de couvrir les frais d'exploitation avec des loyers bien inférieurs au loyer marchand, devront augmenter les loyers ou vendre une partie ou la totalité de leurs portefeuilles de logements sociaux.

Malheureusement, ces accords n'ont pas été structurés pour permettre aux pourvoyeurs d'être autonomes après leur expiration. On estime que 31 000 autres pourvoyeurs de logements auront peut-être besoin de soutien financier pour continuer à loger les ménages à faible revenu. L'Association canadienne d'habitation et de rénovation urbaine (ACHRU) mène la charge, appuyée par d'autres intervenants, pour promouvoir de nouveaux investissements fédéraux afin de protéger ces habitations. On espère que 179 000 autres habitations seront financièrement viables et continueront d'offrir des logements abordables aux collectivités.

Toutefois, comme ils prennent de l'âge, la plupart des biens immobiliers nécessiteront des investissements majeurs pour le gros entretien, le remplacement d'immobilisations et la modernisation, incluant les toits, fournaies, enveloppes de bâtiments, etc., afin de rencontrer les nouvelles exigences des codes de construction et de fonctionner de façon sécuritaire et efficace. Pour les pourvoyeurs qui seront financièrement viables à la fin de leurs accords, le refinancement privé (p. ex. institutions financières) sera un moyen important d'obtenir les capitaux requis pour faire le gros entretien et apporter les améliorations nécessaires. Ce faisant, une bonne compréhension de la valeur marchande de leur portefeuille sera une partie incontournable du processus. C'est ici qu'entre en jeu l'évaluateur immobilier.

Les membres de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) peuvent réaliser des mandats d'évaluation à divers stades du processus hypothécaire, que ce soit au moment du prêt, pour le refinancement, la consolidation ou restructuration de dette, ou pour la gestion de défaut. Des évaluations impartiales et fiables sont et continueront d'être critiques à la prise de décision des pourvoyeurs de logements sociaux, entreprises, institutions financières, gouvernements et autres intervenants du secteur. L'expiration des accords d'exploitation est une occasion pour les membres de l'ICE de travailler étroitement avec les pourvoyeurs de

« Des évaluations impartiales et fiables sont et continueront d'être critiques à la prise de décision des pourvoyeurs de logements sociaux, entreprises, établissements de crédit, gouvernements et autres intervenants du secteur. L'expiration des accords d'exploitation est une occasion pour les membres de l'ICE de travailler étroitement avec les pourvoyeurs de logements sociaux et de leur fournir les connaissances et l'expertise qu'ils possèdent à titre d'évaluateurs professionnels de premier choix. »

logements sociaux et de leur fournir les connaissances et l'expertise qu'ils possèdent à titre d'évaluateurs professionnels de premier choix.

Pour plus d'information sur les logements sociaux, le financement fédéral et l'expiration des accords d'exploitation, veuillez contacter Dallas Alderson, à

dalderson@chra-achru.ca. Pour demander des renseignements sur l'évaluation et sur la pratique professionnelle en la matière, veuillez contacter Nathalie Roy-Patenaude, AACI, P.App, directrice de la pratique professionnelle à l'Institut canadien des évaluateurs, à directorprofessionalpractice@aicanada.ca. 

À PROPOS DE L'ACHRU

L'Association canadienne d'habitation et de rénovation urbaine (ACHRU) est le porte-parole national des diverses questions et solutions liées au logement abordable et à la lutte contre l'itinérance à l'échelle du Canada. La force de l'ACHRU réside dans la diversité de ses membres, qui comprennent les ministères de l'Habitation des 13 provinces et territoires, des pourvoyeurs de logement à but non lucratif, des municipalités, des entreprises et des agences d'aide sociale dans le domaine de l'habitation. Les membres de l'ACHRU hébergent et abritent collectivement des centaines de milliers de Canadiens et fournissent une aide au logement à beaucoup d'autres.

Commercial lease analysis: trips and traps



By John Peebles, AACI, P.App

Analysis of the commercial lease agreement is the core of IC&I appraisal and value added consulting work. Yet, the problem appraisers face is the pressure to trade-off the due diligence required for thorough lease analysis with the need to produce valuation advice to clients at the ever-increasing speed of business.

My goal in this article is to offer tips for appraisers to reduce the risk of errors in lease analysis by avoiding some common traps and still achieving a manageable balance between research and report production.

First, let's accept that no one is perfect. We have all made mistakes in lease analysis and I am willing to put up my hand up first. The key is whether we learn from our mistakes, grow from our experiences, and continue to advance our professional development. In my career in the public and private sectors, I have seen all types of lease agreements, from the back of a napkin and handshake deals in the Cariboo-Chilcotin to a Sears 100+ page department store lease. I have hired appraisers and reviewed their appraisal reports, some the size of a phone

book. Believe me, size does not matter when it comes to appraisal reports.

Here are the most common lease analysis errors that I have encountered.

1. Reliance on the rent roll or lease abstract without a review of the lease documents.

This may seem like a no-brainer. Relying only on the rent roll is high risk and contrary to the direction in our education program, standards and every appraisal text. However, a review of lease agreement may not be practical when dealing with a large business park or office building with 30+ lease agreements. In cases where you are dealing with an overwhelming volume of lease documents, you need to apply the 'reasonable appraiser' test. The test is pretty

simple. Talk to five or six appraisers who value this property type and ask them what level of due diligence they feel is appropriate – this will be your research benchmark. A common sense approach I have used is to rely on a combination of sources: rent roll, lease abstracts, sample lease documents and advice from the property manager. This approach should be adequate when valuing a building with fairly uniform lease documents. In other scenarios, you may find the building has a combination of semi-gross and net leases reflecting the landlord's efforts to move tenants to contemporary net lease agreements as leases roll-over. My advice in this scenario is to quote a decent fee – there is a lot of work in reviewing documents and adjusting all rents to net for consistent analysis.

2. A belief that the lease consists of only one document.

Did you know that the lease is actually a number of documents including the original agreement, addendums, modification agreements, assignments, and other documents that modify the lease terms? When you contact the landlord or property manager for the building leases, ensure you ask for all the related documents. You will also want to see Offers to Lease (a conditional contract) for new deals that have not yet been solidified in a formal lease agreement. Some appraisers may feel that a lease abstract or detailed summary of the lease is sufficient for valuation purposes. Here is the problem with this shortcut. Unless the landlord has a very competent lease administrator, there is a risk that the information recorded in rent rolls and lease abstracts will not agree 100% with the actual lease documentation. In addition, the lease abstract may not identify all the lease clauses that impact value.

Landlords may also relax rent or other lease conditions through an informal letter to the tenant. I recently valued a large commercial centre and assumed the landlord provided all the lease documents. However, the rent for a specific CRU noted on the rent roll did not agree with the lease agreement. I questioned the landlord and learned that the rent for this CRU had been reduced by an informal letter for a 12-month period, in recognition of the tenant's struggle with sales. The intention of the parties was for the rent to return to the contract level for the remainder of the term. However, I would not have accounted for the short-term income loss and subsequent value impact if I had not questioned the landlord.

3. Assuming that lease renewal, assignment and termination clauses are boilerplates that require no interpretation.

Lease renewal provisions impact the appeal of a property to investors, its re-development potential, and, ultimately, market value. Consider this example. You are valuing a commercial strip plaza in Brampton,¹ Ontario with eight CRUs and a freestanding restaurant. You examine the CRU leases and two things stand out: (1) the CRU leases rolled over in 2008-2010, and (2) the landlord has granted

each of the tenant's options for 1-5 year renewal. The rents for about one-half of the CRUs appear below market. Are there risks associated with this scenario? On the surface, it appears that the tenant has shifted market risk to the landlord, since the landlord has effectively eliminated the option of re-leasing CRU space occupied by under-performing tenants. While the loss in potentially achievable rent is somewhat mitigated by the reduced risk of tenant vacancy, most landlords want their assets performing at market levels. It is understood that you will value the strip plaza using market rent for each CRU, but you also need to recognize the lease-up costs in getting to market rent and a potential 5+-year delay, using either a lease-up expense or overall cap rate adjustment.



Some appraisers may feel that a lease abstract or detailed summary of the lease is sufficient for valuation purposes.

4. Failure to understand and recognize the distinction between assignments and sub-leases.

An assignment is the legal transfer of the lease contract by the lessee (the assignor) to another party (the assignee) willing to assume the lease. When a tenant completes a lease assignment, the assignee becomes bound to all the terms and conditions of the lease. The parties (landlord and new tenant) will sometimes use this opportunity to negotiate modifications to the lease agreement, such as renewal options and rent escalation. In contrast, a sub-lease is created where the tenant transfers only a portion of their leasehold interest to a third party. The landlord retains a legal contract with the tenant, but has no legal relationship with the sub-tenant. In general, a sub-lease creates greater risk for the landlord than an assignment, because of a lack of control over the sub-tenant, particularly the sub-tenant's covenant or ability to pay

rent. A building with multiple sub-leases, expected to be more common as economic conditions decline, is a significant market risk. The landlord has likely played no role in pre-qualifying the sub-tenants. If the sub-tenants cannot pay the rent, the landlord still has recourse to the tenants – but they may have left the local area, adding to the cost of collections. A simple clue to missing lease documentation is when you learn that the business occupying the leased premises is different from the party who signed the lease agreement – red flags go up!

5. Failure to understand the connection between rentable area and rent.

Rent is typically defined in the lease as all the money owed by the tenant to the landlord for occupation of the demised area. Rent includes 'base rent' for the rentable area and 'additional rent,' the tenant's share of the building expenses and other charges such as property taxes, insurance and management fees. What if the landlord has recently engaged a space measurement firm to accurately measure the building's common and useable areas? The report identifies a building rentable area that is 6,000 square feet larger than the total of the rentable area in all building leases. The landlord provides the report and instructs you to rely on it for valuation purposes, since it instantly boosts the overall value of the building. The problem with the landlord's instructions is that the contract rentable area and related monthly, annual, and square foot rents in the lease agreements will continue to be the legal basis for rental income. The potential bump in rent associated with the corrected measurements cannot be achieved until the lease is modified or renewed. Using the space measurement numbers for your appraisal report would be misleading to any intended user and result in an incorrect value estimate.²

6. Terminology confusion.

Leases can be defined and described according to the calculation of rent (flat, step-up, percentage, revaluation) and method of expense recovery (gross, semi-gross, triple-net or net, absolute net). In the 'good old days,' or as my daughter would complain... "when you, mom, and dinosaurs roamed the earth," commonly used lease terms were single-net, double-net, or triple-



net rent. A single-net lease implied payment of base rent plus property taxes. A double-net lease required payment of base rent, property taxes and building insurance, while a triple-net lease meant payment of base rent, property taxes, insurance, and building repairs and maintenance. The world has now moved on and these terms are beginning to fade from our lexicon. There are two contributing factors: (1) each lease is unique – meaning great variability in expenses that are included, and (2) the general desire of landlords to recover virtually all building operating expenses from tenants, meaning a preference for absolute net leases.

Analysis errors will occur when relying on rent comparables that are identified in MLS listings as absolute net, when the rent is based on a different expense recovery formula. If a broker describes the rent as absolute rent, one way to confirm the degree of net is to ask them to confirm this statement: “you mean the tenant pays for all expenses and structural repairs and the landlord has no non-recoverable expenses?” You also need to deliver a clear and concise valuation report to clients and others who will rely on your report. A good practice is to define potentially confusing real estate terms, such as lease jargon, in the glossary of your report, in order to avoid costly confusion.

7. Failure to understand the motivation of the parties.

As an appraiser, I am always curious how the parties arrived at the lease deal – were the

negotiations long and difficult, or routine? I have found that the outcome of a lease deal can often be explained by understanding the motivation of the parties.

Landlords want tenants with a good covenant, who will keep the premises in good repair and be compatible with other tenants. Landlords also want to minimize cash outflows for lease incentives such as free rent periods, fixturing allowances, caps on operating cost escalation, and rights of lease

I have found that the outcome of a lease deal can often be explained by understanding the motivation of the parties.

renewal. Tenants want pretty much the opposite and focus on total costs of occupancy along with environmental risks. Prevailing market conditions during lease negotiations will determine who has the upper hand in the tug of war that results in the lease deal. If you are privy to the motivation of the parties (brokers will often share this information), you have a better chance of understanding lease terms that appear unusual or unexpected. Here are some examples.

- A prospective retail tenant who is attempting to lease space in a community shopping centre will likely be motivated by the potential for a successful business enterprise in the centre rather than retail space which is available for the most competitive rent.
- In contrast, a medical practitioner seeking suburban space with good parking and access to major routes may have many leasing options and the overall cost of occupancy will be a major factor in the final decision to lease space.
- In a more unusual case that I have encountered with a lease termination clause, the owner of a small service commercial property with re-development potential decided that he did not want to commit to a five-year term with a new tenant. Conversely, the tenant was uncertain whether the new premises and location would be a good fit for his business. In this case, both parties had mutual interests and negotiated an early termination clause that either party could trigger after the first 12 months of the term, by giving six months written notice.

In summary, please learn from some of these common mistakes and avoid the lease analysis traps. To reduce your risk in lease analysis, first ensure you understand the basics of commercial leasing; then ensure you have all relevant lease documents.

Know which parts of the lease documents deserve the most attention; and finally, ensure you pose follow-up research questions to landlords, property managers and brokers.

From traps to opportunities

Increasing your lease analysis skills will pay off in other ways. Have you considered how you can add value to your valuation or consulting advice to clients by offering an analysis of their leased commercial assets in relation to the market norms?

One opportunity for a value added service for building owners is typically associated with older office and retail properties. As discussed above, you may find that the common area apportioned to the tenant only covers floor rentable area (*BOMA 1980 Standard*) and the landlord can increase 'recovery income' upon lease renewal using the *BOMA 1996 Standard*. Under *BOMA 1996*, additional common areas like lobbies and mechanical rooms are allocated to tenants, meaning the landlord can recover a much higher percentage of operating expenses as leases rollover. The *BOMA 2010 Standard* provides new treatment of storage area, floor common area, and additional space measurement options for landlords.

There is no dispute that leases are legal contracts. Interpretation and drafting of lease agreements and clauses is typically the domain of the legal profession. However, you can still offer your expert opinion on value implications of lease clauses and terms. This advice extends beyond the scope of what most legal professionals can offer clients. Landlords, property managers and tenants can benefit from your opinion on appropriate term of lease, lease incentives, risks associated with lease clauses, and clauses that should be re-negotiated at renewal, before giving instructions to legal counsel.

End notes

¹ The City of Brampton with a population of 450,000+ is part of Greater Toronto. According to City economic development sources Brampton has 19,586,750 ft² of retail space.

² It would be appropriate to comment in your report that the building has been re-measured and there is potential for rent upside in the short-term. 📊

Further reading

The following is a small, annotated bibliography and accompanying web-links that readers may find useful in expanding their lease analysis skill-set.

UBC Sauder School, CPD 109 Commercial Lease Analysis, updated to 2011.
http://www.sauder.ubc.ca/Programs/Real_Estate_Division/Credit_Programs_and_Professional_Development_Courses/Professional_Development_Courses.

- This two-part CPD course is available as a live webinar or through self-study.

Harvey Haber, The Commercial Lease: A Practical Guide, 4th edition, *Canada Law Book*,
http://www.iciworld.net/html/haber_pg.htm.

- Haber is the Canadian authority on commercial lease agreements.

Robert Wickett and Monica Klimo, *Problems Encountered by Tenants: Occupation, Use, Enjoyment of Premises*.
http://www.mackenziefujisawa.com/News_Articles/Robert_Wickett-Commercial_Leasing_Disputes.pdf.

- Disputes between landlords and tenants commonly arise over use and occupation of the premises.

Appraisal Institute of Canada and Appraisal Institute (US). 2010. *The Appraisal of Real Estate (3rd Canadian Edition)*. Vancouver: UBC Real Estate Division.

- Chapter 6: Real Property Ownership and Interests
- Chapter 21: Income and Expense Analysis

Building Owners and Managers Association (BOMA) International. 2010. *Standard Method for Measuring Floor Area in Office Buildings*. New York: BOMA International.

Real Property Association of Canada website: www.realpac.ca

- Leasing terminology summarized here: <http://www.realpac.ca/terminology/>

The Commercial Leasing Blog. <http://leaselaw.wordpress.com/a-note-on-comments/>

- Interesting US blog on a variety of leasing issues

Mark Fredrick and Denis Rivard, The appraiser in commercial lease disputes, *Canadian Property Valuation Magazine*, Vol. 51.2 (2007).

John Busey Wood, *Navigating the Dangerous Shoals of a Commercial lease for Beginners*, Thomson and Knight LLP, 2009.
<http://www.lulu.com/product/paperback/navigating-the-dangerous-shoals-of-a-commercial-lease-for-beginners/16299762>.

- Well known New York commercial real estate lawyer with extensive lease resources available on homepage.

Need Continuing Professional Development (CPD) Credits?

Besoin de crédits de perfectionnement professionnel (CPP)?

Check out the CPD page on the AIC website for an array of opportunities. *Rendez-vous sur la page de PPC du site Web de l'ICE afin de découvrir toutes les opportunités.*



Appraisal Institute of Canada
Institut canadien des évaluateurs

www.aicanada.ca/seminars-events/continuing-professional-development/
www.aicanada.ca/fr/seminars-events/continuing-professional-development/

Pièges et attrapes en analyse des baux commerciaux



Par John Peebles, AACI, P.App

L'analyse d'une convention de bail commercial est au cœur de l'évaluation immobilière et de la valeur ajoutée du travail de consultation. Or, les évaluateurs ont à résister à la tentation de sacrifier la diligence due requise dans l'analyse exhaustive d'un bail en faveur de la nécessité de fournir aux clients des conseils en matière d'évaluation à la vitesse sans cesse croissante des affaires.

