

READING THE WHOLE REPORT
Lire l'ensemble du rapport

2015 COMMERCIAL
REAL ESTATE OUTLOOK
*L'immobilier
commercial en 2015*

PROTECTING AGAINST
VALUATION FRAUD
*Protégez-vous contre
l'évaluation frauduleuse*



Canadian Property

VOL 59 | BOOK 1 / TOME 1 | 2015

VALUATION ÉVALUATION

Immobilière au Canada

WINE INDUSTRY
REINVENTION
affects Niagara Land Values

LES RÉPERCUSSIONS
DE LA TRANSFORMATION
DE L'INDUSTRIE VINICOLE
sur la valeur des terres du Niagara

THE OFFICIAL PUBLICATION OF THE APPRAISAL INSTITUTE OF CANADA
PUBLICATION OFFICIELLE DE L'INSTITUT CANADIEN DES ÉVALUATEURS



Better software. No surprises. Switch for free!

Whether you work with one monitor or five, a desktop, laptop, tablet, or combination, your software shouldn't hold you back. TOTAL is faster, more stable, and more powerful because it's built from the ground up for today's technology. Packed with exclusive tools and features, it's everything you need to build superior appraisals in less time.

Plus, when you switch to TOTAL Canadian Essentials, you get unlimited location maps, unlimited mobile data collection and syncing, live phone support, MLS importing, new forms and updates, and much more for just \$349. No hassles, per-use "credits," or extra fees for multiple PCs.

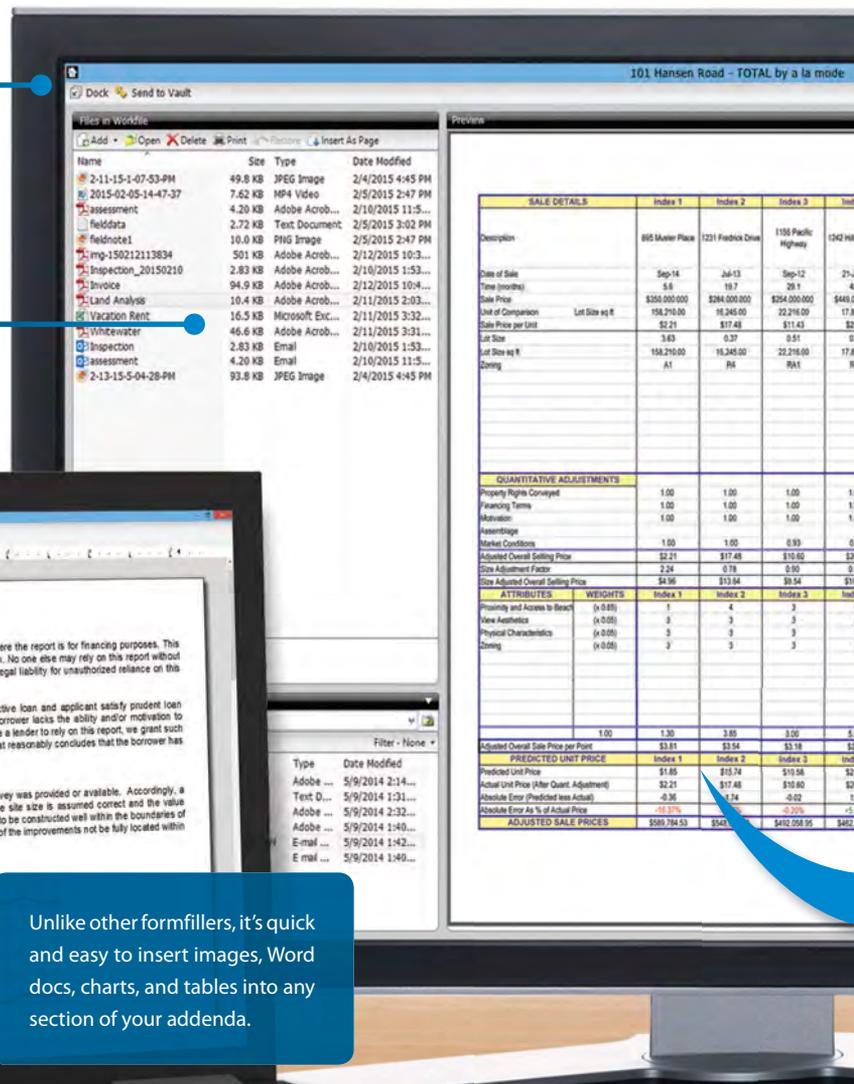
Stuck in a contract with your appraisal software vendor? We'll buy it out and you could switch for free!

The Workfile PowerView retains all supporting documentation used to create your report in an easy-to-find electronic format. This saves time and helps you go paperless while complying with CUSPAP and USPAP guidelines.

Drag and drop photos, MLS PDFs, scanned documents, e-mails, and more into the Workfile so they're all securely saved with the report file. TOTAL also adds files automatically such as the delivered PDF, comps that didn't make the cut, and TOTAL for Mobile inspection data.

Text automatically overflows to the addenda in the same order the fields appear in the report, making it easier for you and clients to read.

Unlike other formfillers, it's quick and easy to insert images, Word docs, charts, and tables into any section of your addenda.



SALE DETAILS				
	Index 1	Index 2	Index 3	Ind
Description	885 Master Place	1221 Fredrick Drive	1155 Pacific Highway	1242 Hill
Date of Sale	Sep-14	Jul-13	Sep-12	21-
Time (months)	5.6	19.7	29.1	4
Sale Price	\$330,000,000	\$294,000,000	\$254,000,000	\$461
Unit of Comparison	158,216.00	16,245.00	22,216.00	17.8
Sale Price per Unit	\$2.21	\$17.48	\$11.43	\$2
Lot Size	3.63	0.37	0.51	0
Lot Size sq ft	158,216.00	16,245.00	22,216.00	17.8
Zoning	A1	R6	RA1	R

QUANTITATIVE ADJUSTMENTS				
	Index 1	Index 2	Index 3	Ind
Property Rights Conveyed	1.00	1.00	1.00	1
Financing Terms	1.00	1.00	1.00	1
Market	1.00	1.00	1.00	1
Assemblage				
Market Conditions	1.00	1.00	0.93	0
Adjusted Overall Selling Price	\$2.21	\$17.48	\$10.60	\$2
Size Adjustment Factor	2.24	0.78	0.50	0
Size Adjusted Overall Selling Price	\$4.96	\$13.64	\$5.34	\$10

ATTRIBUTES				
	Index 1	Index 2	Index 3	Ind
Proximity and Access to Beach	1	4	3	3
View Aesthetics	3	3	3	3
Physical Characteristics	3	3	3	3
Zoning	3	3	3	3

ADJUSTED SALE PRICES				
	Index 1	Index 2	Index 3	Ind
Adjusted Overall Sale Price per Point	\$3.81	\$3.54	\$3.18	\$3
PREDICTED UNIT PRICE				
Predicted Unit Price	\$2.85	\$15.74	\$10.84	\$2
Actual Unit Price (After Quant. Adjustment)	\$2.21	\$17.48	\$10.60	\$2
Absolute Error (Predicted less Actual)	-0.36	1.74	-0.02	1
Absolute Error As % of Actual Price	-16.3%	10.0%	-0.2%	+5
ADJUSTED SALE PRICES	\$390,794.53	\$441,000.00	\$402,556.95	\$452