Mon but, dans cet article, est d'offrir des conseils qui aideront les évaluateurs à réduire les risques d'erreur dans l'analyse d'un bail en évitant certains des pièges les plus courants tout en maintenant un juste équilibre entre la recherche et la production d'un rapport.

Nous devrions, pour commencer, accepter le fait que personne n'est parfait. Nous avons tous commis des erreurs en analyse de bail, moi le premier. La clé est de savoir si nous tirons des leçons de nos erreurs, si nous profitons de nos expériences et si nous continuons à progresser dans notre perfectionnement professionnel. Dans ma carrière dans les secteurs public et privé, j'ai vu toutes sortes de conventions de bail, depuis un contrat griffonné à l'endos d'une serviette de papier et conclu par

une poignée de main dans la région Cariboo-Chilcotin jusqu'à un bail de plus de 100 pages pour la location d'un magasin à rayons Sears. J'ai embauché des évaluateurs et j'ai fait l'étude de rapports d'évaluation dont quelques-uns étaient épais comme un annuaire téléphonique. Croyez-moi, la taille n'importe pas quand il s'agit de rapports d'évaluation.

Voici les erreurs d'analyse de bail que j'ai rencontrées le plus souvent.

1. Se fier au registre des loyers ou au résumé de bail sans vérifier les documents du bail.

Ça peut sembler évident. Se fier uniquement sur le registre des loyers est très risqué et contraire aux directives de notre programme d'éducation, aux normes et à toute

la documentation en matière d'évaluation. Cependant, une étude d'une convention de bail n'est pas toujours pratique lorsqu'il s'agit d'un grand parc d'affaires ou d'un immeuble à bureaux comptant plus de 30 conventions de bail. Quand vous avez affaire avec une surabondance de documents de bail, vous devez appliquer le test de l'évaluateur raisonnable. Ce test est passablement simple. Parlez à cinq ou six évaluateurs qui travaillent sur ce genre de propriétés et demandez-leur le niveau de diligence qu'ils jugent pertinents pour établir votre point de référence de recherche. Une approche de sens commun que j'ai utilisée consiste à se fier à une combinaison de sources : registre des loyers, résumés de bail, échantillons de bail et avis du gestionnaire immobilier. Cette approche devrait

suffire quand vous évaluez un immeuble ayant des documents de bail assez uniformes. Dans d'autres scénarios, vous pouvez constater que l'immeuble contient des baux semi-bruts et nets reflétant le fait que le propriétaire s'efforce de convertir les locataires à la norme contemporaine de conventions de bail net à l'expiration des baux. En pareil scénario, je conseille de prévoir un honoraire raisonnable – l'examen des documents et la conversion de tous les baux à une valeur nette aux fins d'analyse cohérente exigent beaucoup de travail.

2. La croyance qu'un bail consiste en seulement un document.

Saviez-vous qu'un bail compte, en réalité, plusieurs documents, y compris l'entente originale, les addenda, les modifications à l'entente, les cessions et les autres documents qui modifient les modalités du bail? Quand vous communiquez avec le propriétaire ou le gestionnaire immobilier dans le but d'obtenir les baux de l'immeuble, ayez soin de demander tous les documents afférents. Vous voudrez aussi consulter les offres de bail (contrat conditionnel) des nouvelles ententes qui n'ont pas encore été signées comme conventions formelles. Certains évaluateurs peuvent être d'avis qu'un résumé des baux ou qu'un sommaire détaillé des baux est suffisant pour procéder à une évaluation. Ce raccourci soulève le problème suivant. À moins que le propriétaire puisse compter sur un administrateur de bail très compétent, le risque existe que les renseignements consignés dans les registres des loyers et les résumés de baux ne correspondent pas à 100 % à la documentation des baux réellement en vigueur. De plus, un résumé de bail peut ne pas faire ressortir toutes les clauses du bail qui ont une incidence sur la valeur de l'immeuble.

Les propriétaires peuvent aussi relâcher les conditions du loyer ou du bail par lettre informelle au locataire. Récemment, j'ai fait l'évaluation d'un grand centre commercial et supposé que le propriétaire m'avait fourni tous les documents relatifs aux baux. Cependant, le loyer pour une unité de location donnée apparaissant au registre des loyers ne correspondait pas à la convention du bail. J'ai interrogé le propriétaire qui m'a informé que le loyer de ce locataire avait été réduit par lettre informelle pour une période de 122 mois en reconnaissance

du fait que les ventes du locataire étaient à la baisse. L'intention des parties était de ramener le loyer au niveau indiqué au contrat pour le reste du bail. Cependant, je n'aurais pas tenu compte de la perte de revenus à court terme et de l'incidence sur la valeur de l'immeuble si je n'avais pas interrogé le propriétaire.

3. Supposer que les clauses de renouvellement, de cession et de résiliation d'un bail sont des paragraphes passe-partout qui n'exigent pas d'interprétation.

Les dispositions de renouvellement d'un bail ont des répercussions sur l'attrait qu'exerce une propriété sur les investisseurs, sur son potentiel de réaménagement et, ultimement, sur sa valeur marchande. Considérons l'exemple suivant. Vous procédez à l'évaluation d'un petit centre commercial

Certains évaluateurs peuvent être d'avis qu'un résumé des baux ou qu'un sommaire détaillé des baux est suffisant pour procéder à une évaluation.

à Brampton¹, en Ontario, comptant huit unités de location et un restaurant indépendant. Vous examinez les baux des unités de location et deux choses ressortent : (1) les baux des unités de location ont expiré en 2008-2010 et (2) le propriétaire a accordé à chaque locataire des options de renouvellement de 1-5 ans. Les loyers pour environ la moitié des unités de location semblent sous la valeur du marché. Ce scénario présente-t-il des risques? De prime abord, il semble que le locataire a transféré le risque du marché au propriétaire, étant donné que le propriétaire a éliminé effectivement l'option de louer les unités de location aux locataires dont le rendement est insatisfaisant. Bien que la perte d'un loyer plus élevé soit atténuée quelque peu par la réduction du risque d'un local vacant, la plupart des propriétaires veulent que leurs biens produisent en fonction du marché. Il est entendu que

vous allez évaluer le centre commercial en utilisant le loyer du marché pour chaque unité de location, mais vous devez aussi reconnaître les coûts d'augmentation des loyers au niveau du marché et la possibilité d'un retard de 5 ans ou plus en utilisant soit les frais de location ou l'ajustement du taux global de capitalisation.

4. Ne pas comprendre et reconnaître la distinction entre une cession et un sous-bail.

Une cession est le transfert légal du contrat de bail par le preneur à bail (le cédant) à une autre partie (le cessionnaire) disposée à assumer le bail. Quand un locataire conclut une cession de bail, le cessionnaire devient lié par toutes les modalités et conditions du bail. Les parties (le propriétaire et le nouveau locataire) profiteront parfois de cette occasion pour négocier des modifications à la convention du bail, telles les options de renouvellement et l'augmentation du loyer. Par contre, un sous-bail est créé quand le locataire transfère seulement une partie de son intérêt à bail à une tierce partie. Le propriétaire conserve un contrat légal avec le locataire, mais n'a pas de relation légale avec le sous-locataire. En général, un sous-bail présente un plus grand risque qu'une cession pour le propriétaire, parce que ce dernier n'a pas de contrôle sur le sous-locataire, notamment sur la convention du sous-locataire et sur sa capacité de payer le loyer. Un immeuble comptant plusieurs sous-baux est une chose de plus en plus fréquente, à mesure que les conditions économiques se détériorent, et une situation comportant des risques importants. Le propriétaire n'a probablement pas eu son mot à dire dans l'admissibilité des sous-locataires. Si les sous-locataires sont incapables de payer le loyer, le propriétaire peut toujours se tourner vers les locataires, mais ces derniers peuvent avoir quitté la région, ce qui ajoute aux coûts de recouvrement. Vous avez un indice que la documentation des baux est incomplète quand vous constatez que le commerce qui occupe un local loué à bail n'est pas le même que celui qui a signé la convention de bail – drapeaux rouges!

5. Ne pas comprendre le rapport entre une zone louable et un loyer.

On définit normalement le loyer d'un bail comme tout l'argent que le locataire doit au propriétaire pour l'occupation de la superficie transportée à bail. Le loyer inclut le « loyer de base », la part des dépenses de l'immeuble



que paie le locataire et les autres charges telles l'impôt foncier, les primes d'assurance et les honoraires de gestion. Que faire si un propriétaire a embauché récemment une entreprise de mesurage pour mesurer exactement la superficie des aires communes et utiles de l'immeuble? Le rapport fait état d'une superficie louable plus grande de 6 000 pieds carrés de la superficie louable totale de tous les baux de l'immeuble. Le propriétaire vous fournit le rapport et vous donne instruction de fonder votre évaluation sur ces données parce que celles-ci augmentent instantanément la valeur totale de l'immeuble. Le problème que soulèvent les instructions du propriétaire est que la superficie louable au contrat et les loyers afférents calculés mensuellement, annuellement et au pied carré dans les conventions de bail continueront d'être la base légale de calcul des revenus de location. Le potentiel d'augmentation de loyer résultant des mesures corrigées ne pourra être réalisé qu'à la modification ou au renouvellement du bail. L'utilisation des chiffres de mesure de l'espace dans votre rapport d'évaluation serait trompeuse pour tout utilisateur prévu et conduirait à une estimation de la valeur inexacte.²

6. Confusion dans la terminologie

Les baux peuvent être définis et décrits en fonction de la méthode de calcul du loyer (fixe, progressive, pourcentage, réévaluée) et la méthode de recouvrement des dépenses (brute, semi-brute, triple-nette ou nette, nette absolue). Dans « le bon vieux temps » ou, comme ma fille se plaît à dire « quand

toi, maman et les dinosaures parcouriez la terre... », les termes couramment utilisés pour qualifier les baux étaient à loyer net simple, net double ou net triple. Un bail net simple supposait le paiement du loyer de base plus l'impôt foncier. Un bail net double exigeait le paiement du loyer de base, de l'impôt foncier et de l'assurance de l'immeuble alors qu'un bail net triple comportait le paiement du loyer de base, de l'impôt foncier, de l'assurance et des réparations et

J'ai constaté que le résultat d'une entente de bail est souvent facile à expliquer quand on comprend la motivation des parties.

de l'entretien de l'immeuble. Le monde a continué d'évoluer et ces termes commencent à s'estomper. Deux facteurs contribuent à cet état de choses : (1) chaque bail est unique, de sorte que les dépenses incluses varient énormément et (2) en général, les propriétaires cherchent à recouvrer des locataires pratiquement toutes les dépenses d'exploitation de l'immeuble, donnant donc la préférence aux baux nets absolus.

Des erreurs d'analyse surviennent quand on se fie à des loyers comparables

dégagés du service interagences comme baux nets absolus, alors que le loyer est basé sur une formule différente de recouvrement des dépenses. Si un courtier décrit le loyer comme net absolu, une façon d'en confirmer le degré consiste à demander de répondre dans l'affirmative à la question suivante : « vous voulez dire que le locataire paie toutes les dépenses et les réparations structurales et le propriétaire n'a aucune dépense non recouvrables? » Vous devez aussi livrer aux clients et aux autres parties qui se fieront à votre travail un rapport d'évaluation clair et concis. Une bonne pratique consiste à définir, dans le glossaire de votre rapport, les termes de l'immobilier qui pourraient porter à confusion, notamment dans le jargon des baux, de manière à éviter toute confusion coûteuse.

7. Ne pas comprendre la motivation des parties.

Dans mon travail d'évaluateur, je suis toujours curieux de savoir comment les parties en sont arrivées à une entente de bail – les négociations furent-elles longues et pénibles ou sans difficultés? J'ai constaté que le résultat d'une entente de bail est souvent facile à expliquer quand on comprend la motivation des parties.

Les propriétaires veulent des locataires liés par une bonne convention, qui tiendront les locaux en bon état et qui s'entendront bien avec les autres locataires. Les propriétaires veulent aussi minimiser les sorties de caisse pour financer des mesures d'incitation telles les périodes d'occupation sans loyer, les allocations pour accessoires fixes, les limites à la hausse des coûts d'exploitation et les droits de renouvellement du bail. Les locataires veulent généralement l'inverse et se concentrent sur les coûts totaux d'occupation et sur les risques environnementaux. Les conditions existantes du marché au cours des négociations détermineront qui aura l'avantage dans la partie de bras-de-fer que constitue une entente de bail. Si vous êtes au courant de la motivation des parties (les courtiers partagent souvent cette information), vous êtes mieux placé pour comprendre les modalités d'un bail qui semblent inusitées ou inattendues. Voici quelques exemples.

- Un détaillant qui cherche à louer à bail un local dans un centre commercial est généralement motivé par le potentiel d'une entreprise lucrative dans le centre plutôt que par la disponibilité d'un local à prix abordable.

- Par contre, un médecin à la recherche d'un local en banlieue avec un bon stationnement et un accès facile aux principales voies de circulation peut avoir plusieurs options, de sorte que le coût d'occupation total sera un facteur important dans la décision finale de louer un espace.
- Dans un cas plus rare que j'ai rencontré comportant une clause de résiliation d'un bail, le propriétaire d'un petit immeuble commercial pouvant être réaménagé a décidé qu'il ne voulait pas accorder un bail de cinq ans à un nouveau locataire. De son côté, le locataire n'était pas certain que les nouveaux locaux et leur emplacement convenaient à son commerce. Dans ce cas, les deux parties avaient des intérêts compatibles. Ils négocièrent donc une clause de résiliation anticipée que l'une ou l'autre des parties pouvait invoquer après les premiers 12 mois de l'entente en servant un avis écrit de six mois.

Pour résumer, tirez des leçons de ces erreurs communes et évitez les pièges en analyse des baux. Pour réduire vos risques en cours d'analyse, assurez-vous d'abord que vous comprenez les rudiments des baux commerciaux et assurez-vous ensuite que vous avez toute la documentation pertinente. Familiarisez-vous avec les parties des documents de bail qui doivent recevoir le plus d'attention. En dernier lieu, ayez soin de poser, dans votre recherche, des questions de suivi aux propriétaires, aux gestionnaires immobiliers et aux courtiers.

Des pièges aux occasions

De meilleures compétences en analyse de bail présente d'autres avantages. Avez-vous songé à la valeur ajoutée que vous pouvez offrir à vos clients en leur fournissant une analyse de leurs biens commerciaux loués à bail en fonction des normes du marché?

Une occasion d'offrir un service à valeur ajoutée aux propriétaires d'immeuble touche normalement les installations plus âgées de bureaux et de commerces de détail. Comme nous l'avons mentionné ci-dessus, il arrive parfois que la superficie commune allouée au locataire couvre seulement la superficie pouvant être louée (*Normes BOMA*

1980), de sorte que le propriétaire peut augmenter le « revenu de recouvrement » au renouvellement du bail en invoquant les *Normes BOMA 1996*. En effet, en vertu de *BOMA 1996*, les aires communes comme les entrées et les locaux techniques sont affectées aux locataires, de sorte que le propriétaire peut recouvrer un pourcentage beaucoup plus élevé des dépenses d'exploitation quand les baux arrivent à échéance. Les *Normes BOMA 2010* donnent aux propriétaires diverses options dans le calcul des aires d'entreposage, des surfaces communes et des autres mesures de l'espace.

Il ne fait aucun doute que les baux sont des contrats au sens de la loi. L'interprétation et la rédaction des conventions et clauses d'un bail relèvent normalement de la profession juridique. Cependant, rien ne vous empêche d'offrir votre opinion d'expert sur les répercussions que des clauses et modalités peuvent avoir sur la valeur d'un bien. Ces conseils vont plus loin

que ce que la majorité des membres de la profession juridique peuvent offrir à leurs clients. Avant de donner des instructions à leur conseiller juridique, les propriétaires, gestionnaires immobiliers et locataires peuvent bénéficier de votre opinion au sujet des modalités d'un bail, des incitatifs à la location, des risques associés aux clauses du bail et des clauses qui devraient être renégociées au renouvellement.

Notes

- ¹ La ville de Brampton a une population de 450,000+ et fait partie du Grand Toronto. Selon les renseignements sur le développement économique fournis par la ville, la superficie totale des commerces de détail de Brampton est de 19 586 750 pieds carrés.
- ² Il y aurait lieu de mentionner dans votre rapport que l'immeuble a été mesuré de nouveau et qu'une possibilité d'augmentation des loyers existe à court terme. 🇨🇦

Lectures recommandées

Voici une courte bibliographie annotée avec hyperliens que le lecteur pourra trouver utile pour élargir ses connaissances en analyse de bail.

École Sauder U.C.-B., PPC 109 *Commercial Lease Analysis*, mis à jour en 2011.

http://www.sauder.ubc.ca/Programs/Real_Estate_Division/Credit_Programs_and_Professional_Development_Courses/Professional_Development_Courses.

- Ce cours de PPC en deux volets est offert sous forme de webinaire en direct ou par auto-apprentissage.

Harvey Haber, *The Commercial Lease: A Practical Guide*, 4^e édition, *Canada Law Book*, http://www.iciworld.net/html/haber_pg.htm.

- Haber est l'autorité canadienne en conventions de baux commerciaux.

Robert Wickett et Monica Klimo, *Problems Encountered by Tenants: Occupation, Use, Enjoyment of Premises*.

http://www.mackenziefujisawa.com/News_Articles/Robert_Wickett-Commercial_Leasing_Disputes.pdf.

- Les différends entre propriétaires et locataires sont fréquents au sujet de l'utilisation et de l'occupation des locaux.

Institut canadien des évaluateurs et Appraisal Institute (US). 2010. *The Appraisal of Real Estate (3^e édition canadienne)*. Vancouver : Division de l'immobilier de l'U.C.-B.