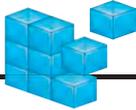


ALL OF THIS AND MORE FOR JUST

\$349 OR LESS

100 DAY MONEY-BACK GUARANTEE

a la mode, inc.
The leader in real estate technology



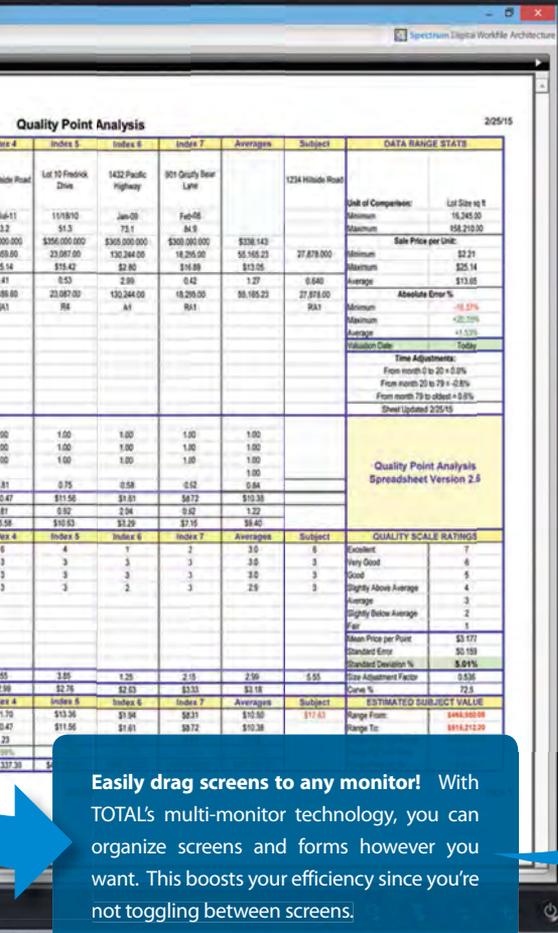
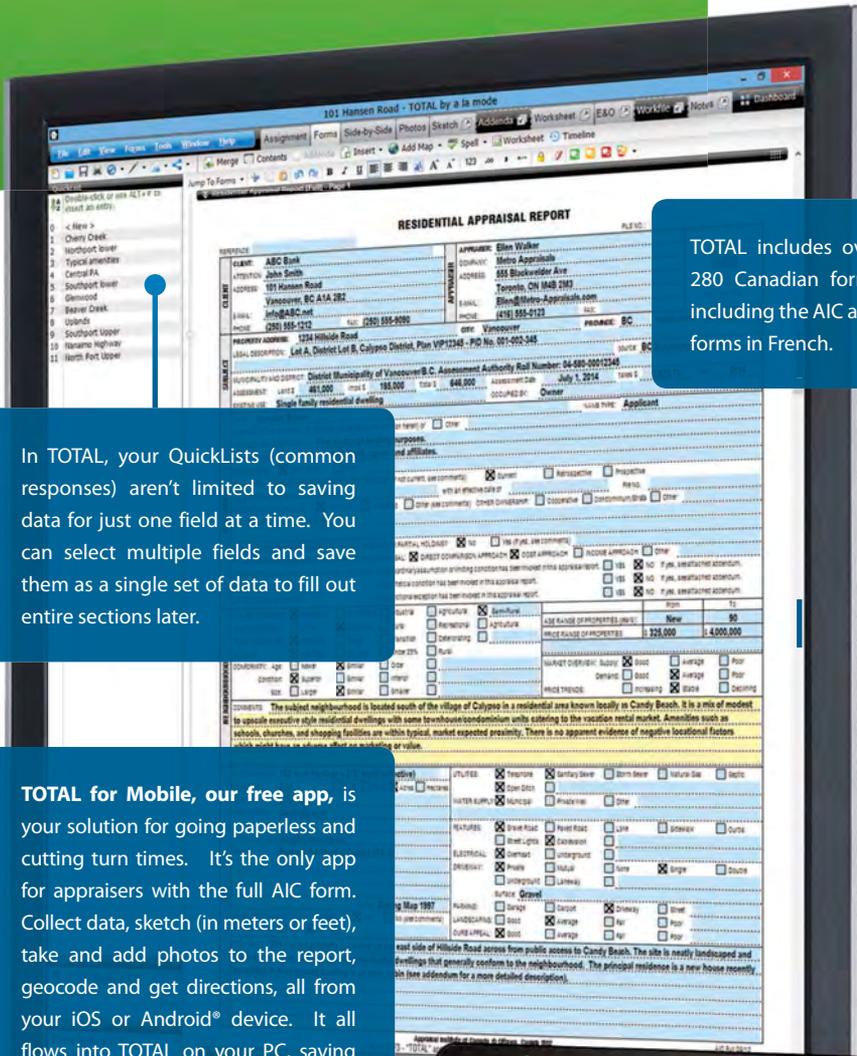
Call 1-800-ALAMODE or visit www.alamode.com/AIC to see everything included and learn how to switch for free!

TOTAL includes over 280 Canadian forms including the AIC and forms in French.

In TOTAL, your QuickLists (common responses) aren't limited to saving data for just one field at a time. You can select multiple fields and save them as a single set of data to fill out entire sections later.

TOTAL for Mobile, our free app, is your solution for going paperless and cutting turn times. It's the only app for appraisers with the full AIC form. Collect data, sketch (in meters or feet), take and add photos to the report, geocode and get directions, all from your iOS or Android® device. It all flows into TOTAL on your PC, saving you time — 100% free and unlimited.

Easily drag screens to any monitor! With TOTAL's multi-monitor technology, you can organize screens and forms however you want. This boosts your efficiency since you're not toggling between screens.



ACCELERATE YOUR SUCCESS

MAKE YOUR MOVE

Professionals 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

FAVORISER VOTRE RÉUSSITE

PREND TON AVENIR EN MAIN

Professionals demandés

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 59 | BOOK 1 / TOME 1 | 2015

FEATURES / EN VEDETTE



12
**COMMERCIAL
REAL ESTATE IN 2015**
L'IMMOBILIER
COMMERCIAL EN 2015



16
**WINE INDUSTRY
REINVENTION AFFECTS
NIAGARA LAND VALUES**
LES RÉPERCUSSIONS DE
LA TRANSFORMATION DE
L'INDUSTRIE VINICOLE
SUR LA VALEUR DES
TERRES DU NIAGARA



26
**READING THE
WHOLE REPORT**
LIRE L'ENSEMBLE
DU RAPPORT



50
**LEARNING, GROWING
AND MEETING
CHALLENGES HEAD ON**
APPRENDRE, S'ÉPANOUIR
ET S'ATTAQUER AUX DÉFIS

The articles printed in this issue represent authors' opinions only and are not necessarily endorsed by the APPRAISAL INSTITUTE OF CANADA. Copyright 2015 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 2015 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 Hagidiakow



COLUMNS / CHRONIQUES

08 *Executive Corner*
**EXCITING TIMES
TO BE AN AIC MEMBER**

32 *Legal Matters*
**EXPERT WITNESSES:
AN UPDATE ON MOORE V GETAHUN**

39 *Marketing & Communications*
**2014 MARKETING OUTCOMES -
BY THE NUMBERS**

40 *Professional Practice Matters*
**PROTECTING YOURSELF
AGAINST VALUATION FRAUD**

46 *Education*
**WORK PRODUCT REVIEW
STRENGTHENS AIC DESIGNATIONS**

56 *Tech Talk*
TOOLS OF THE TRADE

60 **NEWS**

62 **DESIGNATIONS, CANDIDATES,
STUDENTS**

10 *Le coin de l'exécutif*
**PÉRIODE PASSIONNANTE
POUR LES MEMBRES DE L'ICE**

34 *Questions juridiques*
**TÉMOINS EXPERTS : MISE À
JOUR AU SUJET DE MOORE V GETAHUN**

39 *Marketing et Communications*
**LES RÉSULTATS DU MARKETING EN 2014 -
QUELQUES CHIFFRES**

44 *Parlons pratique professionnelle*
**PROTÉGEZ-VOUS CONTRE
L'ÉVALUATION FRAUDULEUSE**

48 *Éducation*
**L'EXAMEN DU PRODUIT DU
TRAVAIL RENFORCE LES TITRES DE L'ICE**

58 *Coin techno*
LES OUTILS DU MÉTIER

60 **NOUVELLES**

62 **DÉSIGNATIONS, STAGIAIRES,
ÉTUDIANTS**

Mark your
Calendar

See you in
Kelowna

GROWING MARKETS

AIC 2015 • KELOWNA JUNE 3-6



2015 AIC ANNUAL CONFERENCE

Join us at 2015 AIC Annual Conference where you will be able to network with appraisal professionals nationwide, enjoy engaging education sessions and take in the breathtaking sights of the Okanagan region. The AIC conference is also a great way to gain your CPD credits for the year as there are many sessions that cater to residential appraisal, non-residential appraisal and Candidates!

As a conference delegate you will gain 15 discretionary CPD credits. Not available for the entire conference? We also have daily registration options to best suit your needs.

REGISTER TODAY!

EARLY BIRD RATE AVAILABLE UNTIL APRIL 17, 2015!

There are educational sessions for all members to enjoy!

This year features a new plenary session with valuation experts who will share their insights on national market forecasts and trends.

Various sessions that will appeal to residential appraisers are offered each day of the conference, including topics about solar energy, unique residential properties, appraisal software, reserve fund studies and much more!

For delegates interested in commercial appraisal, there will be sessions on industrial and agricultural valuations, sessions regarding valuing special use properties, linear corridors, expropriation, land development, eco-gift programs and many more interesting topics.

If you're interested in improving your business skills, workshops on verbal and written communications, mentoring, and succession planning will deliver results!

For Candidates, there will be panel discussions with seasoned professionals and plenty of opportunity to ask questions on best practices and tips to help obtain your designation.

Don't miss out! Register today!

<http://www.aicanada.ca/aic2015/>

Inscrivez ces dates à votre calendrier

Vous voir à Kelowna

MARCHÉS EN CROISSANCE

ICE 2015 • KELOWNA 3-6 JUIN



CONFÉRENCE ANNUELLE 2015 DE L'ICE

Joignez-vous à nous lors de la Conférence annuelle 2015 de l'ICE où vous aurez l'occasion de vous mettre en réseau avec des professionnels de l'évaluation de partout au pays, de participer à d'intéressantes séances d'éducation et d'admirer les majestueux paysages de la région de l'Okanagan. La Conférence de l'ICE est également un excellent moyen d'obtenir vos crédits de PPC pour l'année puisque de nombreuses séances s'adressent aux évaluateurs résidentiels, non résidentiels et Stagiaires!

En assistant à la Conférence, vous obtenez 15 crédits discrétionnaires de PPC. Vous ne pouvez pas rester pour toute la durée de la Conférence? Nous offrons également des options d'inscription à la journée pour mieux répondre à vos besoins.

INSCRIVEZ-VOUS AUJOURD'HUI!
INSCRIPTIONS À PRIX RÉDUIT JUSQU'AU 17 AVRIL 2015!

Il y a des séances éducatives qui sauront intéresser pour tous les membres!

Cette année, nous aurons une nouvelle séance plénière avec des experts en évaluation qui partageront avec nous leur compréhension des prévisions et tendances du marché national.