- Chapitre 6 : Real Property Ownership and Interests
- Chapitre 21 : Income and Expense Analysis

Building Owners and Managers Association (BOMA) International. 2010. *Standard Method for Measuring Floor Area in Office Buildings*. New York : BOMA International.

Site Web de l'Association des biens immobiliers du Canada : www.realpac.ca
Résumé de la terminologie en matière de bail : <http://www.realpac.ca/terminology/>

The Commercial Leasing Blog. <http://leaselaw.wordpress.com/a-note-on-comments/>

- Intéressant blogue américain sur divers aspects des baux

Mark Fredrick et Denis Rivard, *The appraiser in commercial lease disputes, Évaluation immobilière au Canada*, Vol. 51.2 (2007).

John Busey Wood, *Navigating the Dangerous Shoals of a Commercial lease for Beginners*, Thomson et Knight LLP, 2009. <http://www.lulu.com/product/paperback/navigating-the-dangerous-shoals-of-a-commercial-lease-for-beginners/16299762>.

- Avocat bien connu de New York spécialisé dans le domaine immobilier commercial présentant de nombreuses ressources relatives aux baux sur sa page d'accueil.



COVENANTS RUNNING WITH THE LAND

BY JOHN SHEVCHUK, C. ARB, AACI(HON)

VOLUNTEER, APPEAL SUB-COMMITTEE, BARRISTER & SOLICITOR



"RESTRICTIVE COVENANTS, INCLUDING THOSE RUNNING WITH THE LAND, SHOULD BE STRICTLY INTERPRETED; THE COURT WILL CONTAIN RATHER THAN EXPAND UPON THE SCOPE OF THE COVENANT."

The scenario

Imagine that a potential purchaser comes to you for an appraisal of a particular shopping centre property in a rapidly expanding residential area that is underserved by retail gas stations. The shopping centre has one retail gas station, but you conclude that the market demand would easily support another gas station situated at the shopping centre, and that this demand would translate into a tenant paying a premium rent for the opportunity to operate a gas station there. However, upon investigating the property, you discover that the lease for the existing gas station contains the following provision:

The landlord shall not, during the term hereof, enter into or be a party to any lease if its lands would be used for a retail gas station.

Does the provision act as a complete prohibition against a second retail gas station being operated from the shopping centre? Should this lease provision affect your opinion of value? The answer to these questions depends on whether the provision is a covenant that runs with the land.

Characteristics of covenants running with the land

Covenants running with the land bear some similarity to easements.¹ Both create a benefit for one parcel of land (dominant tenement) and a corresponding burden for another parcel of land (subservient tenement). Easements are said to run with the land because the owner of

the dominant tenement can enforce the easement against the owner of the subservient tenement, whether or not the owners of each parcel are the original parties who created the easement. Covenants with this element of enforceability are likewise said to run with the land.²

Courts will often state that there is a policy "... to favour competition and alienability ..." with the result that restrictive covenants, including those running with the land, should be strictly interpreted; the court will contain rather than expand upon the scope of the covenant.³

A covenant will be said to run with the land if the following elements are present:⁴

1. the covenant is negative in substance, creating a burden on the covenantor's land, similar to an easement;
2. the covenant touches and concerns the land in that it benefits or enhances the value of the benefitted land;
3. the benefitted and the burdened land must be precisely defined in the document creating the covenant;
4. the agreement should state the covenant is imposed on the covenantor's land to protect the identified land of the covenantee;
5. except as allowed by statute, title to the benefitted and burdened land must be registered; and
6. except as allowed by statute, the covenantee and the covenantor cannot be the same person.

Only the first and second elements will be reviewed herein.





Positive and negative covenants

One needs to understand how the law differentiates between positive and negative covenants, because the former cannot create a covenant that runs with the land. The Alberta Court of Queen's Bench described the difference between a negative and a positive covenant in the following words:⁵

The parties err when they associate 'positive covenants' with things that benefit the land and 'negative covenants' with things which burden the land. A covenant is a positive covenant when the covenantor promises to do something. A covenant is a negative covenant when the covenantor promises to not do something.

The explanation of the difference seems simple enough, but, in application, the results can be challenging. For example, take the following covenants considered by the British Columbia Court of Appeal:⁶

... Whitlam hereby covenants and agrees that he will not use the Whitlam land for any purpose other than as a golf course ...

Whitlam further covenants with Thousand Trails to maintain the golf course on the Whitlam land in a proper manner in keeping with its use as a golf course and consistent with a state of repair generally considered acceptable for comparable golf courses.

There was also a clause requiring preferential rates for certain golfers.

At trial, it was found that there were three separate covenants: 1) not to use the land for any purpose other than as a golf course, 2) to maintain the golf course to an acceptable standard, and 3) to provide preferential rates. The learned trial judge held that, while the second and third covenants were positive, the first covenant was negative in substance. The Court of Appeal disagreed, finding that, although the first part of the agreement used negative language, the covenant was positive in substance. The agreement had to be read as a whole; the document evidenced an intention by the parties that

"COVENANTS RESTRICTING COMMERCIAL COMPETITION ON THE LAND AND MAINTAINING PARKING RIGHTS CAN TOUCH AND CONCERN THE LAND"

the lands be used as a golf course and only as a golf course. Since the covenant was not negative in substance, it could not be enforced against the owner's successors in title.

Touching and concerning the land

When will a covenant be found to 'touch and concern' the land? The question is often framed in terms of whether the covenant was intended by the parties to benefit or enhance land, or was merely intended as a personal covenant enforceable as a contractual right.

The covenant must affect the nature, quality or value of the land, or the way in which it is used. Consequently, covenants restricting commercial competition on the land and maintaining parking rights can touch and concern the land.⁷

A covenant that commercial strata lots "... shall not be used or occupied at any time for the operation of an undertaking which rents skis, snowboards or related equipment ..." was found to touch and concern the land in question and that the covenant's effect on the land was not merely incidental or collateral.⁸

On the other hand, in the purchase of a shopping centre property, a purchaser agreed to pay certain fees and bonuses. The purchaser also covenanted that it would require a subsequent purchaser to honour these obligations. The purchaser did sell and the original vendor sought to enforce the covenant arguing that the obligation ran with the land. The court struck the claim on the basis that there was no hope of success; the document creating the covenant did not show unambiguously that the parties intended to create an interest in land in favour of one of the parties. Only a personal covenant was created.⁹

A covenant that one party "... will not sell or otherwise dispose of any land within a distance of one-half (1/2) of a mile from [specified location] ... for the purpose of ... using the land as a store for the sale of food ..." was held not to create a covenant running with and was not binding on the lands, but was a personal covenant only.¹⁰

A situation similar to the shopping centre scenario described in the introductory paragraphs was considered by the British Columbia Court of Appeal. An existing lease prohibited the landlord from entering into a combination convenience store and retail gas bar outlet.¹¹ The court reviewed the law relating to covenants running with the land and concluded that the provision of the lease prohibiting the specific use was only a personal covenant enforceable between the parties to the lease. The provision was not a covenant running with the land and could not prevent the subsequent purchaser from arranging for another convenience store/gas bar tenant.

Conclusion

The essential difference between a covenant running with the land and a mere personal covenant is that the former must contain a clear intention to create an interest in land. It is not easy to forecast when a court will find the requisite intention. Some cases show a propensity to rely more heavily on the policy of strict interpretation, thereby limiting the scope for covenants running with the land, whereas other cases show a willingness by the courts to look critically at the whole of a document to ascertain the parties' intention.

[Continued on page 30]



COVENANTS COURANT AVEC UN TERRAIN

PAR JOHN SHEVCHUK, C.ARB, AACI(HON)

BÉNÉVOLE, SOUS-COMITÉ DES APPELS, AVOCAT ET NOTAIRE



"LES COVENANTS RESTRICTIFS, Y COMPRIS CEUX QUI COURENT AVEC LE TERRAIN, DOIVENT ÊTRE INTERPRÉTÉS À LA LETTRE; LE TRIBUNAL MAINTIENDRA LA PORTÉE DU COVENANT PLUTÔT QUE DE L'ÉTENDRE."

Le scénario

Imaginez qu'un acheteur potentiel vous demande d'évaluer un centre commercial situé dans un quartier résidentiel en rapide croissance insuffisamment desservi par des stations d'essence. Il y en a bien une au centre commercial, mais vous concluez que la demande du marché justifie aisément l'ouverture d'une seconde station d'essence au centre commercial et qu'un locataire n'hésitera pas à payer un fort loyer pour avoir la chance d'y exploiter une station. Toutefois, dans votre investigation sur le bien immobilier, vous découvrez que le bail visant la station d'essence existante comporte la disposition suivante :

Pour la durée du présent bail, le locateur ne peut conclure de bail ou être partie à tout bail si son terrain servirait à une station d'essence.

La disposition constitue-t-elle une interdiction absolue d'exploiter une seconde station d'essence au centre commercial ? La disposition de ce bail devrait-elle influencer votre opinion de la valeur ? La réponse à ces questions dépend de si la disposition est un covenant qui court avec le terrain.

Caractéristiques des covenants courant avec un terrain

Les covenants courant avec un terrain ressemblent un peu à des servitudes.¹ Les deux créent un bénéfice pour une parcelle de terrain (fonds dominant) et une charge correspondante pour une autre

parcelle de terrain (fonds secondaire). On dit des servitudes qu'elles courent avec le terrain parce que le propriétaire du fonds dominant peut imposer la servitude au propriétaire du fonds secondaire, peu importe si les propriétaires de chaque parcelle sont les parties à l'origine de la servitude. On dit aussi des covenants assortis de ce caractère exécutoire qu'ils courent avec le terrain.²

Les tribunaux déclarent souvent qu'il existe une politique « favorisant la concurrence et l'aliénabilité », avec pour résultat que les covenants restrictifs, y compris ceux qui courent avec le terrain, doivent être interprétés à la lettre; le tribunal maintiendra la portée du covenant plutôt que de l'étendre.³

Un covenant sera réputé courir avec le terrain en présence des éléments suivants :⁴

1. le covenant est négatif en substance, créant une charge sur le terrain du covenantant, de manière semblable à une servitude;
2. le covenant touche et concerne le terrain en ceci qu'il avantage ou augmente la valeur du terrain bénéficiaire;
3. le document créant le covenant doit définir clairement le terrain bénéficiaire et le terrain assujéti;
4. l'accord doit stipuler que le covenant est imposé au terrain du covenantant pour protéger le terrain identifié du covenantaire;
5. sauf dans les cas permis par la loi, le titre du terrain bénéficiaire et le



LES COVENANTS RESTREIGNANT LA CONCURRENCE COMMERCIALE SUR LE TERRAIN ET MAINTENANT LES DROITS DE STATIONNEMENT PEUVENT TOUCHER DIRECTEMENT LE TERRAIN.



titre du terrain assujéti doivent être enregistrés; et

6. sauf dans les cas permis par la loi, le covenantaire et le covenantant ne peuvent être la même personne.

Seuls les deux premiers éléments feront l'objet d'un examen dans les présentes.

Covenants positifs et négatifs

Il faut comprendre comment la loi distingue les covenants positifs des négatifs, car le premier ne peut créer de covenant qui court avec le terrain. La Cour du Banc de la Reine de l'Alberta décrivait comme suit la différence entre un covenant négatif et un covenant positif :⁵

Les parties errent en associant les « covenants positifs » à des choses qui bénéficient au terrain et les « covenants négatifs » à des choses qui assujétissent le terrain. Un covenant est positif quand le covenantant promet de faire quelque chose. Un covenant est négatif quand le covenantant promet de ne pas faire quelque chose.

L'explication de la différence semble assez simple, mais dans la pratique, les résultats peuvent être compliqués. Prenons pour exemple les covenants suivants examinés par la Cour d'appel de la Colombie-Britannique :⁶

...Whitlam s'engage et consent par la présente à ne pas utiliser le terrain de Whitlam pour toute autre fin qu'un parcours de golf...

Whitlam s'engage en outre avec Thousand Trails à entretenir le parcours de golf sur le terrain de Whitlam d'une manière convenant à son usage comme parcours de golf et pour ses besoins de réparation considérée généralement comme acceptable pour des parcours de golf comparables.

Il y avait également une disposition exigeant des tarifs préférentiels pour certains golfeurs.

Au procès, on a constaté qu'il existait trois covenants distincts : 1) ne pas utiliser le terrain pour toute autre fin qu'un parcours de golf; 2) maintenir le parcours de golf à un standard acceptable; et 3) offrir des tarifs préférentiels. Le savant juge de première instance considérait que les second et troisième covenants étaient positifs, mais que le premier était négatif en substance. La Cour d'appel différait d'opinion, arguant que, même si la première partie de l'accord employait un langage négatif, le covenant était positif en substance. Il fallait lire l'accord comme un tout; le document montrait une intention par les parties à l'effet que le terrain soit utilisé comme un parcours de golf et seulement comme un parcours de golf. Comme le covenant n'était pas négatif en substance, il ne pouvait être imposé aux ayants cause du propriétaire.

Covenant touchant directement le terrain

Quand un covenant sera-t-il réputé « toucher directement » le terrain ? La question est fréquemment formulée de manière à préciser si le covenant a été conclu par les parties pour avantager ou améliorer le terrain ou s'il ne doit servir que de covenant personnel applicable comme un droit contractuel.

Le covenant doit toucher la nature, la qualité ou la valeur du terrain, ou encore la façon dont il est utilisé. Par conséquent, les covenants restreignant la concurrence commerciale sur le terrain et maintenant les droits de stationnement peuvent toucher directement le terrain.⁷

On a jugé qu'un covenant à l'effet que les unités commerciales « ...ne doivent être utilisées ou occupées en aucun temps pour exploiter une entreprise

qui loue des skis, des planches à neige et des équipements connexes... » touchait directement le terrain visé et que l'effet du covenant sur le terrain n'était pas seulement imprévu ou collatéral.⁸

En revanche, dans l'achat d'un centre commercial, l'acheteur a accepté de payer certains frais et bonis. Il a aussi conclu un covenant voulant qu'il faudrait un acheteur subséquent pour honorer ces obligations. L'acheteur a procédé à la vente et le vendeur original a voulu faire appliquer le covenant, arguant que l'obligation courait avec le terrain. Le tribunal a radié la demande pour le motif qu'il n'y avait aucune chance de succès; le document créant le covenant ne montrait pas sans ambiguïté que les parties voulaient créer un intérêt dans le terrain au profit de l'une des parties. Seul un covenant personnel avait été créé.⁹

On a considéré qu'un covenant à l'effet qu'une partie « ...ne vendra pas ou ne disposera pas autrement de tout terrain dans une distance d'un demi (1/2) mille de [endroit indiqué]... pour les fins... d'utiliser le terrain comme magasin pour vendre de la nourriture... » ne créait pas de covenant courant avec les terrains et exécutoire sur ceux-ci, mais un covenant personnel seulement.¹⁰

La Cour d'appel de la Colombie-Britannique a examiné un cas similaire au scénario décrit en début d'article. Un bail existant interdisait au locateur d'entrer dans un dépanneur avec poste d'essence.¹¹ Après s'être penché sur la loi relative aux covenants courant avec le terrain, le tribunal a jugé que la disposition du bail interdisant l'usage spécifique n'était qu'un covenant personnel applicable entre les parties au bail. La disposition n'était pas un covenant courant avec le terrain et ne pouvait empêcher l'acheteur subséquent d'accueillir un autre locataire exploitant un dépanneur avec poste d'essence.



Conclusion

La différence fondamentale entre un covenant courant avec le terrain et un covenant purement personnel est que le premier doit contenir l'indication claire de créer un intérêt dans le terrain. Il est difficile de prévoir quand un tribunal trouvera l'intention requise. Dans certains cas, on observe une propension à compter davantage sur une politique d'interprétation stricte, ce qui limite la portée des covenants courant avec le terrain, alors que dans d'autres cas, les tribunaux acceptent de jeter un regard critique sur l'ensemble du document pour déterminer l'intention des parties.

La situation peut être d'autant plus complexe que les relations commerciales elles-mêmes. Les cas impliquent souvent des faits alambiqués qui peuvent mener des gens raisonnables à des conclusions différentes sur les effets des covenants.

Comme l'ont remarqué tant les tribunaux que les universitaires, les résultats des cas où l'on retrouve des soi-disant covenants courant avec le terrain sont très difficiles à réconcilier.

La prudence recommande d'obtenir des avis juridiques appropriés si l'on rencontre des dispositions dont un évaluateur pourrait penser qu'elles bénéficient au terrain ou qu'elles assujettissent celui-ci.

Notes

- ¹ Kevin Gray et Susan Francis Gray, *Elements of Land Law*, 5^e édition (Oxford : Oxford University Press, 2009), paragraphe 5.1.9
- ² Eileen E. Gillese, *Property Law Cases, Text and Materials*, 2^e édition (Toronto : Emond Montgomery Publications Limited, 1990), p. 20:2
- ³ Voir par exemple *NylarFoods Ltd. v. Roman Catholic Episcopal Corp. Prince Rupert* (1988), 48 D.L.R. (4th) 175 (B.C.C.A.)
- ⁴ Victor DiCatri, *Registration of Title to Land*, (Toronto : Carswell, 1987), pp. 10-3 - 10-5; *Canada Safeway Limited v. Thompson (City)*, 1996 Carswell Man 401 au paragraphe 20, confirmé [1997] 7 W.W.R. 565 (Man. C.A.); *Westbank Holdings Ltd. v. Westgate Shopping Centre*

- Ltd.*, 2001 BCCA 268 au paragraphe 16; *Equitable Trust Co. v. Loughheed Block Inc.*, 2013 ABQB 209 au paragraphe 38
- ⁵ *Equitable Trust Co.*, paragraphe 37
- ⁶ *Aquadel Golf Course Ltd. v. Lindell Beach Holiday Resort Ltd.*, 2009 BCCA 5
- ⁷ *Canada Safeway Limited*, paragraphe 27, 28
- ⁸ *PMT XII LLC v. Strata Plan VR 2753*, Section 1, 2010 BCSC 1235
- ⁹ *Westbank*, paragraphe 18, 19; voir aussi *Domo Gasoline Corp. v. St. Albert Trail Properties Inc.*, 2003 ABQB 649, *White v. Lauder Developments Ltd.*, 9 O.R. (3d) 363 (Ont. C.A.), p. 6
- ¹⁰ *Dundee Development Corp. v. Westfair Properties Ltd.*, 2000 SKQB 444
- ¹¹ *NylarFoods Ltd.*

À noter : Cet article est fourni pour susciter la discussion. Il ne doit pas être considéré comme un avis juridique. Toute question relative à l'effet des covenants dans des circonstances données doit être posée à des personnes de loi et à des évaluateurs professionnels. 