Diverses sessions d'intérêt pour les évaluateurs résidentiels sont offertes chaque jour de la Conférence sur des sujets tels que l'énergie solaire, des propriétés résidentielles uniques, les logiciels d'évaluation, les études de fonds de réserve et plus encore!

Pour ce qui est des délégués qui s'intéressent à l'évaluation commerciale, nous présenterons des séances sur les évaluations industrielles et agricoles, des séances concernant l'évaluation de biens à vocation spéciale, les corridors linéaires, l'expropriation, l'aménagement de terrains, les programmes de dons écologiques et plusieurs autres sujets intéressants.

Si vous désirez améliorer vos compétences en affaires, des ateliers sur la communication orale et écrite, sur le mentorat et la planification successorale vous donneront les résultats attendus!

Pour les stagiaires, il y aura des panels de discussions avec des professionnels chevronnés et amplement d'occasions pour poser des questions sur les pratiques exemplaires et d'apprendre des trucs qui vous aideront à obtenir votre titre professionnel.

Ne manquez pas cette occasion! Inscrivez-vous dès aujourd'hui!
<http://www.aicanada.ca/fr/aic2015/>



EXCITING TIMES TO BE AN AIC MEMBER

SCOTT WILSON, AACI, P.APP, PRESIDENT

KEITH LANCASTLE, MBA, CAE, CHIEF EXECUTIVE OFFICER



SCOTT WILSON

The beginning of a new year is the perfect time to reflect on the highlights of the previous 12 months. This reflection allows us to review all that we have accomplished and consider how we can move forward in the most efficient and productive manner possible. As we begin 2015, our focus on collaboration with like-minded organizations has resulted in a renewed excitement for the valuation profession and the Appraisal Institute of Canada (AIC), and it is building momentum for our organization and our members like never before.

Collaboration

The most significant highlights of 2014 involve the productive discussions that took place during our numerous advocacy and partnership meetings throughout the year. Here are a few of the most notable accomplishments.

- AIC renewed its education agreement with the University of British Columbia to continue to deliver the AIC Program of Professional Studies. We also secured a new educational partner, the University of Laval, to deliver French-language distance-learning programs to Candidate Members.
- AIC continues to meet with Appraisal Management Companies (AMCs) to discuss important issues that our members are concerned about. The result has been increased

consultations regarding professional practice matters and training and an openness by AMCs to address the issues raised by our members.

- AIC provided comments to the Office of the Superintendent of Financial Institutions on *Guideline B-21 Residential Mortgage Insurance Underwriting Practices and Procedures*. This Guideline has established the important role of quality appraisals in the lending process and has opened the door for further consultations with mortgage insurers, financial institutions and regulators about how to incorporate on-site appraisals into their risk-mitigation strategies.
- AIC secured an agreement with the Real Estate Institute of Canada to offer new educational opportunities at discounted rates for AIC members who are eager to diversify their practice.
- On the world stage, AIC has earned global recognition and respect from international organizations for our designations and professional practice. In fact, AIC is one of the first valuation professional organizations to support the International Valuation Standards Council (IVSC) and its initiative to further the global standardization of professional standards and our executive is involved in the governance review of the IVSC to ensure its future sustainability.



KEITH LANCASTLE



"BUILDING ON THE MOMENTUM OF 2014, AND FUELED WITH OUR NEW STRATEGIC PLAN FOR 2015-2018, OUR GOAL IS TO PROPEL THE AIC AND OUR MEMBERS TOWARDS THE FUTURE."

ways that members might diversify their practice – both within Canada and internationally.

- We will review market trends and opportunities for members when considering changes to the *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)*.
- We will promote our members as professionals of choice through our online presence, advertising, events and partnerships.
- We will begin to offer quality distance learning in French through the University of Laval.
- We will continue to fully implement the Work Product Review Program to ensure that our Candidates have the practical skills needed to help them succeed in the profession.
- We will continue to educate our members by hosting interactive webinars on leading-edge topics.
- We will encourage new members to join our team by participating in *AIC 101 – An Introduction to the Appraisal Profession* (which replaces the We Value Canada recorded sessions).
- We will host over 20 one-day Professional Practice Seminars via webinar to ensure members have an effective and convenient way to update their knowledge on professional practice issues and trends.
- Finally, we will continue to be a leader to support the development of global valuation standards, positioning both AIC and our members as worldwide experts and highly competent professionals.

It is an exciting time to be an AIC member and we are collectively moving forward with strategic and focused initiatives that will enhance your profile and create new opportunities for you. We call on you to become involved in promoting our designations with pride and to help to bring the profession into the next generation. We value and welcome your comments and feedback – please feel free to contact us at scottw@aicanada.ca and keithl@aicanada.ca. 🇨🇦

All these discussions demonstrate strong cooperation and indicate that our commitment and investment in building these relationships is starting to pay off. It also demonstrates that AIC and the AACI and CRA designations remain highly respected nationally and internationally.

Excitement

Another highlight of the year has been our cross-Canada tours where we had a chance to meet our members attending their AIC provincial and chapter meetings. The overall vibe of these meetings has been positive, hopeful and cooperative. There is excitement in the air and our conversations have focused on the common purpose of advancing the profession and helping our members succeed. There is a recognition that we all have to work together to overcome our profession's challenges. There is an openness to new ideas, new processes and new ways of doing things. One might even say we are becoming more innovative!

Growth

There are hard facts that demonstrate the positive momentum within AIC.

- In 2014, there was a 2.2% increase in our active membership – this represents a total increase of 4.7% over the last five years. Growth like this indicates that there is a demand for our members' skills and that, as a professional association, we are delivering value to you – our members.
- We also know that more people and organizations are accessing our members and our resources. We have seen a 34% increase in visitors to our website and a 24% increase to our Find an Appraiser search tool. We know our site is the "go-to" site for the profession.

Commitment to action

Building on the momentum of 2014, and fueled with our new strategic plan for 2015-2018, our goal is to propel the AIC and our members towards the future.

In order to accomplish this goal, we are committed to the following actions:

- We will continue to build on our national advocacy strategy to ensure that AIC has a common voice on issues that are important to our members.
- We will work tirelessly to find new



PÉRIODE PASSIONNANTE POUR LES MEMBRES DE L'ICE

SCOTT WILSON, AACI, P.APP, PRESIDENT

KEITH LANCASTLE, MBA, CAE, CHIEF EXECUTIVE OFFICER



SCOTT WILSON

Le début d'une nouvelle année est le moment idéal pour réfléchir sur les faits saillants des 12 mois précédents. Cette réflexion nous permet de faire le point sur ce que nous avons accompli et d'envisager comment aller de l'avant de la manière la plus efficace et productive possible. En ce début de 2015, l'accent que nous avons placé sur la collaboration avec des organismes qui partagent nos intérêts a ravivé la passion pour la profession d'évaluateur et pour l'Institut canadien des évaluateurs (ICE), ce qui donne à notre organisation et à nos membres un élan comme nous n'en avons jamais vu auparavant.

Collaboration

Les principaux faits saillants de 2014 concernent les fructueuses discussions qui ont eu lieu durant nos nombreuses rencontres de promotion des droits et de partenariat tout au long de l'année. Voici quelques-unes des réalisations les plus dignes de mention :

- L'ICE a renouvelé son entente en matière d'éducation avec l'Université de la Colombie-Britannique afin de continuer à livrer son Programme d'études professionnelles. Nous avons aussi créé un nouveau partenariat d'enseignement avec l'Université Laval, afin de livrer les programmes de téléapprentissage en français aux membres stagiaires.
- L'ICE poursuit sa série de rencontres avec les compagnies de gestion de

l'évaluation (CGE) afin de discuter des importantes questions qui préoccupent nos membres. Il en a résulté des consultations plus poussées en matière de pratiques professionnelles et de formation et une plus grande ouverture d'esprit de la part des CGE à l'égard des inquiétudes soulevées par nos membres.

- L'ICE a fourni ses commentaires au Bureau du Surintendant des institutions financières au sujet de la ligne directrice *B-21 Pratiques et procédures de souscription d'assurance hypothécaire résidentielle*. Cette ligne directrice a établi le rôle important que jouent les évaluations de qualité dans le processus de prêt et a ouvert la porte à des consultations plus poussées avec les assureurs d'hypothèque, les institutions financières et les organismes de réglementation sur les façons d'intégrer les évaluations sur place dans des stratégies d'atténuation des risques.
- L'ICE a conclu une entente avec l'Institut canadien de l'immeuble afin d'offrir aux membres de l'ICE qui désirent diversifier leur pratique un rabais sur les cours d'enseignement.
- Sur la scène mondiale, l'ICE s'est mérité la reconnaissance et le respect des organisations internationales pour ses titres et sa pratique professionnelle. En effet, l'ICE est l'une des premières organisations professionnelles en évaluation à appuyer l'International Valuation Standards Council (IVSC) et son initiative visant à normaliser à l'échelle mondiale les normes



professionnelles. Notre Exécutif participe à l'examen de la gouvernance de l'IVSC afin d'en assurer la durabilité future. Toutes ces discussions démontrent une forte volonté de coopération et indiquent que notre engagement et investissement dans ces relations commence à porter fruit. Elles démontrent également que l'ICE et les titres professionnels d'AACI et de CRA sont toujours hautement respectés aux pays et dans le monde.

Optimisme

Un autre fait marquant de l'année a été notre tournée pancanadienne qui nous a donné l'occasion de rencontrer nos membres lors des réunions provinciales et de chapitres de l'ICE. Dans l'ensemble, le climat de ces rencontres était positif, optimiste et coopératif. Les gens sont enthousiastes et nos conversations ont porté sur l'objectif commun que nous avons de faire avancer la profession et d'aider nos membres à réussir. Nous reconnaissons que nous devons travailler tous ensemble à surmonter les défis de la profession. Il y a une ouverture d'esprit aux nouvelles idées, aux nouveaux procédés et aux nouvelles façons de faire. On pourrait même dire que nous devenons plus disposés à innover!

Croissance

Certains faits incontestables démontrent l'élan positif au sein de l'ICE.

- En 2014, nous avons connu une augmentation de 2,2 % dans le nombre de nos membres actifs – ceci représente une augmentation totale de 4,7 % au cours des cinq dernières années. Une telle croissance indique que les compétences de nos membres sont en demande et que, en qualité d'association professionnelle, nous livrons à nos membres des services de valeur.
- Nous savons aussi que plus de gens et d'organisations ont accès à nos membres et à nos ressources. Nous avons assisté à une augmentation de 34 % du nombre de visiteurs à notre site Web et de 24 % du nombre d'utilisateurs de l'outil Trouver un évaluateur. Nous savons que notre site est le site de premier choix pour la profession.

Engagement à l'action

En nous appuyant sur l'élan de 2014 et en nous inspirant de notre nouveau plan stratégique pour 2015-2018, nous nous sommes donnés comme objectif de projeter l'ICE et nos membres vers l'avenir. Pour atteindre ce but, nous nous sommes engagés à prendre les mesures suivantes :

- Nous allons continuer à élaborer notre stratégie nationale de défense des droits de manière à ce que l'ICE soit un porte-parole cohérent sur les questions que nos membres jugent importantes.
- Nous allons travailler sans relâche à trouver de nouveaux moyens permettant à nos membres de diversifier leur pratique – tant au Canada qu'à l'étranger.
- Nous allons étudier les tendances et occasions du marché qui s'offrent à nos membres quand nous envisageons des changements aux *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)*.
- Nous allons présenter nos membres comme les professionnels de choix par notre présence en ligne, notre publicité, nos événements et nos partenariats.
- Nous allons commencer à livrer en français un enseignement à distance de qualité par l'intermédiaire de l'Université Laval.
- Nous allons achever la mise en œuvre du Programme d'examen du produit du travail pour faire en sorte que nos stagiaires aient les compétences pratiques dont ils ont besoin pour réussir dans la profession.

« EN NOUS APPUYANT SUR L'ÉLAN DE 2014 ET EN NOUS INSPIRANT DE NOTRE NOUVEAU PLAN STRATÉGIQUE POUR 2015-2018, NOUS NOUS SOMMES DONNÉS COMME OBJECTIF DE PROJETER L'ICE ET NOS MEMBRES VERS L'AVENIR. »

- Nous allons continuer de perfectionner nos membres en organisant des webinaires interactifs sur des sujets de pointe.
- Nous allons encourager les nouveaux membres à se joindre à notre équipe en participant à *ICE 101 – Introduction à la profession d'évaluateur* (qui remplace les exposés enregistrés Nous évaluons, au Canada).
- Nous allons tenir plus de 20 séminaires de pratique professionnelle d'une journée par webinaire pour mettre à la disposition de nos membres un moyen pratique et efficace de mettre à jour leurs connaissances des problèmes et tendances en pratique professionnelle.
- Enfin, nous allons continuer d'être des leaders à l'appui de l'élaboration de normes internationales en matière d'évaluation, faisant ainsi de l'ICE et de nos membres des experts reconnus mondialement et des professionnels hautement compétents.

Les membres de l'ICE traversent une période passionnante alors que nous allons tous de l'avant avec des initiatives stratégiques et concertées qui rehausseront votre profil de membre et créeront pour vous de nouvelles opportunités. Nous vous invitons à vous engager à promouvoir fièrement nos titres professionnels et à nous aider à préparer la profession à faire le saut vers la génération suivante. Nous apprécions et attendons vos commentaires et votre rétroaction – n'hésitez pas à communiquer avec nous à scottw@aicanada.ca et keithl@aicanada.ca. 





CHANGE, CHANGE AND MORE CHANGE TO HIGHLIGHT COMMERCIAL REAL ESTATE IN 2015

BY ROSS J. MOORE,

DIRECTOR OF RESEARCH, CANADA FOR CBRE LIMITED, GLOBAL RESEARCH AND CONSULTING, VANCOUVER;

PAUL MORASSUTTI, AACI, P.A.P.P.,

EXECUTIVE VICE-PRESIDENT AND SENIOR MANAGING DIRECTOR, CBRE, TORONTO



ROSS J. MOORE

It is said that change is the only constant in today's world, and looking at Canada's commercial real estate market that adage seems more appropriate than ever. Changing spending habits, commuting patterns, the emergence of the tech-savvy Millennial cohort, an explosion of downtown condo development, and interest rates so low that money is bordering on free, are changing everything we in the real estate world have taken for granted with recent events suggesting this is just the beginning.

Leasing and investment

Commercial real estate is primarily about two things: leasing and investment. The two are inextricably linked, with one dictating the other and vice-versa. Leasing markets across Canada have generally had a good run over the past several years, coming out of the global financial crisis and continuing into 2014, but cracks are beginning to appear. We have an office development wave that is destined to deliver 20 million square feet of predominantly downtown space at a time when occupiers are shrinking their footprint, when and where they can, and a natural-resource-based economy that no longer has the tailwind provided by the commodity super cycle that somewhat abruptly ended at the end of 2013. The recent drop in oil (and natural gas) prices is just the icing on the cake, so to speak. To an extent, technology tenants have come to the rescue, although

their preferences for office space can be described as eclectic, with no clear winners on the landlord side in terms of location or building type – new, old, high-rise or low-rise. It is all very confusing and making a sweeping comment is all but impossible. As we get further into the year, with the shakeout occurring in many of the commodity-based markets, we will get a better sense of what impact a slightly less robust economy and a more tepid labour market will have on leasing markets.

Retail

Like office, retail is going through considerable change, most notably the arrival, and now departure of Target. Target was supposed to form the basis of a new junior department store that could act as a critical anchor for many of Canada's smaller centres. Alas, that will not happen and it has put into question the viability of many centres, particularly in smaller markets outside Canada's major metros.

Other new entries to the Canadian market are Nordstrom, soon to be followed by Saks Fifth Avenue, all this change just on the anchor side. New anchors always have the potential to be game changers, but, on top of this, online retail, or e-commerce, continues to be a very disruptive force as all retailers are forced to adopt the 'omni-channel' approach to meeting their customers' needs and wants. This is forming an interesting interchange between retail and industrial.



PAUL MORASSUTTI



"CANADA'S COMMERCIAL REAL ESTATE MARKET IS STILL THE ENVY OF MOST GLOBAL MARKETS, BUT A CHAPTER HAS FINISHED AND A NEW ONE IS ABOUT TO BEGIN."

Retail has long been characterized by low vacancies, and, with the disappearance of Target, vacancies are destined to climb higher, but not to the extent that fundamentals will change in a material way; the underlying theme in retail is that it is not 'business as usual.' Retailers and landlords know this, and are looking for new and innovative ways of keeping foot traffic high and sales climbing. It is a very competitive landscape that will only become more so in the coming years.

Industrial

Canada's industrial market, at 1.7 billion square feet, does not move quickly, but even in this usually staid asset class, change is occurring. Users want more from their space, and, as a result, advancements in stacking, cross-dock facilities, and automation, as well as US-style 'fulfillment centres' are beginning to

make their arrival, even if they are scaled down relative to what can be found south of the border. Canada's retailers, and in particular the large grocers, have been investing heavily in new distribution centres (DCs), in anticipation of what they thought would be new competition from Target, but also WalMart, which continues to expand with its large store supercentre format including groceries. New generation DCs are not just unique to the grocery chains, but across all retail segments. Supply chain management has become the new battleground for retailers. Blame a whole host of factors, but technology is right up there. Demand for warehouse space is generally strong, but for now, most demand is coming from the big users. This is supported by new development, where over 80% of warehouse space under construction is considered 'big bay' of at least 100,000 square feet.

Investment

Where does all this change leave the investment market? Investors still seem unshaken from their diehard belief that Canadian real estate is a great place to be and capital remains readily available. Investment volumes remain high, at least by historic standards, although the last 12 months or so have been characterized by very few large trophy-like trades and instead by more mid-priced properties sub-\$25 million. Partial interest transactions, particularly for \$50-million+ assets, are now almost more the rule than the exception. Land transactions, often with residential in mind, look set to remain a key part of the market, and speak to the merging of the commercial and residential markets with the accompanying valuation challenges.

Pricing

That takes us to pricing. Across the quality spectrum, across all property types and in virtually every part of the country, pricing remains elevated. With the uncertainty created by the recent drop in oil prices, there is an element of uncertainty that was not there previously. Now, record low interest rates are providing a nice buffer, and assuming oil prices find a floor near the \$50/60 per barrel level, cap rates could even trend lower. The investment market is still characterized by the usual mix of institutional, public and private capital, but with the recent drop in the Canadian dollar, albeit mostly against the US dollar, the prospect of a surge of American capital is not out of the question.