Complicating the situation is the complexity of commercial relations. The cases often address convoluted fact patterns, making it possible for reasonable people to come to different conclusions about the effects of covenants.

As noted by the courts and academics alike, the results in cases dealing with purported covenants running with the land are very difficult to reconcile. The safe course of action is to obtain appropriate legal advice when confronted by provisions an appraiser might think benefits or burdens the land.

End notes

- ¹ Kevin Gray and Susan Francis Gray, *Elements of Land Law*, 5th ed., (Oxford: Oxford University Press, 2009), para. 5.1.9

- ² Eileen E. Gillese, *Property Law Cases, Text and Materials*, 2d ed., (Toronto: Emond Montgomery Publications Limited, 1990), p. 20:2
- ³ See for example *NylarFoods Ltd. v. Roman Catholic Episcopal Corp. Prince Rupert* (1988), 48 D.L.R. (4th) 175 (B.C.C.A.)
- ⁴ Victor DiCatri, *Registration of Title to Land*, (Toronto: Carswell, 1987), pp. 10-3 - 10-5; *Canada Safeway Limited v. Thompson (City)*, 1996 CarswellMan 401 at para. 20, affirmed [1997] 7 W.W.R. 565 (Man. C.A.); *Westbank Holdings Ltd. v. Westgate Shopping Centre Ltd.*, 2001 BCCA 268 at para. 16; *Equitable Trust Co. v. Loughheed Block Inc.*, 2013 ABQB 209 at para. 38.
- ⁵ *Equitable Trust Co.*, para. 37
- ⁶ *Aquadel Golf Course Ltd. v. Lindell Beach*

- Holiday Resort Ltd.*, 2009 BCCA 5
- ⁷ *Canada Safeway Limited*, para. 27, 28
- ⁸ *PMT XII LLC v. Strata Plan VR 2753*, Section 1, 2010 BCSC 1235
- ⁹ *Westbank*, para. 18, 19; See also *Domo Gasoline Corp. v. St. Albert Trail Properties Inc.*, 2003 ABQB 649, *White v. Lauder Developments Ltd.*, 9 O.R. (3d) 363 (Ont. C.A.), p. 6
- ¹⁰ *Dundee Development Corp. v. Westfair Properties Ltd.*, 2000 SKQB 444
- ¹¹ *NylarFoods Ltd.*

Note: This article is provided for the purposes of generating discussion. It is not to be taken as legal advice. Any questions relating to the effect of covenants in particular circumstances should be put to qualified legal and appraisal practitioners. 

ADVOCATING AND PROMOTING OUR MEMBERS

2014 has been a busy year for the Appraisal Institute of Canada (AIC). We are proactively seeking opportunities to advocate and promote our Members as the 'Professionals of Choice' to lenders, real estate agents, consumers, mortgage brokers, government and industry stakeholders. Here is a summary of some of our activities.

AIC COMMENTS ON THE OFFICE OF THE SUPERINTENDENT OF FINANCIAL INSTITUTIONS (OSFI) DRAFT GUIDELINE B-21

On April 14, 2014, OSFI issued a request for comment regarding Draft Guideline B-21 *Residential Mortgage Insurance Underwriting Practices and Procedures*. AIC responded to the request and submitted a comprehensive response providing detailed feedback on the various principles outlined in the document. In summary, AIC's comments focused on a number of key points including the following.

- To minimize lending risk, mortgage insurers should take a rigorous approach to the valuation of collateral including appropriate numbers of on-site appraisals completed by independent, designated or licensed appraisal experts.
- Professional appraisers are impartial to the process, and are best able to provide an accurate market value assessment for mortgage lending and/or mortgage insurance purposes.
- Canadian household indebtedness must be maintained at levels where Canadian borrowers can meet their financial obligations.
- The Canadian public is best protected by the full and quarterly disclosure of the Federally-Regulated Mortgage Insurers' (FRMIs) Residential

Mortgage Insurance, Practices and Procedures (RMIPP), and insured loan portfolio.

- FRMIs should regularly disclose their enterprise risk levels and risk mitigating strategies relating to the collateral.

The AIC strongly supports this Guideline, which sets out OSFI's current expectations for prudent residential mortgage insurance for all FRMIs. The AIC also strongly recommended that the same expectations apply to non-Federally-Regulated Financial Institutions as well as to all mortgage insurance business activities, not just those backed by the Government of Canada's mortgage insurance guarantee.

AIC LAUNCHES NEW ADVERTISEMENTS

To add to the current inventory of collateral, AIC created several new advertisements that provide targeted messaging to the legal profession, mortgage brokers, consumers, commercial real estate investors, condominium owners, and government. To see the new ads, go to <http://www.aicanada.ca/media-centre/>. These ads will be placed in various publications throughout the year – both online and in print – in order to effectively reach our audiences.

[Continued on page 33]



DÉFENSE ET PROMOTION DE NOS MEMBRES



L'ICE INAUGURE DE NOUVELLES ANNONCES

Pour augmenter l'inventaire actuel de garanties, l'ICE a créé plusieurs nouvelles annonces offrant des messages dédiés aux avocats, courtiers hypothécaires, consommateurs, investisseurs immobiliers commerciaux, propriétaires de condominiums et gouvernements. Pour voir les nouvelles annonces, cliquez sur <http://www.aicana.ca/cfr/media-centre>. Elles apparaîtront dans diverses publications durant l'année, en ligne ou imprimées, afin de rejoindre nos publics efficacement.

L'ICE COMMENTE LA LIGNE DIRECTRICE À L'ÉTUDE B-21 DU BUREAU DU SURINTENDANT DES INSTITUTIONS FINANCIÈRES (BSIF)

Le 14 avril 2014, le BSIF publiait un appel de commentaires visant la Ligne directrice à l'étude B-21, intitulée *Pratiques et procédures de souscription d'assurance hypothécaire résidentielle*. L'ICE a répondu à l'appel et soumis une réponse détaillée offrant une rétroaction exhaustive sur les divers principes décrits

dans le document. En résumé, les commentaires de l'ICE ciblaient plusieurs points clés, y compris les suivants :

- Pour minimiser le risque de crédit, les assureurs hypothécaires devraient adopter une méthode rigoureuse pour évaluer la garantie, incluant le nombre approprié d'évaluations sur place réalisées par des experts en évaluation indépendants, désignés ou autorisés.
- Impartiaux devant le processus, les évaluateurs professionnels sont les mieux à même de fournir une évaluation de la valeur marchande exacte pour les fins de prêt hypothécaire et(ou) d'assurance hypothécaire.
- Il faut maintenir l'endettement des ménages canadiens à des niveaux où les emprunteurs canadiens sont capables d'honorer leurs obligations financières.
- Le public canadien est le mieux protégé par la divulgation complète et trimestrielle des Pratiques et procédures d'assurance hypothécaire résidentielle (PPAHR) employées

L'année 2014 a été fort occupée pour l'Institut canadien des évaluateurs (ICE), alors que nous cherchons activement des opportunités pour défendre et promouvoir nos membres comme des « évaluateurs professionnels de premier choix » auprès des prêteurs, agents immobiliers, consommateurs, courtiers hypothécaires et intervenants des gouvernements et du secteur de l'évaluation. Voici un résumé de quelques-unes de nos activités.

par les assureurs hypothécaires fédéraux (AHF) et par les portefeilles de prêts assurés.

- Les AHF devraient divulguer périodiquement les niveaux de risque de leur entreprise et les stratégies pour les réduire relativement à la garantie.

L'ICE appuie fermement cette Ligne directrice, qui établit les attentes actuelles du BSIF en matière d'assurance hypothécaire résidentielle prudente pour tous les AHF. L'ICE a aussi recommandé fortement que les mêmes attentes visent les institutions autres que les institutions financières fédérales, ainsi que toutes les activités commerciales touchant l'assurance hypothécaire, pas seulement celles qui sont protégées par la garantie d'assurance hypothécaire du gouvernement du Canada.

L'ICE RENCONTRE DES AUTORITÉS PROVINCIALES DE RÉGLEMENTATION DES COURTIER HYPOTHÉCAIRES

Le 27 mai 2014, le Conseil canadien des autorités de réglementation des courtiers hypothécaires (CCARCH) invitait l'ICE à présenter certains des grands enjeux d'évaluation que nos membres rencontrent dans le domaine des hypothèques résidentielles à travers le pays. Des représentants de tous

les gouvernements et organismes provinciaux étaient présents, à l'exception de l'Île-du-Prince-Édouard (Î-P-É). Le CCARCH est une association intergouvernementale d'autorités de réglementation des courtiers hypothécaires du Canada dont le mandat consiste « à améliorer et à promouvoir l'harmonisation des pratiques de réglementation applicables aux courtiers hypothécaires, dans l'ensemble du Canada, afin de servir l'intérêt public ». Des réunions de suivi avec chaque province auront lieu au cours de l'année prochaine pour aborder les enjeux de la réglementation des courtiers hypothécaires à l'échelle régionale.

L'ICE LIVRE DES PRÉSENTATIONS AUX COURTIER HYPOTHÉCAIRES À TRAVERS LE PAYS

Des membres désignés de l'ICE ont fait des présentations aux Sommets de l'Association canadienne des courtiers hypothécaires accrédités (ACCHA) à Vancouver, Halifax, Toronto, Montréal, Winnipeg, Saskatoon et Calgary. Nous voulions expliquer aux courtiers hypothécaires le processus d'évaluation et la bonne manière de lire un rapport d'évaluation. Les participants ont posé beaucoup de questions et tenu des discussions très intéressantes qui ont contribué à dissiper

les malentendus qui existent entre les courtiers hypothécaires et le secteur de l'évaluation.

L'ICE RÉPOND AUX MÉDIAS

L'ICE explore activement des possibilités de se mettre en valeur dans les médias de tout le pays. Plus récemment, l'ICE a répondu à une publication spécialisée pour clarifier le rôle que jouent les évaluateurs professionnels pour aider à prévenir la fraude hypothécaire. En outre, l'ICE a commenté un article en ligne qui comportait une erreur sur la méthodologie d'évaluation. Pour lire ces articles, cliquez sur <http://www.aicanada.ca/fr/media-centre/aic-in-the-news/>.

L'ICE RÉDIGE UN DOCUMENT D'INFORMATION POUR LES INITIATIVES DE DÉFENSE

On a élaboré un document d'information détaillé pour dégager les principaux enjeux touchant la profession d'évaluateur aujourd'hui et dans le futur. Le document supportera nos efforts de défense auprès des intervenants fédéraux et permettra aux membres de l'ICE de se positionner en tant qu'experts en matière d'évaluation immobilière au Canada. 🇨🇦

ADVOCATING AND PROMOTING OUR MEMBERS

[Continued from page 31]

AIC MEETS WITH PROVINCIAL MORTGAGE BROKER REGULATORS

On May 27, 2014, AIC was invited by the Mortgage Broker Regulators' Council of Canada Council (MBRCC) to present some of the key valuation issues that our members are experiencing specific to residential mortgages across the country. Representatives from all provincial governments/agencies except Prince Edward Island (PEI) were present. MBRCC is an inter-jurisdictional association of mortgage broker regulators in Canada with a mandate "to improve and promote the harmonization of mortgage broker regulatory practices across Canada to serve the public interest." Follow-up meetings with individual provinces will take place over the next year to deal with regional issues dealing with mortgage broker regulations.

AIC DELIVERS PRESENTATIONS TO MORTGAGE BROKERS ACROSS THE COUNTRY

Presentations were conducted by AIC Designated Members during the Canadian Association of Accredited Mortgage Professionals (CAAMP) Summits in Vancouver, Halifax, Toronto, Montreal, Winnipeg, Saskatoon and Calgary. Our goal was to educate mortgage brokers about the appraisal process and how to effectively read an appraisal report. There were plenty of questions and some great discussion, which helped to clarify the misunderstandings that exist between the mortgage broker and the appraisal industry.

AIC RESPONDS TO MEDIA

AIC is actively identifying opportunities to profile AIC in the media across the country. Most recently, AIC responded

to a business publication to clarify the role that professional appraisers play to help prevent mortgage fraud. Also, AIC commented on an online article, which had an inaccuracy regarding appraisal methodology. To view these articles, go to <http://www.aicanada.ca/media-centre/aic-in-the-news/>

AIC DEVELOPS A BRIEFING DOCUMENT FOR ADVOCACY INITIATIVES

A comprehensive briefing document was developed to identify the top issues that the valuation profession is facing now and in the future. This document will provide a foundation for our advocacy efforts with federal stakeholders and will serve to position AIC Members as the subject matter experts of real estate valuation in Canada. 🇨🇦



RAISING MEMBER AWARENESS ON PROFESSIONAL PRACTICE MATTERS

BY NATHALIE ROY-PATENAUE, AACI, P.APP,
DIRECTOR-COUNSELLOR, PROFESSIONAL PRACTICE



“DRAFT REPORTS ARE OFTEN EXCHANGED BETWEEN THE APPRAISER AND HIS OR HER CLIENT AND/OR INTENDED USER WITH THE UNDERSTANDING THAT THEY WILL BE THE LIMITED AUDIENCE; HOWEVER, ONCE THE ‘SEND’ BUTTON HAS BEEN HIT, THE AUTHOR NO LONGER HAS CONTROL OVER THE DISTRIBUTION OF THE REPORT.”

Candidate Co-signing Registry: mandatory or not mandatory?

All fee and non-fee Appraisal Institute of Canada (AIC) Candidates Members are required to be registered in the Candidate Co-signing Registry the day they enter into a co-signing relationship with an AIC Designated Member. This is a mandatory requirement under the *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)* and AIC’s Professional Liability Insurance Program (PLIP).

Candidate registration must be done by the AIC Designated Member(s) co-signing the Candidate’s reports. A Candidate may have more than one designated co-signer, but each co-signing relationship must be individually registered. In the event of a claim, there would be no insurance coverage for co-signed reports where the candidate co-signing relationship with the Designated Member who signed the report is not entered in the Registry. In the event of a professional practice complaint, this would be considered an ethical violation subject to conduct sanctions. The AIC does not backdate co-signing relationships; compliance to *CUSPAP* and PLIP takes effect the date of registration.

The AIC has established a policy that defines the number of AIC Candidates for which Designated Members may co-sign. The primary

aim of the policy is to protect the public by ensuring that Designated Members provide appropriate supervision to and guidance in the work of Candidates as they progress through the requirements of their appraisal designation.

For complete details on the Candidate Co-signing Registry, Policy, Guideline and FAQs, please visit the Members section of the AIC website at: <http://www.aicanada.ca/policy/>.

Draft reports: to sign or not to sign?

The question often comes up: should the appraiser sign or not sign a draft report? *CUSPAP* does not encourage the signing of a draft report, since a signature authenticates a document. Under *CUSPAP Definition 2.59, Signature* is “personalized evidence indicating authentication of the work performed by the Member, where the Member is responsible for content, analyses, and the conclusions in the report.” Under the *Responsibility* provisions of *CUSPAP*, by signing a report, a member takes responsibility for the entire report. *Practice Note 14.29.2.ii* suggests a limiting condition with wording regarding the report being valid only with an original signature, thus suggesting that an unsigned report is not a valid report.

That being said, Members must exercise caution when releasing draft reports. Draft reports are often exchanged between the appraiser and his or her client and/or intended user with the understanding



“MEMBERS PERFORMING APPRAISAL SERVICES THAT MAY BE SUBJECT TO LITIGATION ARE CAUTIONED TO SEEK THE EXACT LEGAL DEFINITION OF VALUE IN THE JURISDICTION IN WHICH THE SERVICES ARE BEING PERFORMED, AS MARKET VALUE MAY BE DIFFERENT FROM INVESTMENT VALUE, GOING CONCERN VALUE AND VALUE IN USE.”

that they will be the limited audience; however, once the ‘Send’ button has been hit, the author no longer has control over the distribution of the report. In order to avoid unauthorized use or misuse by third parties, as well as negotiations between your client and third parties for a sale and acquisition, or risk seeing your draft report submitted in court, Member due diligence is of utmost importance. Members should err on the side of caution and apply the following suggested practices:

1. Anyone submitting a draft report to his or her client and/or intended user should:
 - a. insert a DRAFT watermark across every page; and
 - b. insert a header or footer with the date and the version of the draft (e.g., Draft #X effective Month/Day/Year) on every page to indicate to any user, intended or potential, that the report is a draft, but also to identify the draft version in case there are subsequent drafts.
2. A transmittal letter should accompany every draft report, clearly outlining the terms of reference and the client’s instructions to provide a draft report and for what purpose – the same should be noted in the scope of work of each draft report.
3. Wherever the value and signature should appear (e.g., conclusion, certification page), a draft notation should be inserted to alert any reader of the report’s draft status.
(Note: Inserting ‘draft’ on signature lines will help prevent fraud and a third party affixing a signature that is not the appraiser’s original signature.)
4. In the final report, the practitioner should include a summary of changes from the last draft to the final report.