So much change indeed. Canada's commercial real estate market is still the envy of most global markets, but without doubt a chapter has finished and a new one is about to begin. Think change – everywhere and for everything, including boring old real estate. 



LE MOT D'ORDRE DANS LE MILIEU DE L'IMMOBILIER COMMERCIAL EN 2015 : CHANGEMENT!

PAR ROSS J. MOORE,

DIRECTEUR DE LA RECHERCHE, CANADA, CBRE LIMITED, GLOBAL RESEARCH AND CONSULTING, VANCOUVER;

PAUL MORASSUTTI, AACI, P.A.P.P.,

VICE-PRÉSIDENT EXÉCUTIF ET DIRECTEUR EXÉCUTIF, CBRE, TORONTO



ROSS J. MOORE

On dit que dans le monde d'aujourd'hui, la seule constante est le changement. Cet adage semble plus approprié que jamais au sein du marché de l'immobilier commercial du Canada. Les habitudes de consommation changeantes, les habitudes de navettage, l'émergence de la cohorte post-boomer branchée, l'explosion de projets de construction de copropriétés dans les centres-villes et les taux d'intérêt si faibles qui ne rapportent presque rien changent tout ce que nous, intervenants du milieu immobilier, avons pris pour acquis; les récents événements suggèrent que ce n'est que le début.

Location et investissement

L'immobilier commercial se résume essentiellement à deux éléments : la location et l'investissement. Ceux-ci sont inextricablement liés; l'un dicte l'autre et vice-versa. Au Canada, les marchés de location ont, en règle générale, prospéré au cours des dernières années après avoir réussi à se sortir de la crise financière mondiale. Les années favorables se sont poursuivies jusqu'en 2014, mais actuellement, des fissures commencent à apparaître. Nous observons une vague de construction de locaux commerciaux qui, ensemble, offriront 20 millions de pieds carrés d'espaces à bureaux majoritairement au centre-ville à une époque où les occupants diminuent leur superficie, dans la mesure du possible, et une économie fondée sur les ressources naturelles qui

n'a plus le vent dans les voiles depuis la fin abrupte du super cycle des matières premières à la fin de 2013. La chute récente des prix du pétrole (et du gaz naturel) représente la cerise sur le gâteau, pour ainsi dire. Dans une certaine mesure, les entreprises technologiques locataires sont venues à la rescousse, bien que leurs préférences en matière de locaux à bureaux puissent être décrites comme éclectiques; les propriétaires ne peuvent donc pas s'attendre à ce qu'elles optent pour un certain type de location ou d'édifice (nouveau, vieux, haut, peu élevé, etc.). Cette situation porte donc facilement à la confusion et faire des commentaires généraux s'avère impossible. À mesure que l'année avance, avec la déconfiture qui se produit dans de nombreux marchés des matières premières, nous pourrions mieux évaluer les répercussions d'une économie un peu moins solide et d'un marché du travail plus tiède sur les marchés de la location.

Commerce de détail

À l'instar des locaux à bureaux, le commerce de détail subit à l'heure actuelle des changements importants, notamment l'arrivée et le départ de Target. Celui-ci devait servir de modèle pour un nouveau type de petit magasin à grande surface essentiel à la survie de nombreux petits centres commerciaux canadiens. Hélas, ce ne sera pas le cas et la fermeture de Target a remis en question la viabilité de plusieurs centres commerciaux, en particulier dans les petits marchés en dehors des principales agglomérations canadiennes.



PAUL MORASSUTTI



La boutique Nordstrom a fait son entrée sur le marché canadien, et ce sera bientôt au tour de Saks Fifth Avenue. Les locataires majeurs ont toujours la possibilité de révolutionner le commerce de détail, mais le commerce en ligne, ou commerce électronique, continue de perturber le milieu et force tous les détaillants à adopter l'approche des plateformes multiples afin de satisfaire les besoins de leurs clientèles. Cette situation favorise des échanges intéressants entre le commerce de détail et le marché industriel.

Le commerce de détail a longtemps été caractérisé par de faibles taux d'inoccupation et, avec la disparition de Target, ils sont voués à l'augmentation. Cependant, les fondements ne changeront pas de façon importante, car il est sous-entendu dans le commerce de détail que les affaires ne se mènent pas de la même manière qu'ailleurs. Les détaillants et les propriétaires en sont conscients et cherchent de nouveaux moyens innovateurs pour maintenir l'achalandage en magasin et accroître les ventes. Cette industrie, déjà très concurrentielle, le sera davantage au cours des prochaines années.

Marché industriel

Le marché industriel canadien, qui totalise 1,7 milliard de pieds carrés, ne bouge pas rapidement, mais même des changements surviennent au sein de cette catégorie d'actifs habituellement statiques. Les utilisateurs souhaitent tirer davantage profit de leur espace et, par conséquent, des progrès en matière d'empilement, d'installations de transbordement et d'automatisation sont observés, et des centres d'exécution de commandes, semblables à ceux aux États-Unis, mais à taille réduite, commencent à faire leur apparition. Les détaillants canadiens, en particulier les grands épiciers, investissent énormément dans de nouveaux centres de distribution (CD) en vue de la nouvelle concurrence que Target devait faire, mais aussi de celle de Wal-Mart, qui continue d'augmenter ses activités au moyen de grands magasins de type super centre, qui comporte d'ailleurs une épicerie. Les CD de nouvelle génération ne sont pas exclusifs aux



« LE MARCHÉ DE L'IMMOBILIER COMMERCIAL CANADIEN FAIT ENCORE L'ENVIE DE LA PLUPART DES MARCHÉS MONDIAUX, MAIS, UN CHAPITRE S'EST CLOS ET UN NOUVEAU S'APPRÊTE À COMMENCER. »

chaînes d'épicerie; ils se retrouvent en effet dans tous les segments de commerce. La gestion de la chaîne d'approvisionnement est devenue le nouveau champ de bataille des détaillants. On peut attribuer cette situation à un large éventail de facteurs, mais la technologie en est grandement responsable. La demande de locaux d'entrepôt est généralement élevée mais, de nos jours, elle provient la plupart du temps de grands utilisateurs en raison des nouveaux projets de construction, dont 80 % d'entre eux possèdent une superficie d'au moins 100 000 pieds carrés.

Investissement

Comment évolue le marché des investissements parmi ces changements? Les investisseurs semblent toujours inébranlables, car ils croient fermement que le marché immobilier canadien constitue un excellent marché où investir et que le capital demeure facilement accessible. Le volume des investissements reste élevé, du moins comparativement aux normes historiques, bien que les douze derniers mois ont été caractérisés par de rares grosses transactions, mais plutôt par des transactions moyennes en deçà de 25 millions de dollars. Les transactions d'intérêts minoritaires, en particulier pour les actifs de plus de 50 millions de dollars, constituent désormais la règle plus que l'exception. Les transactions foncières, dans le but d'y construire une

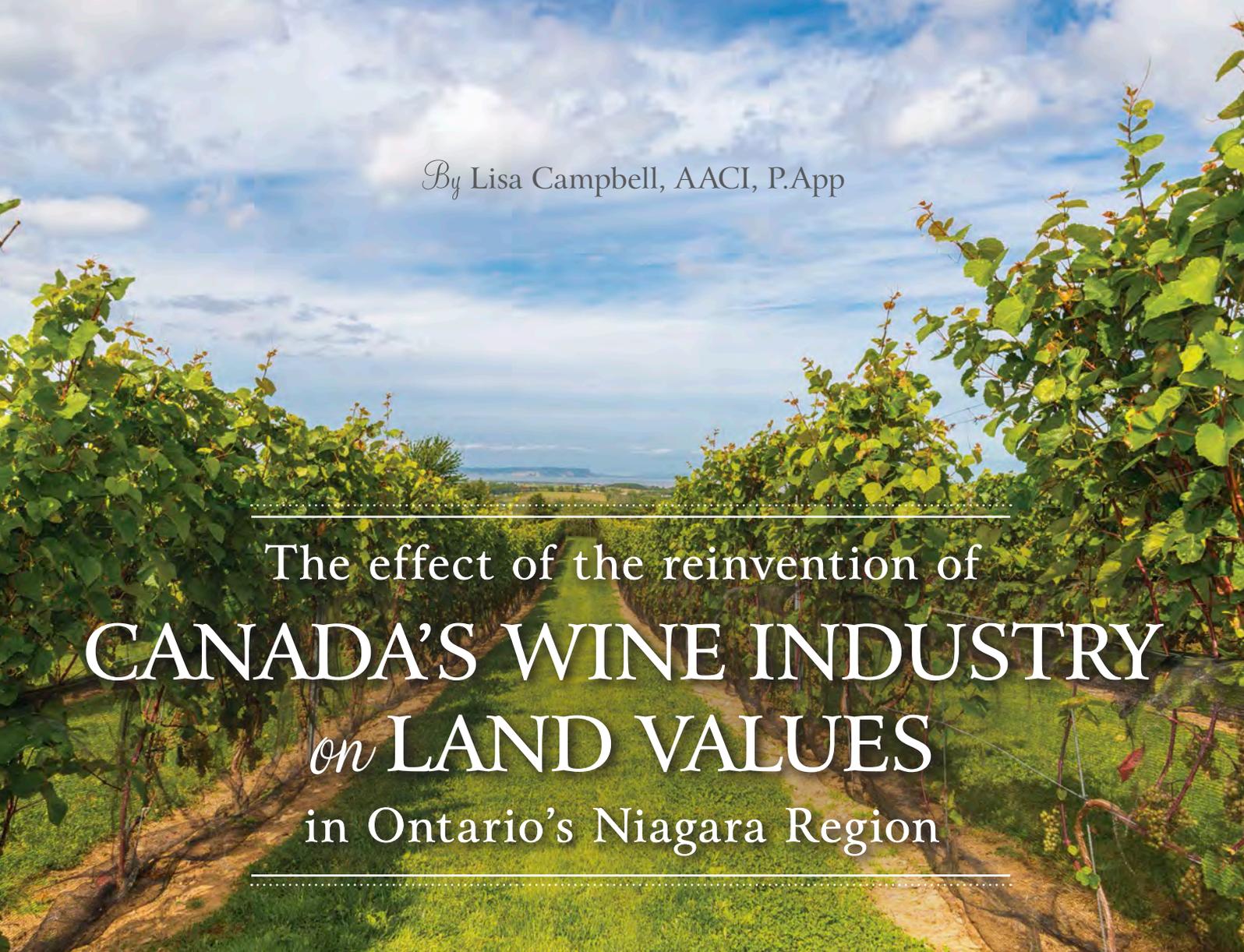
propriété résidentielle, continuent d'occuper une part essentielle du marché, et témoignent de la fusion des marchés commercial et résidentiel, ainsi que des défis d'évaluation qui s'y rattachent.

Établissement des prix

Cela nous amène à l'établissement des prix. Compte non tenu de la qualité, du type de propriété et de la région, les prix élevés subsistent. En raison de l'incertitude engendrée par la récente chute des prix du pétrole, on ressent maintenant un certain sentiment d'incertitude qui n'était pas là avant. Les faibles taux d'intérêt, qui ont atteint des creux inégalés, permettent d'amortir les pertes, et si le prix du baril de pétrole se stabilise entre 50 \$ et 60 \$, le taux plafond pourrait être revu à la baisse. Le marché des investissements se distingue encore par son mélange habituel de capitaux institutionnels, publics et privés, mais avec la récente baisse du dollar canadien, surtout par rapport au dollar américain, la hausse éventuelle de capitaux américains n'est pas hors de question.

Beaucoup de changements en effet. Le marché de l'immobilier commercial canadien fait encore l'envie de la plupart des marchés mondiaux, mais, sans aucun doute, un chapitre s'est clos et un nouveau s'apprête à commencer. Pensez au changement, partout et dans tout, y compris le vieux marché ennuyeux de l'immobilier. 

By Lisa Campbell, AACI, P.App



The effect of the reinvention of CANADA'S WINE INDUSTRY *on* LAND VALUES in Ontario's Niagara Region

"The Study Area has historically been considered conducive to the construction of greenhouse space due to its moderated climate (which lowers energy costs), its close proximity to Toronto, and its close proximity to the US."

Every agricultural property is part of an agricultural industry – e.g., field crops (wheat, corn, soybean, etc.), dairy, tender fruit or horticulture. Each agricultural industry has a history, which has had a direct effect on the market values (past and present) of the properties related to that industry. This article endeavours to study the reinvention of Canada's wine industry over the 24-year period of 1989 to 2012, and the effect that this industry's history has had on the affected agricultural land values in the Niagara Region of Ontario over that time period.

Canada's wine industry is fairly small in the world theatre, comprising only about 30,000 acres of vineyard area in 2006,¹ compared, for instance, with France, which had roughly 2 million acres under vine in 2012. While numerous provinces have significant amounts of vineyard area, Ontario has the most acreage under vine, with approximately 17,000 acres in 2013. Although Canada's place in the world wine marketplace is quite small, grapes comprise Ontario's highest farm gate value of any of its fruit industries on an annual basis, comprising 43% of the provincial farm gate value for commercial fruit production in 2012. In 2013, grape sales exceeded \$100 million.² Of the total 2013 production, 97% was reportedly used for the creation of wine products, with the remaining 3% used for juice, jams and other grape products. Ontario has numerous grape-growing locales, the largest of which is the Niagara Region, with approximately 13,600 acres of vineyards, or somewhat less than half of Canada's total, according to the Grape Growers of Ontario.

Many fruits are native to North America. Among these is the *vitis labrusca*, or wild *labrusca* grape. Historically, these have been used in North America to derive numerous *labrusca* and hybrid grape cultivars for commercial purposes. *Labrusca* cultivars today include, but are not limited to, Niagara, Concord and Catawba, and they are quite suitable for the production of juice and jams. However, these cultivars were also used for wines throughout portions of North America, including Canada, many years ago (Catawba is still used in New York State). The fermentation of these grapes results in wines generally described as 'foxy' (i.e., having a musty odour and flavour) and considered by many wine enthusiasts to be less desirable than wines without this musty characteristic. *Labrusca* grapes are found in much of Canada as they are quite winter-hardy and can withstand Canadian winters and spring frosts with little or no damage to the vine or bud, resulting in more reliable yields on a year-to-year basis. As far back as the 19th century, the Canadian wine industry relied heavily upon hybrid grape cultivars, i.e., grapes derived from breeding programs that use *labrusca* and other species crossed with European *vinifera* grapes to create cultivars with better wine characteristics, improved hardiness and less 'foxy' characteristics. These hybrid cultivars included DeChaunac, Seyval Blanc, Villard Noir and Vidal, to name a few.

Forty years ago, these *labrusca* and hybrid vines had low risk for production, resulting in reliable profit margins to the farmer. When product prices were high enough, the greater reliability in profit margins from these varieties resulted in a lucrative business model for farmers. Until the late 1980s, Canadian tariffs on international products protected Canadian wines from direct market competition and kept prices for *labrusca* and hybrid grapes in Canada artificially high. This enabled *labrusca* and hybrid grape farms to remain more profitable during this period than they would have otherwise been under a purely market-derived price structure.

Canada's grape and wine industry during this time featured popular wines

that were derived from *labrusca* and hybrid grapes, such as Moody Blue and the iconic Baby Duck. While some of the original wines of the old Canadian wine industry are still on the shelves today, the *Free Trade Agreement (FTA)* between Canada and the US in 1988 rang the death knell for the old Canadian wine industry by removing trade barriers to US product.

Among other changes that occurred in federal legislation in the industry shortly after the *FTA*, *labrusca* grapes were banned from use in the production of Ontario wine. This was because the market for sweeter high-alcohol wines made from *labrusca* grapes had decreased dramatically by this time, while drier low-alcohol wines made from European-derived *vinifera* grapes had become far more popular in Ontario. To build a wine industry that could compete in the post-*FTA* market, legislation was necessary to induce growers to change from a business model based on *labrusca* grapes to one based upon the increasingly popular *vinifera* grape. Meanwhile, the Canadian and Ontario governments sought to aid farmers in the midst of this government-instituted industry change and implemented an extensive vine removal program throughout the 1989-1993 period, wherein the federal and provincial governments paid farmers to remove their *labrusca* grape plantings. More than 8,500 acres of vines were removed through this program. As a result of these government-instituted changes, farmers began to experiment in earnest with the cultivation of higher-quality *vinifera* grapes.

Vinifera grapes include a number of high-quality grape varieties that originated in Europe, including Sauvignon Blanc, Chardonnay, Pinot Gris, Merlot, Cabernet Sauvignon and Cabernet Franc, among others. While cultivation of these varieties was attempted in Canada during the 19th century, the presence of a serious grape pest, cold Canadian winters and late Canadian spring frosts resulted in significant damage/death to these vines, and the practice was abandoned. The *FTA* and the expanding Canadian market for high-quality wines resulted in an earnest revisiting of the practice of cultivating

vinifera grapes in Canada in a search for the economic viability of Canada's wine industry in the post-*FTA* economy.

As noted earlier, Canada's climate is by and large not suited to the cultivation of cold temperature sensitive *vinifera* grapes. With few exceptions, Canada's winters are far too harsh, resulting in high vine mortality rates in these varieties. One of the few areas in Canada with a climate more amenable to the cultivation of *vinifera* grapes is the Niagara Region of Ontario.

A small portion of the Niagara Region has a moderated climate that is highly influenced by Lake Ontario along its northern border. Meanwhile, the Niagara Escarpment is located along the southern edge of Niagara's wine producing lands. These features of the topographical layout protect this unique area of land in two ways: the area receives warming breezes during winter from Lake Ontario, as it does not freeze over; and a northern slope from the escarpment to Lake Ontario slows vine development in the spring and reduces the risk of spring frost. Warmer air masses circulate between these geographic bodies from north to south, resulting in a convection effect in wind currents at and above ground level, which causes a moderating climatic influence on the affected area and moderates both summer and winter temperatures. This land area is quite small and somewhat pie shaped, extending some 40 km from east to west along the shore of Lake Ontario. The escarpment slope is furthest from Lake Ontario at its east end (approximately 10-12 km). The affected area narrows towards the west end, where it is 1-3 km wide. This climatically moderated area tends to have fewer incidences of -20 to -25C air temperatures than the areas above the escarpment to the south and other areas nearby. This temperature range is relevant to the area's wine industry, due to the fact that it is generally considered to be the temperature at which significant damage and potential mortality can be caused to *vinifera* vines. In this article, the affected rural area will be referred to as the Study Area. Note that, while the above-noted

pie-shaped area includes numerous urban and semi-urban communities, the Study Area refers solely to the small amount of rurally-located agricultural acreage within the affected area's limits.