Foreclosures: forced sale value or market value?

CUSPAP 2014 defines **Forced Sale Value** under Definition 2.31 as a term synonymous with “liquidation value,” “distress sale” or “power of sale,” all of which imply a reduced selling period and a compulsion to sell. Forced sale value is not a concept separate from market value, but is a form of marketing conditions less favourable to the seller than those set out in the definition of market value. An appraisal assignment for an estimate of value other than market value could be misleading if prepared in isolation without reference to market value. Therefore, Members performing appraisal services that may be subject to litigation are cautioned to seek the exact legal definition of value in the jurisdiction in which the services are being performed, as market value may be different from investment value, going concern value and value in use.

The AIC has extensive literature available to Members to guide them in their practice, including an article by Iain Hyslop, AACI, P.App, published in the *Canadian Property Valuation* magazine. The article can be downloaded from the AIC web site at <http://www.aicanada.ca/article/forced-sale-valuation/>.

The Members section of the AIC website has a wealth of information and suggested best practices in a number of topical *Professional Excellence Bulletins*, including one on ‘Power of Sale Appraisals.’ This *Bulletin* speaks of the requirement to provide two values, forced sale value and market value. The Bulletin can be downloaded via the following link: <http://www.aicanada.ca/professional-liability/professional-excellence-bulletins/>.

Practice Note 14.15 provides good guidance on the practice. *CUSPAP* 2014 and all previous *CUSPAP* versions dating back to 2001 can be downloaded from the Members section of the AIC web site at <http://www.aicanada.ca/canadian-uniform-standards/>.

AIC-facilitated CPD events: you asked, we are delivering

In April 2013, National Office piloted the webinar format of the new one-day Professional Practice Seminar (PPS). Through the use of new and user friendly technology, National Office has since delivered a dozen web PPS sessions in both languages to Members across the country and to some of our international Members in Bermuda, Arizona, Germany and Budapest. In May 2014, National Office

Proud Professional Liability Insurance
Partner of the Appraisal Institute of Canada



TRISURA®
a step above

For more information visit www.trisura.com



“CUSPAP 2014 AND ALL PREVIOUS CUSPAP VERSIONS DATING BACK TO 2001 CAN BE DOWNLOADED FROM THE MEMBERS SECTION OF THE AIC WEB SITE AT <http://www.aicanada.ca/canadian-uniform-standards/>.”

delivered French and English CPD sessions on the recently published *Guideline to Estimating the Market Rent of Parking Spaces* (<http://www.aicanada.ca/industry-resources/consumer-guides/guideline-to-estimating-market-rent-of-parking-spaces/>).

Coming this fall are two AIC-facilitated CPD sessions: one being an Appraisal Review Workshop and the other on Scope and Assumptions and Limiting Conditions. Both have been delivered to chapters in Ontario and Quebec and, most recently, at the AIC 2014 Conference in Halifax. Both generate good discussions on point-in-time issues. National Office is pleased to bring these interactive sessions in web format to offer topical training opportunities to Members across the country. Classroom sessions are also planned in October for Kitchener, Winnipeg and Saskatoon; check your provincial website for details. For details on these sessions and online registration, please visit this page (<http://www.aicanada.ca/seminars-events/continuing-professional-development/professional-practice-seminar/>) and follow the link to AIC Training, Webinars and Seminars.

A great opportunity to engage in topical discussions with peers from across the country is through the one-day PPS webinar. Starting January 1, 2014, a new development was the change from a five-

year to a two-year CPD cycle (January 1, 2014-December 31, 2015) of which the one-day PPS is a mandatory requirement for existing AIC Candidates and Designated Members. For more information on upcoming fall webinar sessions, visit the Seminar and Events section of the website on this page (<http://www.aicanada.ca/seminars-events/continuing-professional-development/professional-practice-seminar/>) and follow the link to the Professional Practice Seminar.

**Find an Appraiser:
did you update your profile?**

The ‘Find an Appraiser’ function on the AIC website gets approximately 78,000 hits a year from consumers and industry stakeholders looking for AIC valuation *Professionals of Choice*. With last year’s redesign of the AIC website came an enhanced Members section allowing Designated Members to customize their profile with their photo and résumé, as well as geographic and technical areas of practice.

Once you log into the Members section, you will be personally greeted (e.g., **Hello Nathalie** in the top-right corner). Click on the greeting to access your page. From there, you can edit and customize your profile (instructions are also available on the right hand side of the page).

Members are reminded that under *CUSPAP*:

- CRA members must use that designation in connection with the appraisal, review or consulting assignments on individual, undeveloped residential dwelling sites and on dwellings containing not more than four self-contained family housing units. Where a CRA Member signs a report beyond his or her scope of work, it must be co-signed by an AACI; and,

My Profile

86% Complete

[Click here to edit your profile](#)



Ryan O'Welcher, AACI

Fee Appraiser

- prior to accepting an assignment or entering into an agreement to perform any assignment, the appraiser must have the knowledge and experience to complete the assignment **competently**; alternatively, take all steps necessary or appropriate to meet the competence requirements.

With a couple of clicks of the mouse and no more than 10 minutes of your time, you can define your profile and showcase your expertise. Take the time to differentiate yourself as a valuation professional of choice.

For questions on these topics or any other professional practice matters, please contact Nathalie Roy-Patenaude, AACI, P.App, AIC Director-Counsellor, Professional Practice at directorprofessionalpractice@aicanada.ca.

“WITH A COUPLE OF CLICKS OF THE MOUSE AND NO MORE THAN 10 MINUTES OF YOUR TIME, YOU CAN DEFINE YOUR PROFILE AND SHOWCASE YOUR EXPERTISE. TAKE THE TIME TO DIFFERENTIATE YOURSELF AS A VALUATION PROFESSIONAL OF CHOICE.”



SENSIBILISER LES MEMBRES D'AVANTAGE AUX QUESTIONS DE PRATIQUE PROFESSIONNELLE

PAR NATHALIE ROY-PATENAUE, AACI, P.APP,
DIRECTRICE-CONSEILLÈRE, PRATIQUE PROFESSIONNELLE



« LES RAPPORTS PROVISOIRES SONT SOUVENT ÉCHANGÉS ENTRE L'ÉVALUATEUR ET SON CLIENT ET(OU) L'UTILISATEUR PRÉVU EN SACHANT QUE L'AUDITOIRE EST LIMITÉ; CEPENDANT, APRÈS AVOIR APPUYÉ SUR LA TOUCHE « ENVOYER », L'AUTEUR N'EXERCE PLUS LE CONTRÔLE SUR LA DISTRIBUTION DU RAPPORT. »

Registre de cosignature des stagiaires : obligatoire ou non?

Tous les membres stagiaires rémunérés et à honoraires de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) sont tenus d'être enregistrés dans le Registre de cosignature des stagiaires le jour où ils entrent dans une relation de cosignature avec un membre désigné de l'ICE. Il s'agit d'une obligation en vertu des *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)* et du Programme d'assurance responsabilité professionnelle de l'ICE (PARP).

Il est de la responsabilité des membres désignés de l'ICE d'enregistrer les membres stagiaires de l'ICE dont ils cosignent les rapports. Un stagiaire peut avoir plus d'un cosignataire désigné, mais chacune des relations de cosignature doit être enregistrée individuellement. Dans le cas d'une réclamation, il n'y aurait pas de couverture d'assurance pour les rapports cosignés où la relation de cosignature entre le stagiaire et le membre désigné qui a signé le rapport n'est pas inscrite dans le registre. Dans le cas d'une plainte en matière de pratique professionnelle, le non-respect de cette exigence d'enregistrement constituerait une infraction éthique pouvant donner lieu à des sanctions de conduite. L'ICE ne permet pas d'antidater l'enregistrement des relations de cosignature; la conformité aux *NUPPEC* et au PARP prend effet à la date de l'enregistrement.

L'ICE a mis en place une politique qui prévoit le nombre de membres stagiaires de l'ICE pour lesquels les membres désignés peuvent cosigner. Le principal objectif de la politique est de protéger le public en s'assurant que les membres désignés surveillent et orientent adéquatement le travail des stagiaires au fur et à mesure qu'ils répondent aux exigences du processus d'obtention de leur titre.

Pour tout renseignement sur le Registre de cosignature des stagiaires, les politiques, les lignes directrices et la FAQ, veuillez consulter la section des membres du site Web de l'ICE à l'adresse <http://www.aicanada.ca/fr/policy/>.

Les rapports provisoires : signer ou ne pas signer?

La question revient souvent : l'évaluateur devrait-il signer un rapport provisoire? Les *NUPPEC* n'encouragent pas la signature d'un rapport provisoire puisqu'elle authentifie un document. En vertu des *NUPPEC*, **2.59 Définitions, Signature** est une « identification personnelle du nom du membre pour affirmer l'authenticité du travail effectué et l'acceptation de la responsabilité pour le contenu, les analyses et les conclusions qui font partie du rapport. » En vertu des dispositions sur la **Responsabilité** des *NUPPEC*, tout membre qui signe un rapport assume l'entière responsabilité dudit rapport. La **Note relative à la pratique 14.29.2.ii** indique une



condition limitative avec une mention indiquant que le rapport est valable uniquement si l'on y a apposé une signature originale, ce qui semble indiquer qu'un rapport non signé n'est pas valide.

Cela étant dit, les membres doivent faire preuve de prudence lors de la publication de rapports provisoires. Les rapports provisoires sont souvent échangés entre l'évaluateur et son client et/ou l'utilisateur prévu en sachant que l'auditoire est limité; cependant, après avoir appuyé sur la touche « envoyer », l'auteur n'exerce plus le contrôle sur la distribution du rapport. Afin d'éviter l'utilisation non autorisée ou une mauvaise utilisation par des tiers, ainsi que des négociations entre votre client et des tiers en vue d'une vente et d'une acquisition, ou le risque de voir votre rapport provisoire soumis au tribunal, la diligence raisonnable des membres est de la plus haute importance. Les membres devraient privilégier la prudence et appliquer les pratiques suggérées suivantes :

1. Quiconque soumet un rapport provisoire à son client et/ou à un utilisateur prévu devrait :
 - a. insérer un filigrane ÉBAUCHE sur chaque page; et
 - b. insérer un en-tête ou un pied de page précisant la date et la version de l'ébauche (par exemple : Ébauche # X en vigueur le jour/ mois/année) sur chaque page afin d'indiquer à tous les utilisateurs soit prévus ou éventuels, que le rapport est une ébauche, mais aussi afin d'identifier la version provisoire au cas où il y aurait des versions ultérieures.
2. Une lettre de transmission devrait accompagner chaque rapport provisoire, expliquant clairement le cadre de référence et les instructions

du client de produire un rapport provisoire et dans quel but – il devrait en être de même dans l'envergure des travaux de chaque rapport provisoire.

3. Partout où figurent la valeur et la signature (par exemple, la conclusion, la page de la Certification), une mention d'ébauche devrait être insérée afin d'informer le lecteur de l'état provisoire du rapport.

(**Remarque :** l'ajout du mot « ébauche » sur les lignes de signature permettra d'éviter la fraude et d'empêcher qu'un tiers appose une signature qui n'est pas la signature originale de l'évaluateur.)

4. Dans le rapport final, le praticien devrait inclure un résumé des modifications de la dernière ébauche du rapport final.

Saisies immobilières : valeur de vente forcée ou valeur marchande?

Les *NUPPEC 2014* définissent la **Valeur de vente forcée** sous la Définition 2.31 comme synonyme de « valeur de liquidation », « vente à sacrifice » ou « pouvoir de vente », soit une période de vente écourtée et une compulsion à vendre. La valeur de vente forcée n'est pas une notion distincte de la valeur marchande, mais résulte de certaines conditions commerciales moins favorables au vendeur que celles décrites dans la définition de la valeur marchande. Un contrat de service d'évaluation portant sur l'estimation d'une valeur distincte de la valeur marchande pourrait être trompeur s'il est préparé isolément sans tenir compte de la valeur marchande. Par conséquent, les membres qui fournissent des services d'évaluation pouvant faire l'objet d'un litige devraient rechercher la définition juridique exacte de la valeur dans la province ou le territoire où ils rendent leurs

services puisque la valeur marchande peut être différente de la valeur du placement, de la valeur d'exploitation et de la valeur d'utilisation.

L'ICE dispose d'importantes documentations pouvant servir aux membres pour les guider dans leur pratique, y compris un article rédigé par Iain Hyslop, AACI, P.App, publié dans la revue *Évaluation immobilière au Canada*. L'article peut être téléchargé à partir du site Web de l'ICE à l'adresse <http://www.aicanada.ca/fr/article/forced-sale-valuation/>.

La section des membres du site de l'ICE contient une mine de renseignements et propose de meilleures pratiques dans un certain nombre de *Bulletins d'excellence professionnelle*, dont un portant sur « l'Évaluation de pouvoirs de vente ». Ce *Bulletin* traite de l'obligation de fournir deux valeurs soit la valeur de vente forcée et la valeur marchande. Le *Bulletin* peut être téléchargé en cliquant sur le lien suivant : <http://www.aicanada.ca/fr/professional-liability/professional-excellence-bulletins/>.

La note de pratique 14.15 fournit de bons conseils sur la pratique. Les *NUPPEC 2014* et toutes les versions précédentes des *NUPPEC* remontant à 2001 peuvent être téléchargées à partir de la section des membres du site Web de l'Institut à l'adresse <http://www.aicanada.ca/fr/canadian-uniform-standards/>.

Événements de perfectionnement professionnel continu (PPC) animés par l'ICE : Vous avez demandé et nous avons agi

En avril 2013, le bureau national a piloté le format webinaire du nouveau Séminaire de pratique professionnelle d'une journée (SPP). Grâce à l'utilisation de nouvelles technologies conviviales, le bureau national a depuis offert une douzaine de sessions Web SPP dans les deux langues aux membres à

« LES MEMBRES QUI FOURNISSENT DES SERVICES D'ÉVALUATION POUVANT FAIRE L'OBJET D'UN LITIGE DEVRAIENT RECHERCHER LA DÉFINITION JURIDIQUE EXACTE DE LA VALEUR DANS LA PROVINCE OU LE TERRITOIRE OÙ ILS RENDENT LEURS SERVICES PUISQUE LA VALEUR MARCHANDE PEUT ÊTRE DIFFÉRENTE DE LA VALEUR DU PLACEMENT, DE LA VALEUR D'EXPLOITATION ET DE LA VALEUR D'UTILISATION. »

« IL SUFFIT DE QUELQUES CLICS DE LA SOURIS ET PAS PLUS DE 10 MINUTES DE VOTRE TEMPS ET VOUS POUVEZ DÉFINIR VOTRE PROFIL ET DÉMONTRER VOTRE EXPERTISE. PRENEZ LE TEMPS DE VOUS DÉMARQUER EN TANT QUE PROFESSIONNEL DE PREMIER CHOIX EN ÉVALUATION. »

travers le pays et à certains de nos membres internationaux aux Bermudes, en Arizona, en Allemagne et à Budapest. En mai 2014, le bureau national a offert des sessions de PPC en français et en anglais sur la *Ligne directrice sur l'estimation des loyers marchands des espaces de stationnement* récemment publiée (<http://www.aicanada.ca/fr/industry-resources/consumer-guides/guideline-to-estimating-market-rent-of-parking-spaces/>)

À venir cet automne sont deux sessions de PPC animées par l'ICE : l'une étant un atelier portant sur l'examen des évaluations et l'autre sur l'envergure des travaux et les hypothèses et les conditions limitatives. Les deux sessions ont été offertes à des chapitres en Ontario et au Québec et, plus récemment, lors de la Conférence ICE 2014 à Halifax. Les deux sessions génèrent de bonnes discussions sur des questions ponctuelles. Le bureau national est fier d'offrir ces sessions interactives en format Web afin d'offrir des possibilités de formation d'actualité aux membres à l'échelle du pays. Des sessions en salle de classe sont également prévues en octobre à Kitchener, Winnipeg et Saskatoon; consulter votre site Web provincial pour en savoir plus. Pour obtenir des détails sur ces sessions et l'inscription en ligne, veuillez consulter cette page (<http://www.aicanada.ca/fr/seminars-events/continuing-professional-development/professional-practice-seminar/>) et cliquer le lien menant à la Formation, Webinaires et Séminaires de l'ICE.

La SPP d'une journée en format webinaire est une belle occasion de participer à des discussions thématiques avec des pairs de partout au pays. À compter du 1er janvier 2014, un nouveau développement a été le changement du cycle de PPC de cinq ans à deux ans (1er janvier 2014 - 31 décembre 2015) dont le SPP d'un jour est une exigence

obligatoire pour les stagiaires et les membres désignés de l'ICE. Pour obtenir des renseignements supplémentaires sur les prochaines sessions webinaires à l'automne, veuillez consulter la section Séminaire et Événements du site Web à la page suivante : (<http://www.aicanada.ca/fr/seminars-events/continuing-professional-development/professional-practice-seminar/>) et cliquer sur le lien menant au Séminaire de pratique professionnelle.

Trouver un évaluateur : avez-vous mis votre profil à jour?

La fonction « Trouver un évaluateur » sur le site Web de l'ICE obtient environ 78 000 visites par année de consommateurs et d'intervenants de l'industrie à la recherche des professionnels de premier choix de l'ICE dans le domaine de l'évaluation. La restructuration du site de l'ICE l'an dernier a entraîné une section améliorée pour les membres permettant aux membres désignés de personnaliser leur profil avec leur photo et leur CV, ainsi que leurs domaines d'expertise géographique et technique.