Of this rather small acreage, the area's convection effect moderates certain portions of the Study Area more so than others. In areas where the convection effect moderates air temperature significantly, the climate is considered fairly suitable to the cultivation of vinifera vines, while those areas that receive less moderation (and lower temperatures, particularly during winter and early spring months) are considered less suitable. In the case of the latter, this is due to the fact that these pose higher risk when contemplating a parcel in that area for the cultivation of these plantings. Since the climatic areas affected by this convection effect are so small, the various areas are generally referred to as 'meso-climates.'

The cost to construct a vinifera vineyard was recently estimated at approximately \$29,000 per acre, not including the cost of the land (as per 2009 figures from the Ontario Ministry of Agriculture Food and Rural Affairs). This figure also includes a four-year waiting period until vines are generally considered to be near full maturity. Construction

cost of a vineyard is therefore generally considered sizeable, running to over \$1 million to plant 40 acres, for instance. Considering the differences in risk of winter damage and frost damage to vines across various locales within the Study Area, the financial risk to farmers in the cultivation of vinifera grapes can vary greatly between locations that are merely a few kilometres apart. Bud damage caused by winter cold or spring frost can result in a waiting period of one year until the damaged portion of the vine is again producing; more significant damage can result in the vine needing to be cut to its base or removed altogether with a new vine being replanted, resulting in a waiting period of 3-4 years until the vine is near full production. Thus, between 1989 and 1993, a unique real estate market appeared in Ontario in the Niagara Region – one whose market values were based predominantly on climate as opposed to development potential, proximity to urban centres, or even soils.

Figure 1 is a map of the area affected by Niagara's convection effect, i.e., the Study Area. It is based upon the climatic map entitled *Site Selection for Grapes in the Niagara Peninsula*, originally generated by the Ontario Ministry of Agriculture and Food in 1976, last

revised in 2009, with some additional illustrations introduced for the sake of discussion. Zones A to D in the Study Area are located in the Town of Lincoln, while Zones 1, 2 and 3 are located in the Town of Niagara-on-the-Lake. In Lincoln, two of the zones are well-moderated: Zone A, located in close proximity to the moderating influences of the Lake Ontario shore; and Zone D, located along the 'Bench' of the Escarpment, where cold air travels quickly down the gently sloping land along the Escarpment face, to rest further north on more level land.

In the second part of this article, Zone D has been broken down into two areas – Zone D-West and Zone D-East, due to the fact that, although these areas are fairly consistent climatically, trends in unit values in the west end of Zone D have differed greatly from those in the east end of the zone throughout the study's timeframe. Meanwhile, Zones B and C have less moderation, but may still be suitable in some instances: specifically, Zone C, generally having a slight downward grade to the north, usually is somewhat superior to Zone B, which tends to have more level topography with cold air tending to rest in this area. Of the zones in Niagara-on-the-Lake, Zone 1 is generally considered to be well-moderated (being located in close

Figure 1: CLIMATIC MAP OF THE STUDY AREA



proximity to the moderating influences of the Lake Ontario shore), while Zones 2 and 3 have less moderation, but may still be suitable in some instances. The entirety of the Niagara-on-the-Lake portion of the Study Area tends to have fairly level topography.

This article studies the trends in land values in the Study Area during the first 24 years of a new, somewhat experimental Canadian industry. The study explores trends in values for land purchased for the cultivation of wine grapes from the date of the reinvention of the Niagara grape and wine industry in 1989 (shortly after the passing of the *FTA*) until the end of 2012. All sales of vacant agricultural land within the Study Area were considered in the analysis; however, only those sales of parcels with an estimated highest and best use of planting to grapes were used.

To estimate highest and best use of an agricultural parcel within the Study Area, analysis of the applicable parcel size was completed. Parcels within the Study Area usually tend to be quite small, relatively speaking in the national realm. Within the Study Area, a one-acre parcel on which a rural residence may be constructed will tend to have a high unit value per acre. Thereafter, the value per acre of a parcel will usually decrease in inverse relation to its size, assuming consistent location, soils, topographical attributes and the ability to construct a rural residence. Except for throughout Zone 3, at around the 15-acre point, values per acre tend to level off (again, assuming consistent soils/location/topographical features); from this point onwards, parcel size has little effect on the unit value of a parcel in the Study Area. Thus, only parcels of 15 or more arable acres were included in the study in all areas except Zone 3, if the parcels were considered legal for the construction of a single family residence.

Meanwhile, in Zone 3, the low agricultural unit values in this area throughout the study's timeframe resulted in values levelling off at around the 25-acre point; therefore, in Zone 3, only parcels having approximately 25 or more arable acres were included in

the study. As well, a few sales of parcels with smaller acreage that were zoned for agricultural purposes only (i.e., construction of a single-family residence was not permitted on the lands) were also included in the sales data due to the quite consistent unit values found between these sales and aforementioned buildable parcel sales.

"...between 1989 and 1993, a unique real estate market appeared in Ontario in the Niagara Region – one whose market values were based predominantly on climate as opposed to development potential, proximity to urban centres, or even soils."

The next step in estimating highest and best use consisted of analyzing the parcel's soils. Vinifera grapes can grow on the variety of sandy loam, silty clay loam, clay loam and heavy clay soils within the Study Area. It should be noted that vinifera vines do not tend to have any issues in attaining the area's generally agreed-upon productivity on most of the Study Area's soil types. Only the area's heavy clay soils may result in productivity that is below the local industry's standard – these heavy clay soils are found only in portions of Zone 3. Soil stoniness does not tend to be a factor in the Study Area, nor does parcel topography, as the greater portion of the Study Area has fairly level topography, while those areas considered suitable to planting on sloped areas had been cleared for agricultural use prior to the study's time frame.

The third step in estimating highest and best use of an agricultural parcel within the Study Area consisted of disqualifying agricultural parcels from the study that were considered to have had a different highest and best use than that of planting to grapes as of the time of sale. The wine industry in Niagara has

historically competed for agricultural land in the Study Area with the peach industry; thus, an alternative highest and best use of the land that required contemplation was planting to peaches. Peach and nectarine plantings tended to be quite lucrative throughout most of the study's time frame.³

Meanwhile, only parcels with very sandy soils were considered suitable for the cultivation of peaches in the Study Area. The lucrative nature of this industry, coupled with the limited supply of land suitable to this use, resulted in parcels considered suitable to the cultivation of peaches and nectarines generally selling for unit values greater than those lacking these sandy soils, during the greater portion of the study period. Therefore, throughout the study period, sales of parcels with sandy loam soils that were purchased for cultivation to peaches and nectarines within the Study Area were considered to have a different highest and best use than planting to grapes, and were not included in the dataset. If the writer became aware of a parcel having sandy soils that was purchased for the cultivation of grapes, it was included in the dataset.

The wine industry in Niagara also shares the market for agricultural land in the Study Area with the greenhouse industry. The Study Area has historically been considered conducive to the construction of greenhouse space due to its moderated climate (which lowers energy costs), its close proximity to Toronto, and its close proximity to the US. Soils are generally not a considerable issue in the decision-making process of buying a greenhouse site, unless ground crops are part of the business plan proposed by the prospective greenhouse operator. However, quasi-commercial exposure can result in increased commercial visibility and easier accessibility, and can increase the unit value paid for a greenhouse parcel. Therefore, parcels with good quasi-commercial exposure that were purchased for the construction of a greenhouse in the Study Area were not included in the dataset.

The selection of a winery site can also benefit from quasi-commercial exposure. Such exposure can increase commercial visibility, prestige and on-site sales. This can result in substantially higher unit values paid for these sites. Inclusion of parcels with good quasi-commercial exposure in the dataset would have unnecessarily skewed the study's results. Therefore, any sales of parcels with such exposure that were purchased for the construction of a winery were not included in the dataset.

Thus, when all of the sales of vacant agricultural parcels that had taken place during the 1989-2012 timeframe within the Study Area were considered according to the above-noted parameters, 101 sales were included in the dataset. The parcels in the dataset range in size from 2.12 to 98.96 acres, with most of the sales being in the 15 to 98.96 acre range.

The study takes into consideration typical vendors and purchasers in the marketplace. Key players in the Niagara wine industry tend to be the following: farmers wanting to expand or contract their existing farmland holdings; existing winery owners wanting to do likewise with their existing farmland holdings; and investors looking to either build a winery⁴ or invest in land. The 'investor' component of this market includes investors from throughout Ontario and those from other parts of the world, and includes both individuals and investing partnerships.

From this point in the study's methodology, adjustments were made to the sales included in the dataset for non-arable land. This is due to the fact that, in this market throughout the study period, non-arable land is generally considered to have significantly lower utility than arable land, with vendors and purchasers in the marketplace taking the lower utility of these lands into account when negotiating sale prices. In particular, Zone D in Lincoln includes a substantial amount of non-arable, heavily treed ravine land.