Une fois que vous ouvrez une session dans la section des membres, vous serez accueilli personnellement (par exemple, **Bonjour Nathalie** dans le coin supérieur droit). Cliquez sur le message d'accueil pour accéder à votre page. À partir de là, vous pouvez modifier et personnaliser votre profil (vous pouvez également consulter les instructions présentées à la droite de la page).

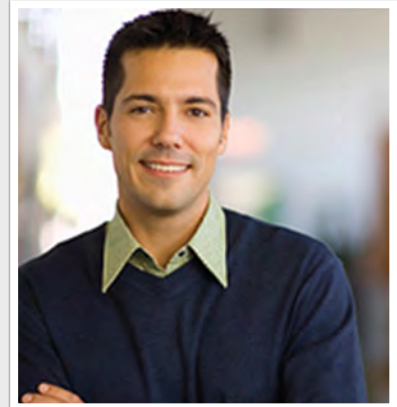
On rappelle aux membres qu'en vertu des *NUPPEC* :

- Les membres CRA doivent utiliser ce titre dans le cadre des services d'évaluation, d'examen ou de consultations liés à des sites individuels non aménagés et d'habitations résidentielles et de logements ne contenant pas plus de

Mon profil

86% compléter

Ajouter à votre profil



Ryan O'Welcher, AACI

Fee Appraiser

quatre (4) unités de logement familial autonomes. Lorsqu'un membre CRA signe un rapport au-delà de sa portée de travail, le rapport doit être cosigné par un membre AACI; et,

- Avant d'accepter de se charger d'une affectation ou de signer un contrat de service, l'évaluateur doit posséder les connaissances et l'expérience pour réaliser ledit contrat de façon **compétente**; sinon, il doit prendre toutes les mesures nécessaires ou appropriées pour exécuter le contrat de service de manière compétente.

Il suffit de quelques clics de la souris et pas plus de 10 minutes de votre temps et vous pouvez définir votre profil et démontrer votre expertise. Prenez le temps de vous démarquer en tant que professionnel de premier choix en évaluation.

Pour poser des questions concernant ces sujets ou d'autres questions de pratique professionnelle, veuillez communiquer avec Nathalie Roy-Patenaude, AACI, P.App, Directrice-conseillère ICE, Pratique professionnelle à l'adresse directorprofessionalpractice@aicanada.ca.



A PERSONAL PHILOSOPHY GEARED FOR SUCCESS



Josiane Leduc, A.C.I., P.App., currently works in the special credit department of Farm Credit Canada (FCC). She recently earned her A.C.I. designation and is determined to continue learning and gaining experience that will enhance her ability to help people in a meaningful way. In this interview, Josiane shares her background and personal philosophy that leaves little doubt of the success in store for her future.

**“POSSIBILITIES ARE
ENDLESS WHEN WE START
SEEING CHALLENGES AS
OPPORTUNITIES TO LEARN,
GROW AND DO OR SEE
THINGS DIFFERENTLY.”**

What are your appraisal-related responsibilities in your current position?

JL: Over the last six years in FCC's appraisal department, I have been able to gain expertise in a wide variety of agricultural and commercial properties. I have been fortunate to be located in our St-Hyacinthe office, which is located 30 minutes south of Montreal and is one of FCC's largest agricultural centres across Canada. With a concentration of more than 1,400 farms, the region has also developed a very prosperous food processing industry.

The agricultural properties appraised ranged from dairy, beef and hog operations, to wineries, greenhouses and hobby farms. The commercial properties, meanwhile, ranged from feed mills to food transformation facilities and warehouses, to name a few. More typical properties like residential and small commercial buildings, as well as specialized equipment, were also part of my work. The experience gained on these projects allowed me to witness first hand the uniqueness of properties and equipment, the different ways buyers think, and the distinct sets of rules, bylaws and zoning regulations that come into play.

The challenges are numerous because of the dissimilarities of properties, especially in rural areas. Since it is important to rely on comparable sales when determining value, I am fortunate

that FCC's appraisal department maintains an internal database of relevant sales across the country. It is invaluable information that allows us to more accurately determine values and benefit our customers.

More recently, the experience I gained working on such diversified projects allowed me to obtain a position in FCC's special credit department. The new challenges involve dealing with a variety of difficult business situations and negotiating with customers whose businesses need to undergo a transition before being profitable again.

Right now, I am working to better understand the profitability of different business operations linked to their buildings or processing facilities. The properties I study in the special credit department almost always demonstrate one or more forms of deficiency. Many times, analyzing properties and businesses through highest and best use helps to determine where the problems exist.

When it is feasible, my goal is to bring value and collaborate in restructuring and/or looking at new opportunities for distressed properties. In this capacity, I not only use my appraisal knowledge to analyze the strengths and weaknesses of properties, but I am now part of the decision-making process when a business is looking to sell or restructure. It is a very dynamic, consultative part of the process that is both challenging and rewarding.



A degree in agriculture and working for FCC in St-Hyacinthe, Quebec is a unique way to get into real estate appraisal. How did your career path unfold in this way?

JL: My father was a banker whose main interest outside work was in gardening, plants and nature. As well, growing up in Abitibi, a northern region of Quebec, my grandfather had a farm that further stimulated my passion to learn everything I could about nature.

Then, while attending primary school, a visit from nuns working with a charitable organization in Mexico inspired in me an interest in helping others and in discovering the diversity of people and their cultures. From that point on, I spent time studying Russian, Spanish, Arabic and Japanese in order to prepare for the trips I was certain I would take. Eventually, at a young age, I determined that becoming an agronomist would allow me to pursue my interests in traveling, while also learning and helping people. I spent countless days planning ideal farm systems and researching food-growing technologies that would help resolve hunger worldwide.

For three years, I studied agriculture at a technical college and subsequently worked for the Canadian International Development Agency (CIDA) in the Dominican Republic, organized the start-up of a community garden in a poor neighborhood of Montreal, studied advanced farming systems in Japan, and worked as a counselor for milk cooperatives in San Salvador.

I came to realize that being knowledgeable about agricultural production was not enough to improve people's lives and the communities in which they lived. I also needed to learn about marketing, management, accounting and finance. After graduating with a degree in agricultural economics at McGill University, I put my skills into practice by working for a farmers' union as a managerial adviser, where I was responsible for helping business owners with their decision-making processes.

In 2005, while wanting to enhance my understanding of financial matters, I discovered that FCC had a corporate mission very similar to my own: advancing the business of agriculture. Determined to work for an organization committed to helping producers and business operators succeed in a complex agriculture industry, I was fortunate to obtain an account manager position with FCC that enabled me to gain extensive knowledge in finance while getting involved with clients in analyzing investing opportunities. Advising clients about acquiring properties made me curious about understanding business values, building utilities and what is required to recognize efficient operations and installations. Convinced to gain that added knowledge, I started in the valuation department in 2008.

The work was so interesting that I decided to begin working toward my AACI designation. I began taking appraisal courses through AIC and finally achieved my designation in March of this year. It has been quite a journey, but I love what I am doing and I am looking forward to everything that the future might bring my way.

How did you find the designation process in terms of time, workload, value, challenges, etc.?

JL: Personally, I found the overall process extremely demanding. Working full-time and being a mother of three young kids made time management and finding the right balance the biggest challenge, by far. The courses were also difficult and seemed to get increasingly so as the process advanced. But, as difficult as the courses were, they were well designed and definitely prepared me for the realities to be faced in the world of property valuation. There were also pros and cons to the distance learning aspect of the process. Being able to fit study time into my schedule was certainly convenient, however, I found the distance learning to be somewhat of a lonely path. Fortunately, I had a number of people who willingly shared their time and knowledge to help me along the way.

Who were these mentors and what impact did they have on reaching your goals?

JL: Charles Dubé, Hugues Laverdure, Lyne Michaud, Eric Lemaire, Julie



"GETTING TO MEET PEOPLE AT THE AIC CONFERENCE ALLOWED ME TO FEEL CONNECTED TO THE APPRAISAL WORLD."



“THE INVOLVEMENT OF THESE MENTORS IN MY CAREER DEVELOPMENT IS ONE OF THE GREATEST EXPERIENCES OF MY LIFE AND ONE FOR WHICH I WILL ALWAYS BE GRATEFUL.”

Routhier and Olivier Biron are the individuals who helped me immensely along the way. Charles is an AACI, while the others hold *évaluateurs agréés* designations with l'Ordre des *évaluateurs agréés* du Québec (OEAQ).

These people spent countless hours over the last six years teaching me theory and techniques, correcting my work, and generously sharing their thoughts, ideas and principles. Teamwork was our motto and I was very lucky to be part of that. The involvement of these mentors in my career development is one of the greatest experiences of my life and one for which I will always be grateful. Every Candidate should seek out this kind of support.

I also have to point out the debt I owe to my husband and parents, who took care of the children on countless weekends. They definitely played a big part in reaching my goal and they totally share in my success.

What are your career aspirations beyond your current position?

JL: I love what I am doing and my goal is to continue learning so that I can bring even more value to business owners in the long run. However, I do not believe in looking too far down the road. I accepted a 12-month contract with FCC in order to get this particular position. That brings with it a degree of uncertainty, but also opportunity. I see it as a way to continue learning and preparing myself for whatever the future will bring. It is an exciting time.

Do you see any barriers or roadblocks to your career path?

JL: For me, barriers exist only if my mind allows them to exist by nurturing negative perceptions about people, things or events.

In reality, more than ever, possibilities are endless when we start seeing challenges as opportunities to learn, grow and do or see things differently. Like everybody else, I often get stuck by the everyday challenges I face, but I like to remind myself that the grass looks greener everywhere else only because I am not there. I am totally open minded to what life will bring into my life.

What motivates you to succeed?

JL: For me, success is not a goal or a destination, but rather a path. If the path is meaningful to me, I am successful every day of my life, no matter what happens. What is meaningful to each person is different depending upon one's values and passions.

I am passionate about everything revolving around the agfood industry and life learning experiences in general. I am also passionate about people – learning from them, sharing with them and helping them whenever possible. My personal quote is the same as FCC's: Work with great people, do good things and love what you do. Since my path is my quote, I am confident to always find success on the road, no matter what and who I meet.

With your educational and career demands, how do you spend your personal time?

JL: My personal time is entirely dedicated to my family. I try my best to transmit passion and a taste for learning, which should never be a static process. I try to introduce my family to things that interest me, but I mostly try to follow them in their interests, because that is the key to passion. We learn best when our interests and our emotions are deeply involved in what we are doing.

Within a month of earning your designation, you attended the AIC National Conference. What was that experience like and why do you feel that was important?

JL: It was a wonderful experience that I hope to repeat many times. I mentioned earlier that the distance learning aspect of the designation process can leave you feeling somewhat isolated. Getting to meet people at the AIC Conference and hearing about their jobs, professional challenges and experiences definitely allowed me to feel connected to the appraisal world that is out there.

Do you see yourself being involved as a volunteer in the appraisal profession sometime in the future? If so, why would you feel it is important to do that?

JL: Being involved in the appraisal profession is important, but having three young children made me cautious about adding to the already heavy demands on my time. However, after attending a conference in Quebec as well as the national conference in Halifax, and with technology such as virtual meetings reducing the amount of travelling time required, I can definitely see volunteering my time in the not too distant future. It is all about sharing, connecting and growing as a person. 🌈



UNE PHILOSOPHIE PERSONNELLE AXÉE SUR LE SUCCÈS

Josiane Leduc, AACI, P.App, travaille présentement au département du crédit spécial de Financement agricole Canada (FAC). Récemment, elle a obtenu son titre AACI et a pris l'engagement de continuer à apprendre et à acquérir une expérience qui rehaussera sa capacité d'aider les gens de façon significative. Lors de cette entrevue, Josiane a partagé avec nous ses antécédents et sa philosophie personnelle qui ne laissent planer aucun doute sur le succès qui l'attend.



« LES COURS ÉTAIENT BIEN CONÇUS ET ONT SERVI À ME PRÉPARER À AFFRONTER LES RÉALITÉS DANS LE MONDE DE L'ÉVALUATION IMMOBILIÈRE. »

« LA CONTRIBUTION DE CES MENTORS À MON PERFECTIONNEMENT DE CARRIÈRE EST L'UNE DES PLUS BELLES EXPÉRIENCES DE MA VIE, UNE EXPÉRIENCE DONT JE SERAI TOUJOURS RECONNAISSANTE. »

Quelles responsabilités votre poste actuel vous donne-t-il en matière d'évaluation?

JL : Au cours des six dernières années de ma carrière au département de l'évaluation de FAC, j'ai été en mesure d'acquérir une expertise d'évaluation d'un large éventail de propriétés agricoles et commerciales. J'ai eu la bonne fortune d'être affectée à notre bureau de St-Hyacinthe, situé à 30 minutes au sud de Montréal et l'un des plus importants centres agricoles de FAC au Canada. Comptant plus de 1 400 exploitations agricoles, cette région a également développé une industrie agroalimentaire très prospère.

Les entreprises agricoles à évaluer dans cette région vont des fermes d'élevage de vaches laitières, de bœuf de boucherie et de porc, aux vignobles et serres, ainsi qu'aux fermes d'agrément. Par ailleurs, les propriétés à évaluer du côté commercial comprennent les provenances, les installations de transformation des aliments et les entrepôts, pour n'en nommer que quelques-unes. Mon travail couvrirait également les biens immobiliers plus courants tels les immeubles résidentiels et petits commerces, ainsi que les équipements spécialisés. L'expérience ainsi acquise sur ces projets m'a permis d'être témoin du caractère unique des propriétés et équipements, des différentes façons



« LES POSSIBILITÉS SONT INFINIES QUAND ON COMMENCE À VOIR LES DÉFIS COMME DES OCCASIONS D'APPRENDRE, DE S'ÉPANOUIR, DE FAIRE ET DE VOIR LES CHOSES DIFFÉREMMENT. »

de penser des acheteurs et des ensembles distincts de règles, règlements et dispositions en matière de zonage qui entrent en jeu.

Les défis sont nombreux à cause des différences entre les propriétés, surtout en milieu rural. Étant donné qu'il est important de se fonder sur des ventes comparables pour déterminer la valeur d'un bien, j'ai la chance de pouvoir compter sur le fait que le département de l'évaluation de FAC tient à jour une base de données interne des ventes pertinentes à l'échelle du pays. Ces renseignements inestimables nous permettent de déterminer plus exactement les valeurs et d'en faire bénéficier nos clients.

Plus récemment, l'expérience que j'ai acquise à travailler sur des projets aussi variés m'a permis d'obtenir un poste au département du crédit spécial de FAC. Les nouveaux défis consistent à traiter des situations difficiles en affaires et de négocier avec des clients dont les entreprises doivent passer par une transition avant de redevenir rentable.

Je cherche présentement à mieux comprendre la rentabilité de diverses opérations commerciales en fonction de leurs immeubles et installations de transformation. Les propriétés que j'ai à étudier au département du crédit spécial font presque toujours montre d'une ou de plusieurs lacunes. Une analyse des propriétés et entreprises à la lumière de l'utilisation optimale permet souvent de cerner les problèmes.

Je m'efforce, quand c'est possible, d'ajouter de la valeur et de collaborer à la restructuration et(ou) de faire ressortir de nouvelles possibilités pour des propriétés en détresse. À ce titre, je peux, non seulement m'appuyer sur mes connaissances en évaluation immobilière pour analyser les forces et les faiblesses des propriétés, mais aussi participer à la prise de décision quand une entreprise cherche à vendre ou à se restructurer. C'est une partie très dynamique d'un processus de consultation à la fois exigeante et gratifiante.

Un diplôme en agriculture et un emploi à FAC à St-Hyacinthe, au Québec, est un moyen plutôt inusité d'en arriver à l'évaluation immobilière. Comment votre cheminement de carrière vous a-t-il amenée ici?

JL : Mon père était un banquier dont le principal intérêt, mis à part son travail, était le jardinage, les plantes et la nature. De plus, ayant grandi en Abitibi, dans le nord-ouest québécois, où mon grand-père possédait une ferme, j'ai découvert ma passion d'apprendre tout ce que je pouvais au sujet de la nature.

Ensuite, quand j'étais à l'école primaire, la visite de religieuses qui travaillaient à une œuvre de charité au Mexique a éveillé en moi le désir d'aider les gens et de découvrir la diversité des peuples et de leurs cultures. C'est ce qui m'a amené, par la suite, à étudier le Russe, l'Espagnol, l'Arabe et le Japonais afin de me préparer aux voyages que j'étais certaine de faire un jour. Éventuellement, j'ai décidé, encore très jeune, qu'en devenant agronome, j'aurais la possibilité de poursuivre mes intérêts pour les voyages tout en apprenant à connaître et à aider les gens. J'ai passé un nombre incalculable de journées à planifier les systèmes agricoles idéaux et à rechercher des technologies agroalimentaires qui aideraient à éliminer la faim dans le monde.

Pendant trois ans, j'ai étudié l'agriculture dans un collège technique avant d'aller travailler pour l'Agence canadienne de développement international (ACDI) en République dominicaine, d'organiser l'aménagement d'un jardin communautaire dans un quartier pauvre de Montréal, d'étudier des systèmes agricoles de pointe au Japon et de travailler comme conseillère pour des coopératives laitières à San Salvador.

J'en suis arrivée à constater que, pour améliorer la vie des gens et des collectivités, il ne suffit pas de connaître les meilleures méthodes de production agricole. Je devais aussi apprendre le marketing, la gestion, la comptabilité et les finances. Après avoir obtenu un diplôme en économie agricole à l'Université McGill, j'ai mis mes compétences en pratique en travaillant à titre de conseillère en gestion pour une coopérative agricole où j'avais la responsabilité d'aider les propriétaires d'entreprise dans leur processus de prise de décision.

En 2005, alors que je m'efforçais de mieux comprendre les questions financières, j'ai découvert que FAC avait un énoncé de mission très semblable au mien : faire avancer l'agriculture. Déterminée à travailler pour une organisation cherchant à assurer la réussite des producteurs et exploitants dans une industrie agricole complexe, j'ai eu la chance d'obtenir un poste de gestionnaire de comptes chez FAC. Ce poste m'a permis d'acquérir de vastes connaissances en finances tout en collaborant avec les clients à analyser les opportunités d'investissement. Le fait d'avoir à conseiller les clients sur l'acquisition de propriétés m'a amenée à vouloir mieux comprendre les valeurs commerciales, les services publics et les facteurs permettant de reconnaître les opérations et installations efficaces. Convaincue de l'importance d'élargir mes connaissances sur ce plan, j'ai commencé à travailler au département de l'évaluation en 2008.

Le travail était tellement intéressant que j'ai décidé de commencer à travailler à obtenir mon titre d'AACI. J'ai donc commencé à suivre les cours d'évaluation offerts par l'ICE et j'ai finalement obtenu mon titre en mars de cette année. Ce fut tout un périple, mais j'adore ce que je fais et j'ai hâte de voir ce que l'avenir m'apportera.

Comment avez-vous trouvé le processus d'obtention de votre titre en termes de temps, charge de travail, valeur, défis, etc.?

JL : Personnellement, j'ai trouvé l'ensemble du processus extrêmement exigeant. Le fait de travailler à temps plein et d'être la mère



de trois jeunes enfants a présenté les défis de bien gérer mon temps et de trouver un juste équilibre. Les cours étaient difficiles et semblaient augmenter en difficulté tout au long du processus. Mais s'ils étaient difficiles, les cours étaient également bien conçus et ont servi à me préparer à affronter les réalités dans le monde de l'évaluation immobilière. Il y a aussi le pour et le contre du téléapprentissage. Le fait de pouvoir organiser mes études en fonction de mon horaire était certainement un bon point, mais j'ai trouvé que l'apprentissage à distance était aussi plutôt un cheminement dans la solitude. Heureusement, j'ai pu compter sur l'aide de diverses personnes prêtes à me consacrer du temps en cours de route.

Qui sont ces mentors et comment ont-ils contribué à l'atteinte de vos objectifs?

JL : Charles Dubé, Hugues Laverdure, Lyne Michaud, Éric Lemaire, Julie Routhier et Olivier Biron sont des personnes qui m'ont aidée énormément en cours de route. Charles est un AACI, alors que les autres sont des évaluateurs agréés par l'Ordre des évaluateurs agréés du Québec (OEAQ).

Ces personnes ont passé de longues heures, au cours des six dernières années, à enseigner la théorie et les techniques, à corriger mes travaux et à partager généreusement leurs pensées, idées et principes. Notre mot d'ordre était le travail en équipe et j'ai été très chanceuse de faire partie de cette équipe. La contribution de ces mentors à mon perfectionnement de carrière est l'une des plus belles expériences de ma vie, une expérience dont je serai toujours reconnaissante. Tous les stagiaires devraient rechercher ce genre d'appui.

Je tiens aussi à mentionner la dette que je dois à mon mari et à mes parents, qui ont pris soin des enfants de nombreuses fins de semaine. Ils m'ont grandement aidée à atteindre mon but et une grande part de mon succès leur revient.

Quelles sont vos aspirations de carrière au-delà de votre poste actuel?

JL : J'aime ce que je fais et mon but est de continuer d'apprendre de manière à pouvoir apporter encore plus de valeurs à long terme aux propriétaires d'entreprises. Cependant, je ne crois pas à la nécessité de regarder trop loin

en avant. J'ai accepté un contrat de 12 mois avec FAC afin d'exercer les fonctions de ce poste. Ça représente un certain degré d'incertitude, mais aussi une opportunité. J'y vois un moyen de continuer d'apprendre et de me préparer à ce que l'avenir me réserve. C'est excitant.

Voyez-vous des barrières ou des obstacles sur votre voie de carrière?

JL : Pour moi, les barrières existent seulement si je leur permets d'exister dans ma pensée en entretenant des perceptions négatives des gens, des choses et des événements. En réalité, plus que jamais, les possibilités sont infinies quand on commence à voir les défis comme des occasions d'apprendre, de s'épanouir, de faire et de voir les choses différemment. Comme tout le monde, je m'embourbe souvent dans les difficultés auxquelles j'ai à faire face tous les jours, mais j'aime me rappeler que le gazon semble plus vert partout autour de moi seulement parce que je ne suis pas là. Je suis entièrement ouverte à ce que la vie me présente.

Qu'est-ce que vous motive à vouloir réussir?

JL : Pour moi, le succès, ce n'est pas un but ou une destination, mais plutôt un parcours. Si le parcours signifie quelque chose pour moi, je réussis chaque jour de ma vie, peu importe ce qui arrive. Ce que chacun considère important varie d'une personne à l'autre en fonction de nos valeurs et de nos passions.

Je me passionne pour tout ce qui entoure l'industrie agroalimentaire et l'expérience d'apprentissage en général. J'ai aussi une passion pour les gens – apprendre d'eux, partager avec eux et les aider dans la mesure du possible. Ma devise personnelle est la même que celle de FAC : Travaillez avec des gens merveilleux, faites un excellent travail et aimez ce que vous faites. Étant donné que mon cheminement correspond à ma devise, j'ai confiance de toujours trouver le succès sur mon chemin, peu importe ce que je rencontre.

Compte tenu des demandes de vos études et de votre carrière, comment passez-vous vos temps de loisirs?

JL : Je consacre tous mes temps libres à ma famille. Je fais de mon mieux pour leur transmettre ma passion et le goût d'apprendre, ce qui ne devrait jamais être un processus statique. J'essaie d'initier ma famille aux choses qui m'intéressent, mais je cherche davantage à les suivre dans ce qui les intéresse parce que c'est la clé de la passion. Nous apprenons le mieux quand nos intérêts et nos émotions sont profondément engagés dans ce que nous faisons.

Moins d'un mois après avoir obtenu votre titre, vous avez assisté à la Conférence nationale de l'ICE. Quelle fut votre expérience et pourquoi trouvez-vous que c'est important?

JL : Ce fut une magnifique expérience que j'espère répéter plusieurs fois. J'ai mentionné plus tôt que l'obtention d'un titre par téléapprentissage peut vous faire ressentir un certain isolement. De pouvoir rencontrer des gens à la conférence et d'entendre ce qu'ils ont à raconter au sujet de leur travail, de leurs défis professionnels et de leurs expériences m'a permis de me sentir en contact avec le monde de l'évaluation.

Avez-vous l'intention de faire du bénévolat au sein de la profession d'évaluateur à l'avenir? Si oui, pourquoi croyez-vous que c'est important de le faire?

JL : Je crois qu'il est important de travailler au sein de la profession, mais, ayant trois jeunes enfants, j'hésite à ajouter à ma charge de travail déjà très lourde. Cependant, après avoir assisté à une conférence à Québec ainsi qu'à la conférence nationale à Halifax, et grâce à la technologie permettant, par conférences virtuelles, de réduire les temps de déplacement, je vois clairement la possibilité de faire du bénévolat dans un avenir pas très éloigné. Tout est affaire de partage, d'interaction et de croissance personnelle. 



AIC 2014 – ANOTHER OUTSTANDING ANNUAL CONFERENCE

The Appraisal Institute of Canada (AIC) extends a very special thank you to the 2014 Conference Chairs, Bev Girvan, AACI, P.App, Fellow; Lisa Glennie, CRA; and their Conference Committee, as well as to the enthusiastic and energetic group of volunteers who dedicated their time and efforts to making our recent Halifax conference a great success.

In June, AIC Members from across Canada, along with speakers, sponsors and guests, came together in Halifax for a busy four days at 'AIC 2014 – Sea Change.' The pre-conference activities started on June 4 with a spectacular day of golf at Nova Scotia's Glen Arbour Golf Course.

On Thursday evening, everyone gathered at the Halifax Marriott Harbourfront Hotel to enjoy food, drinks and networking at the Welcome Reception. Friday's conference kick-off featured Halifax keynote speaker, award winning singer-songwriter and social media innovator, Dave Carroll of 'United Breaks Guitars' fame. Dave's storytelling struck a chord with all in attendance as he shared his insights about the importance of exceptional customer service and the power each of us holds in today's social media driven world.

Throughout the conference, delegates attended a series of education sessions featuring timely and informative topics as well as practical business solutions offered in various interactive formats. There were many unique sessions this year, including national investment panels, submerged land valuation, state of the hotel industry, and solar applications, to name a few. For Candidates, a new approach was taken in which a panel of experts were assembled for an interactive session regarding the designation process and the various career paths open to AIC-

designated appraisers. For more information on the conference sessions, visit AIC's e-library on our website, where you will be able to find PowerPoint presentations from several of our speakers.

Friday night's Networking Evening held at the waterside Cunnard Centre in Haliux featured a lobster feast and some great east-coast music. This fun, informal evening gave delegates a chance to relax, reconnect and enjoy excellent seafood from the area.

The Annual General Meeting (AGM) took place on Saturday and was attended by those at the conference as well as by many Members participating across the country as online virtual attendees. The amended By-laws were approved by the membership and a new Board of Directors was elected.

On Saturday, all in attendance enjoyed an Awards luncheon honoring AIC volunteers.

Presidential Citation

The Presidential Citation is awarded by the AIC to recognize in a meaningful way an individual or organization that has made a significant contribution to the growth and enhancement of the appraisal profession. This year, outgoing President Dan Wilson recognized the contributions of two AIC volunteers by presenting Citations to Manitoba Member, Laura Kemp, CRA and Ontario Member, Michael Wootton, AACI, P.App.

The luncheon also provided an opportunity to recognize those who have earned their designations in the past 12 months. The names of the new AACI and CRA Members were highlighted for those in attendance by way of a scrolling PowerPoint presentation.

On Saturday evening, delegates gathered for a reception, President's Banquet and silent auction benefiting AIC's Charity



Fellowships were presented by President Scott Wilson, AAI, P.App, (centre) to (L-R) Gordon Brewer, AAI, P.App, Alex Warga, AAI, P.App, Craig Soderquist, AAI, P.App, and Dan Wilson, AAI, P.App.



An Honorary AAI was awarded to Rick Borges, MAI, SRA, AI-RRS, (R) by outgoing President Dan Wilson, AAI, P.App, Fellow.

of Choice – Habitat for Humanity. Attendees bid on an array of auction items and also competed in an Estimate-the-Size-of-the-Room challenge, which raised \$2,740 for Habitat for Humanity.

AIC's new President, Scott Wilson, AAI, P.App from Charlottetown, Prince Edward Island thanked outgoing Board Member, David Shum, AAI, P.App, Fellow of Alberta, and announced the new Executive:

- Daniel Doucet, AAI, P.App (NB) – President Elect
- Dan Brewer, AAI, P.App (ON) – Vice President
- Richard Colbourne, AAI, P.App (NS) – Vice President
- Dan Wilson, AAI, P.App Fellow (BC) – Past President

Other Board Members for 2014-2015 from across Canada are:

- Glen Power, AAI, P.App (NL)
- Louis Poirier, AAI, P.App (QC)
- Anne Helliker, AAI, P.App (ON)
- Paula Malcolm-Schaller, CRA (ON)
- Surinder Pal, AAI, P.App (MB)
- Thomas Fox, AAI, P.App (SK)
- John Manning, AAI, P.App (AB)
- Ernie Paustian, AAI, P.App (AB)
- Daniel Jones, AAI, P.App (BC)

Fellows

The contribution of four AIC Members was recognized at the dinner, as the title of Fellow was conferred upon them. The title of Fellow is granted to Designated Members who have distinguished themselves by their exemplary contributions to the profession. This is demonstrated by a high level of excellence and achievement that has contributed to the advancement of the profession. This year in Halifax, Gordon Brewer, AAI, P.App, Newfoundland and Labrador; Alex Warga, AAI, P.App, Manitoba; Craig Soderquist, AAI, P.App, Alberta; and Past President Dan Wilson, AAI, P.App, Fellow, BC were recognized for their outstanding volunteer commitment and awarded the title of Fellow.

AAI Honorary

Also recognized was Indiana's Rick Borges, MAI, SRA, AI-RRS and Past President of the Appraisal Institute (AI), as he was presented with an AAI Honorary designation recognizing his role and that of the AI in making significant strides to advance the valuation profession and providing advice, guidance and sharing of best practices with AIC.

The conference closed on Sunday with more innovative educational sessions, followed by farewells, as delegates headed back to hometowns across Canada.



ICE 2014 – UNE AUTRE CONFÉRENCE ANNUELLE REMARQUABLE

L'institut canadien des évaluateurs (ICE) tient à remercier tout spécialement les présidentes du Comité organisateur de la conférence de 2014, Bev Girvan, AACI, P.App, Fellow, Lisa Glennie, CRA et les membres dudit comité, ainsi que le groupe enthousiaste et énergique de bénévoles qui ont consacré leur temps et leurs efforts à faire de la récente conférence de Halifax un grand succès.

En juin, les membres de l'ICE, sont venus de tous les coins du Canada pour se rassembler pendant quatre jours très chargés avec les conférenciers, commanditaires et invités à la conférence de l'ICE de 2014. Les activités qui ont précédé la conférence ont débuté le 4 juin par la tenue d'une spectaculaire journée de golf au terrain de golf Glen Arbour de Nouvelle-Écosse.

Le jeudi soir, tout le monde s'est réuni à l'hôtel Marriott Harbourfront de Halifax pour manger, boire et réseauter à la réception d'accueil. L'ouverture de la conférence de Halifax, le vendredi, a été marquée par le discours inaugural de Dave Carroll, auteur-compositeur et innovateur en matière de réseaux sociaux avec sa chanson et vidéo 'United Breaks Guitars'. Son talent de conteur a su plaire à tous les auditeurs alors qu'il a partagé ses idées au sujet de l'importance d'offrir un service exceptionnel à ses clients et au sujet du pouvoir que nous possédons dans le monde contemporain sous l'influence des médias sociaux.

Tout au long de la conférence, les délégués ont assisté à une série d'exposés éducatifs couvrant des sujets opportuns et pertinents et des solutions d'affaires pratiques offertes dans divers formats interactifs. Plusieurs séances uniques ont été présentées cette année, y compris des panels sur les investissements à l'échelle nationale, l'évaluation de terrains submergés, l'état de l'industrie hôtelière et les applications de l'énergie solaire, pour n'en nommer que quelques-unes. Pour les stagiaires, nous avons eu recours à une nouvelle approche selon laquelle des panels d'experts ont été réunis

en séance interactive portant sur le processus d'obtention des titres et sur les divers cheminements de carrière qui s'offrent aux évaluateurs désignés de l'ICE. Pour de plus amples renseignements au sujet des séances présentées à la conférence, visitez la bibliothèque électronique de l'ICE sur notre site Web. Vous y trouverez des exposés en PowerPoint présentés par plusieurs de nos conférenciers.

La soirée de réseautage du vendredi, au centre Cunard dans le port de Halifax consistait en un banquet de homard et d'excellente musique de la côte est. Cette soirée divertissante et informelle a donné aux délégués l'occasion de se détendre, de renouer connaissances avec leurs collègues et de déguster les excellents fruits de mer de la région.

L'Assemblée générale annuelle (AGA), tenue le samedi, a réuni les délégués à la conférence, ainsi que de nombreux membres participant de façon virtuelle en ligne. Les règlements modifiés ont été approuvés par les membres et un nouveau Conseil d'administration a été élu.

Le samedi, tous les membres présents ont assisté à un banquet au cours duquel les bénévoles de l'ICE ont été honorés.

Citation du président

La Citation du président est décernée par l'Institut afin de reconnaître de façon tangible un individu ou une organisation qui a contribué de façon importante à la croissance et à la mise en valeur de la profession d'évaluateur. Cette année, le président sortant, Dan Wilson, a reconnu les contributions de deux bénévoles de l'ICE en remettant des Citations du président à Laura Kemp, CRA, membre du Manitoba et à Michael Wootton, AACI, P.App, membre de l'Ontario.

Ce banquet a aussi fourni l'occasion de reconnaître ceux qui ont obtenu leurs titres au cours des 12 derniers mois. Les noms des nouveaux membres AACI et CRA ont été projetés à l'écran dans la salle sous forme de présentation PowerPoint.

Le samedi soir, les délégués se sont réunis pour une réception, le Banquet du président et un encan silencieux au bénéfice de l'œuvre



Le président, Scott Wilson, AACI, P.App, (centre) avec les quatre récipiendaires du titre de Fellow. (G-D) Gordon Brewer, AACI, P.App, Alex Warga, AACI, P.App, Craig Soderquist, AACI, P.App, et Dan Wilson, AACI, P.App.



Le titre de membre honoraire AACI est accordé à Rick Borges, MAI, SRA, AI-RRS (D) par Dan Wilson, AACI, P.App, Fellow.

de bienfaisance choisie par l'ICE : Habitat pour l'humanité.

Les membres présents se sont arrachés les nombreux articles mis aux enchères et ont participé à un concours d'estimation des dimensions de la salle. On a ainsi recueilli 2 740 \$ pour Habitat pour l'humanité.

Le nouveau président de l'ICE, Scott Wilson, AACI, P.App de Charlottetown, Île-du-Prince-Édouard, a remercié David Shum, AACI, P.App, Fellow de l'Alberta et membre sortant du Conseil, avant d'annoncer le nouvel Exécutif :

- Daniel Doucet, AACI, P.App (N.-B.) – Président élu
- Dan Brewer, AACI, P.App (ONT.) – Vice-président
- Richard Colbourne, AACI, P.App (N.-É.) – Vice-président
- Dan Wilson, AACI, P.App Fellow (C.-B.) – Président sortant

Les autres membres du Conseil qui représenteront tous les coins du pays en 2014-2015 sont :

- Glen Power, AACI, P.App (T.-N.-L.)
- Louis Poirier, AACI, P.App (QUÉ.)
- Anne Helliker, AACI, P.App (ONT.)
- Paula Malcolm-Schaller, CRA (ONT.)
- Surinder Pal, AACI, P.App (MAN.)
- Thomas Fox, AACI, P.App (SASK.)
- John Manning, AACI, P.App (ALB.)
- Ernie Paustian, AACI, P.App (ALB.)
- Daniel Jones, AACI, P.App (C.-B.)

Fellows

Lors du souper, la contribution de quatre membres de l'ICE a été reconnue, le titre de Fellow leur étant conféré. Ce titre est accordé aux membres désignés qui se sont distingués par leurs contributions exemplaires à la profession. Ces contributions sont démontrées par un niveau élevé d'excellence et d'accomplissement dans l'avancement de la profession. Cette année à Halifax, Gordon Brewer, AACI, P.App, Terre-Neuve et Labrador; Alex Warga, AACI, P.App, Manitoba; Craig Soderquist, AACI, P.App, Alberta; et le président sortant Dan Wilson, AACI, P.App, Fellow, C.-B., ont été reconnus pour leur engagement bénévole remarquable pour lequel ils ont reçu le titre de Fellow.

Membres honoraires AACI

Également reconnu fut Rick Borges, de l'Indiana, MAI, SRA et président sortant de l'Appraisal Institute (AI). Il a reçu le titre de membre honoraire AACI pour son rôle et celui de l'AI dans l'avancement de la profession d'évaluateur, leurs bons conseils, leur encadrement et leur partage de pratiques exemplaires avec l'ICE.

La conférence a pris fin dimanche avec d'autres séances éducatives innovatrices, suivies des adieux traditionnels à mesure que les délégués s'apprêtaient à retourner dans leurs villes respectives un peu partout au pays.

Recognizing Excellence

The Appraisal Institute of Canada is pleased to announce our award winners for 2013-2014. These awards recognize academic excellence achieved by students in appraisal programs delivered through AIC's partners in professional education.



AIC-Ontario Executive Director Bonnie Prior presents AIC Award to Seneca student, Robert Solnick.

Bonnie Prior, directrice générale de l'Association de l'Ontario de l'ICE, présente la Bourse d'études de l'ICE à Robert Selnick, étudiant du Collège Seneca.



AIC Vice President, Dan Brewer, AACI, P.App presents AIC Scholarship to U of Guelph student, Ryan Malenfant.

Le vice-président de l'ICE, Dan Brewer, AACI, P.App, présente la bourse d'études de l'ICE à Ryan Malenfant, étudiant de l'Université de Guelph.

Reconnaître l'excellence

L'Institut canadien des évaluateurs a le plaisir d'annoncer les gagnants de ses prix pour 2013-2014. Ces prix reconnaissent l'excellence pédagogique atteinte par les étudiants inscrits aux programmes d'études en évaluation offerts par les partenaires en formation professionnelle de l'ICE.



Peter Christamtsis, Solidifi VP presents Next Generation Scholarship to Seneca student, Michelle Chan.

Peter Christamtsis, vice-président de Solidifi présente la bourse d'études « Next Generation » à Michelle Chan.

2013-2014 Recipients	Récipiendaire 2013-2014
UBC/Appraisal Institute of Canada Bursary / Bourse de l'U.C.-B./Institut canadien des évaluateurs : Peter Byrne	
A \$1,000 bursary presented by AIC to an undergraduate student specializing in the Real Estate Division of the Faculty of Commerce and Business Administration.	Une bourse de 1 000 \$ présentée par l'ICE à un étudiant de premier cycle inscrit à des études spécialisées à la Division de l'immobilier de la Faculté de commerce et d'administration des affaires.
UBC/Appraisal Institute of Canada Prize: / Prix de l'U.C.-B./Institut canadien des évaluateurs : Tyler McCulloch	
A \$500 annual prize presented to the student receiving the highest standing in BUSI 330 offered by the Real Estate Division, Sauder School of Business at the University of British Columbia.	Un prix de 500 \$ présenté à l'étudiant qui a obtenu le meilleur rang dans le cours BUSI 330 offert par la Division de l'immobilier de l'École d'études commerciales Sauder de l'Université de la Colombie-Britannique.
Solidifi "Next Generation" Scholarship – UBC: / Bourse Solidifi 'Prochaine génération' – U.C.-B. : Min Gon Kim	
A \$1,000 gift awarded to the student with the highest grade in AIC 399, who is a Candidate Member in good standing with the AIC.	Un prix de 1 000 \$ remis à l'étudiant qui a obtenu la meilleure note dans le cours ICE 399, et qui est membre stagiaire en règle de l'ICE.
Solidifi 'Next Generation' Scholarship – Seneca College / Bourse Solidifi 'Prochaine génération' – Collège Seneca : Michelle Chan	
Annual \$1,000 scholarship presented to an active AIC Member in good standing with the highest grade in RPA 306/AIC 400 over one academic year.	Une bourse annuelle de 1 000 \$ présentée au membre actif en règle de l'ICE qui a obtenu la meilleure note dans les cours RPA 306/ICE 400 durant l'année scolaire.
University of Guelph/Appraisal Institute of Canada Scholarship / Bourse de l'Université de Guelph/Institut canadien des évaluateurs : Ryan Malenfant	
A \$1,000 scholarship presented to a student registered in the Real Estate and Housing major of the B. Comm degree program at the University of Guelph. This scholarship is awarded to a student who has completed at least 9.0 credits, but no more than 12.5 credits with a minimum of 70% in the last two full time semesters.	Une bourse de 1 000 \$ remise à un étudiant inscrit au cours spécialisé d'immobilier et d'habitation (Real Estate and Housing) du programme menant au B. Comm à l'Université de Guelph. Cette bourse est remise à un étudiant qui a obtenu au moins 9,0 crédits mais pas plus de 12,5 crédits et qui a obtenu un minimum de 70 % au cours des deux derniers semestres complets.



Seneca College/Appraisal Institute of Canada Award / Prix du Collège Seneca/Institut canadien des évaluateurs : Robert Solnick	
An annual \$500 award presented to a graduating student in the Real Property Administration Program (RPA) who has demonstrated academic excellence in RPA 112 and one or more of the additional AIC curriculum courses at the College, has an active interest in the field of real property as a career, and has made valuable contributions to the classroom environment.	Prix annuel de 500 \$ remis à un étudiant diplômé du Real Property Administration Program (RPA) (Programme d'administration immobilière), qui a fait preuve d'excellence dans le cours RPA 112 et un cours ou plus additionnels au programme de l'ICE offerts par le Collège, qui prévoit faire carrière en immobilier et qui a contribué de façon remarquable à sa classe.
Langara College / Collège Langara : Josue Ferrer	
Scholarship for Langara College Continuing Studies students enrolled in courses complying with the credit requirements of the AIC. The award recognizes those students whose academic performance is outstanding. The recipient must be working toward the Real Estate Analysis Certificate and have completed a minimum of three courses. Highest mark in Residential Construction.	Bourse d'études permanentes du Collège Langara pour les étudiants inscrits à des cours conformes au programme de crédits de l'ICE. Cette bourse reconnaît les étudiants dont le rendement pédagogique est remarquable. Le récipiendaire doit être inscrit au programme du Certificat en analyse immobilière et avoir complété un minimum de trois cours. Note la plus élevée en construction résidentielle.
Jack Warren Scholarship / Bourse Jack Warren : Jeffrey Lynch & Mark McDill	
Annual scholarship presented by AIC-BC and available to individuals from across Canada pursuing careers in real estate appraisal.	Bourse annuelle présentée par l'ICE-C.-B. aux personnes de tout le Canada qui poursuivent une carrière en évaluation immobilière.

Thank you to our sponsors

AIC extends its sincere thanks to all our sponsors – their commitment and contributions helped make this conference the success that it was. Many thanks to:

Merci à nos commanditaires

L'ICE remercie très sincèrement tous ses commanditaires. Leur engagement et leurs contributions ont certes contribué au succès de cette conférence. Mille fois merci à :

Diamond Sponsors / Commanditaires diamant



Gold Sponsors / Commanditaires or



Silver Sponsors / Commanditaires argent



Bronze Sponsors / Commanditaires bronze



Contributor Sponsors / Contributeurs





SAVE THE DATE! JUNE 3 - 6, 2015
INSCRIVEZ LA DATE À VOS CALENDRIERS! DU 3 AU 6 JUIN 2015



**GROWING
MARKETS**
AIC 2015 • KELOWNA JUNE 3-6



**MARCHÉS EN
CROISSANCE**
ICE 2015 • KELOWNA 3-6 JUIN



DELTA GRAND OKANAGAN RESORT & CONFERENCE CENTRE

CANADIAN RESOURCE VALUATION GROUP INC.

Suite 101, 24 Inglewood Drive, St. Albert, AB T8N 6K4

President: John F. Wasmuth, AACI, P. App, P. Ag.

Principal: Jeremy Wasmuth, AACI, P. App, B. Comm



- Real Estate Appraisals
- Market Analyses
- Right of Way Valuations
- Expropriation Appraisals
- Litigation Support
- First Nation Claim Analyses
- Farm & Agri-business Consulting
- Agricultural Arbitrations

www.crvg.com

Tel: (780) 424-8856 • Fax: (587) 290-2267

Email: jwasmuth@crvg.com

Email: jeremy.wasmuth@crvg.com

IN MEMORIAM

The following members of the Appraisal Institute of Canada have passed away. On behalf of everyone connected with the Institute and the profession, we extend our sincerest sympathies to their families, friends and associates.

Les membres suivant de l'Institut canadien des évaluateurs sont décédés. Au nom de tous ceux qui oeuvrent de près ou de loin au sein de l'Institut et de la profession, nous exprimons nos plus sincères condoléances à leurs familles, amis et associés.

Gordon Brewer, AACI, P.App, Fellow
 Corner Brook, NL

Walter Dunham, Candidate
 Mississauga, ON

Mervin Greenberg, AACI, P.App
 Ottawa, ON

Phillip Krauter, CRA, Retired
 London, ON

E. L. Bruce Restall, AACI, P.App, Retired
 Victoria, BC



Introducing the

Reserve Fund Planning Program (RFPP)

UBC Real Estate Division is pleased to announce the new **Reserve Fund Planning Program (RFPP)**, a national program designed to provide real estate practitioners with the necessary expertise required to complete a diversity of **reserve fund studies** and **depreciation reports**.

The program covers a variety of property types from different Canadian provinces, offering both depth and breadth in understanding how reserve fund studies are prepared for condominium/stratas and other properties.

The RFPP program comprises two courses:

CPD 891: Fundamentals of Reserve Fund Planning

A comprehensive overview of the underlying theory, principles, and techniques required for preparing reserve fund studies and depreciation reports.

CPD 899: Reserve Fund Planning Guided Case Study

Guides the student through the process of completing a comprehensive reserve fund study report.

Find out more and apply to the program now:

realestate.ubc.ca/RFPP

tel: 604.822.2227 / 1.877.775.7733

email: rfpp@realestate.sauder.ubc.ca

Those holding the CRA or AACI designations have met the program pre-requisites and are eligible for direct entry into the RFP program.



THE UNIVERSITY OF BRITISH COLUMBIA



SAUDER
School of Business

Real Estate Division



AIC DESIGNATIONS GRANTED / DÉSIGNATIONS OBTENUES DE L'ICE

The Appraisal Institute of Canada (AIC), together with the provincial associations and the provincial bodies affiliated with the AIC, commend the following members who completed the rigorous requirements for accreditation as a Designated Member of the AIC during the period April 26, 2014 to July 18, 2014:

L'Institut canadien des évaluateurs (ICE), en collaboration avec les associations provinciales et les organismes provinciaux affiliés à l'ICE, félicitent les membres suivants qui ont complété le programme rigoureux d'accréditation à titre de membre désigné de l'ICE durant la période du 26 avril, 2014 au 18 juillet, 2014 :

AACI, P.APP ACCREDITED APPRAISER CANADIAN INSTITUTE

ALBERTA

Adam M. Payn
James H. Shoenne

BRITISH COLUMBIA/
COLUMBIE-BRITANNIQUE

Brett David Mirtle
Justinjit Rakhra
Cindy Nicole Schoenauer
Yen-Kit Francis Yee

NOVA SCOTIA/
NOUVELLE ÉCOSSE

Mike White

ONTARIO

Kristy Lee Allison
Dov Beck
Sevan Boyrazian
Chris Dietrich
Jeffrey P. Marsh

Rob Samuel Purdy
Jason Wharram

SASKATCHEWAN

Wendy Sydoruk

CRA CANADIAN RESIDENTIAL APPRAISER

ALBERTA

Earl R. Hubbs
Roger Paul Smith

BRITISH COLUMBIA/
COLUMBIE-BRITANNIQUE

Zana Dokmanovic

MANITOBA

Tyler Odell

NOVA SCOTIA/
NOUVELLE ÉCOSSE

Shona Poirier

ONTARIO

Katrina P. Baker
Tilakraj Bijlani
Peter R. Black
Robert Anthony Gribbon
Amardeep Sehmi

Jennifer L. Stewart
Anthony Zois

SASKATCHEWAN

Erin Kendel

CANDIDATES / STAGIAIRES

AIC welcomed the following new Candidate members during the period April 26, 2014 to July 18, 2014:

L'ICE souhaite la bienvenue aux personnes suivantes qui ont joint les rangs des membres stagiaires durant la période du 26 avril, 2014 au 18 juillet, 2014 :

ALBERTA

Ben Berg
Shelby R. Boomhower
Andrew Bui
Scott Carter
Christopher Connors
Jocelyn Lee
Qin Mei
Corey J. Minde
Simon P. Reddish
Jordon Salmon
Richard L. Schmuland

BRITISH COLUMBIA/
COLUMBIE-BRITANNIQUE

Ibraheem Muzahem Alsaan
Barry Brown
Lisa M. Clarke
Sarah Nicole Gillespie

Nicole Anne Gillett

Irene Lee
Jason K. Naamani
Arian G. St Paul-Butler
Arian G. St. Paul-Butler
Sharon Xiao Dong Zhang

MANITOBA

Paul W. Graham
Trevor A. Jaworski
Alana N. Jennings-Coutts
Ryan Klimack
Pardeep Punia
Taimoor Waheed

NEW BRUNSWICK/
NOUVEAU-BRUNSWICK

Barbara R. McFarlane
Sabrina M. Savoie

NOVA SCOTIA/
NOUVELLE-ÉCOSSE

Gregory Kerry

ONTARIO

Amandeep Ahluwalia
Marzia Akbary
Kaitlyn Brewer
David Castle
Michelle Chan
Chi Wing Chan
Amanda Demeo
Celia Diephuis
Christopher Dimitroff
George Dlugosh
Kedi Du
Simon Frisby
Carolyn Grift
Caitlin Hill

He Huang
Chris Shengdu Jin
Chris Karniej
Dave Kelly
Andrew Kwan
Louis Lau
Martha Elaine Loewen
Thomas Ludlow
Victoria Maciuga
Scott MacKenzie
Michael Mamone
Kateryna Mazur
Angus McCallum
Kris McCoubrey
Daniel McNamee
Maroof Mohammed
Jarrett Mohns
Scot Morris
Finlay Mulvie

Jamie Reinders
James Rollo
James Rowan
Roxana Sas
Tamara Spasojevic
Nicole Weisensee
Eunice Wong

PRINCE EDWARD
ISLAND/ L'ÎLE DU
PRINCE-ÉDOUARD

Frank Machnik

QUEBEC/QUÉBEC

Karine St-Cyr

SASKATCHEWAN

Nicole DeVries
Nicole Spagrud

STUDENTS / ÉTUDIANTS

This category of membership serves as the first step on the path to designation for those completing their requirements for Candidate membership. Students considering the appraisal profession as a career option are also welcomed to this category of membership.

Cette catégorie de membre constitue la première étape sur la voie de la désignation pour ceux qui s'affairent à compléter les exigences de la catégorie de membre stagiaire. Les étudiants qui contemplent une carrière comme évaluateur professionnel sont bienvenus à joindre cette catégorie de membre.

BRITISH COLUMBIA/
COLUMBIE-BRITANNIQUE

Que-Tran Hoang
Paul Amrit Singh Sahota

ONTARIO

Lukasz Chelminiak
Eduardo Reyes



Market intelligence.

Industry leadership.

National Coverage.

As Canada's most diverse consultants in the industry, Altus has unparalleled expertise in:

- Real estate market forecasting and analysis
- Market information and perspective
- Annual property and portfolio valuation
- Financial due diligence
- Legal support (including expert witness)

Connaissance approfondie
du marché.

Leader de l'industrie.

Portée nationale.

À titre de société-conseil canadienne la plus diversifiée de l'industrie, Altus possède une expertise inégalée dans les domaines suivants :

- Analyse et prévisions relatives au marché immobilier
- Renseignements et perspectives sur le marché
- Évaluation annuelle de propriétés et de portefeuilles
- Vérification foncière préalable
- Soutien juridique (notamment témoin expert)

Shining the spotlight on value



CBRE Valuation and Advisory Services

We provide the Canadian real estate industry with independent valuation services that are informed by CBRE's best in class research and industry leading expertise, while maintaining the highest level of service.

Paul Morassutti, AACI, P.App
Executive Vice President
paul.morassutti@cbre.com
+1 416 495 6235

CBRE

www.cbre.ca