Adjustments were made based upon sales of similar-type non-arable land in

the Study Area on which no residence could be constructed (in other words, the utility of these lands consisted solely of recreational and environmental use). In a couple of instances, adjustments were made for small amounts of acreage planted to vinifera vines, based upon the market-derived contributory value of the vines. In one instance, an adjustment was made for a small residence, based on the market-derived contributory value of this residence.

From this point, the weighted mean sale price per acre for each Zone in each year of the study period was derived using the aggregate of the adjusted sale prices paid in the year in each Zone divided by the aggregate number of acres sold in that Zone during the year. Throughout the remainder of this article, the weighted mean is referred to as the average annual sale price per acre. The average annual sale prices per acre in the Study Area's various zones are shown in the charts in Figures 2 and 3, which reference the portions of the Study Area located in Niagara-on-the-Lake and Lincoln respectively.

Thus, the study explores the reinvention of the Niagara wine industry and its effect on agricultural vacant land values within the Study Area throughout the 24-year history immediately following the FTA. The results of the study follow roughly five stages: 1989 to 1993, 1994 to 1997, 1998 to 2002, 2003 to 2008, and 2009 to 2012.

END NOTES

- ¹ Statistics Canada, Census of Agriculture, 2006
- ² *Industry Facts*, Grape Growers of Ontario website, August 2014
- ³ Peach plantings have been considered lucrative in the Niagara area over the greater portion of the study's time frame. However, in 2008, the sole fruit canning plant in Canada east of British Columbia, located in the Village of St. David's in the Town of Niagara-on-the-Lake, shut down. This resulted in a reported ±150 farmers in Niagara losing their sole buyer for their processing

peaches and pears. This resulted in a significant amount of peach and pear plantings being pulled out due to the fact that they were no longer considered economically viable, after which some of the vacant land was reportedly replanted to grapes. If the writer became aware of a sale of a parcel that was formerly planted to processing peaches and purchased for the cultivation of grapes, it was included in the study. However, sales of this type were considered minimal during the study period.

- ⁴ Winery locations with good quasi-commercial exposure were not included in the dataset. Only sales of winery locations with no quasi-commercial exposure component were included.

NOTE TO READERS:

The balance of Lisa Campbell's article on land values in the Niagara Region is available online and can be accessed at <http://www.aicanada.ca/industry-resources/canadian-property-valuation-magazine/>



ABOUT THE AUTHOR

As a Senior Consultant at Altus Group, Lisa Campbell, AACI, P.App is responsible for providing valuation services for litigation and expropriation purposes with the Expert Services Division. Her appraisal experience includes development land as well as multi-residential, commercial, industrial and agricultural/rural properties. Ms. Campbell specializes in the appraisal of agricultural and rural property, and provides valuation assistance on matters regarding agricultural and rural property across Ontario. Prior to joining Altus Group, Ms. Campbell worked for an extended period of time in the Niagara Region of Ontario, where she appraised numerous vineyards, wineries, tender fruit orchards and greenhouses. 🌈

Par Lisa Campbell, AACI, P.App

Les répercussions de la transformation de L'INDUSTRIE VINICOLE DU CANADA *sur la* VALEUR DES TERRES de la Région du Niagara en Ontario



« Historiquement, la zone d'étude est considérée favorable à la construction de serres en raison de son climat modéré (qui réduit les coûts énergétiques) et de sa proximité de Toronto et des États-Unis. »

Chaque bien agricole fait partie d'une industrie agricole, par exemple les grandes cultures (blé, maïs, soja, etc.), la production laitière, les fruits tendres ou l'horticulture. Chaque industrie agricole possède son histoire, qui a une incidence directe sur la valeur marchande (antérieure et actuelle) de ses biens. Le présent article vise à étudier la transformation de l'industrie vinicole du Canada sur une période de 24 ans, soit de 1989 à 2012, ainsi que les répercussions de l'histoire de cette industrie sur la valeur des terres agricoles visées dans la Région du Niagara, en Ontario, durant cette période.

À l'échelle mondiale, l'industrie vinicole du Canada est relativement petite avec ses 30 000 acres de terres vinicoles en 2006¹ comparativement, par exemple, à la France, dont les terres vinicoles atteignaient approximativement deux millions d'acres en 2012. Bien que de nombreuses provinces comptent de grandes régions vinicoles, l'Ontario détient la plus grande superficie sous vignobles grâce à ses 17 000 acres en 2013. Bien que la place qu'occupe le Canada au sein du marché mondial soit assez petite, la valeur à la ferme des raisins en Ontario est la plus élevée de ses industries fruitières sur une base annuelle, représentant ainsi 43 % de la valeur provinciale à la ferme de la production fruitière commerciale en 2012. En 2013, les ventes de raisins ont dépassé les 100 millions de dollars.² En 2013, on rapporte que 97 % de la production totale a servi à la création de produits vinicoles, alors que le 3 % restant a été utilisé pour produire du jus, de la confiture et d'autres produits du raisin. L'Ontario compte de nombreuses régions vinicoles, dont la plus importante est la Région du Niagara grâce à ses 13 600 acres sous vignobles, qui équivalent à un peu moins de la moitié de la superficie totale au Canada, selon l'office de commercialisation *Grape Growers of Ontario*.

De nombreux fruits proviennent d'Amérique du Nord, dont la *vitis labrusca*, ou vigne lambruche. Historiquement, celles-ci étaient utilisées pour mettre au point des cultivars de raisin de type *labrusca* et hybride à des fins commerciales. Aujourd'hui, les cultivars de type *Labrusca* comprennent, entre autres, les vignes à raisins Niagara, Concord et Catawba, et ils conviennent très bien à la production de jus et de confitures. Toutefois, ces cultivars servaient également à produire des vins dans certaines régions d'Amérique du Nord, notamment le Canada, il y a de nombreuses années (la vigne Catawba est encore utilisée dans l'État de New York). La fermentation de ces raisins confère généralement à ces vins un goût rude et acide (c.-à-d. une odeur et une saveur corsée), d'ailleurs considérés par de nombreux adeptes de vins moins intéressants que les vins ne possédant pas cette caractéristique. Les raisins de type *labrusca* sont cultivés presque partout au Canada puisqu'ils sont très rustiques et résistent très bien aux hivers canadiens et aux gelées printanières; en effet, les vignes et les bourgeons présentent peu de dommages, donnant ainsi lieu à des rendements agricoles plus faibles d'une année à l'autre. Depuis le 19^e siècle, l'industrie vinicole canadienne dépend grandement des cultivars de raisins commerciaux, à savoir des raisins issus de programmes de sélection dans le cadre desquels la vigne *labrusca* et d'autres espèces ont été croisées avec des vignes européennes de l'espèce *vinifera* pour créer des cultivars dotés de meilleures caractéristiques liées au vin, plus robustes et moins rudes et acides. Les vignes De Chaunac, Seyval Blanc, Villard Noir et Vidal font partie de ces cultivars de raisins.

Il y a quarante ans, la production de ces vignes de type *labrusca* et hybrides présentaient peu de risques, permettant ainsi aux viticulteurs de profiter de marges bénéficiaires fiables. Lorsque les prix des produits furent suffisamment élevés, la fiabilité accrue des marges bénéficiaires associées à ces variétés a donné lieu à un modèle d'affaires lucratif pour les viticulteurs. Jusqu'à la fin des années 1980, les tarifs douaniers imposés par le Canada sur les produits internationaux protégeaient les vins canadiens contre la concurrence directe du marché et maintenaient les prix des raisins de type *labrusca* et hybrides artificiellement élevés au Canada. Par

conséquent, les vignobles qui cultivaient des vignes de type *labrusca* ou hybrides ont récolté des profits plus élevés pendant cette période que s'ils avaient été soumis à une structure de prix dérivée du marché.

L'industrie canadienne du raisin et du vin à cette époque proposait des vins populaires produits à partir de raisins de type *labrusca* ou hybrides, tels que le Moody Blue et l'emblématique Baby Duck. Bien que certains vins originaux de l'ancienne industrie canadienne du vin se retrouvent encore sur les tablettes aujourd'hui, la conclusion de l'Accord de libre-échange (*ALE*) entre le Canada et les États-Unis en 1988 a sonné le glas de l'ancienne industrie canadienne du vin à cause de l'élimination des obstacles au commerce de produits américains.

Parmi les autres changements apportés aux lois gouvernementales peu après l'entrée en vigueur de l'*ALE*, notons l'interdiction des raisins de type *labrusca* dans la production des vins ontariens. Le marché des vins sucrés à forte teneur en alcool produits à partir de raisins de type *labrusca* ayant connu une importante baisse à cette époque, cette situation justifiait cette modification, sans oublier que les vins plus secs à faible teneur en alcool produits à partir de vignes européennes de type *vinifera* gagnaient en popularité en Ontario. Afin de rendre l'industrie vinicole concurrentielle sur le marché après la conclusion de l'*ALE*, la loi devait être remaniée de sorte à inciter les viticulteurs à passer d'un modèle d'affaires fondé sur les raisins de type *labrusca* à un autre fondé sur les raisins de type *vinifera*, de plus en plus populaires. Entre-temps, les gouvernements canadien et ontarien cherchaient à aider les viticulteurs pendant cette période de changements à l'industrie qu'ils ont institués en mettant en œuvre un vaste programme de retraits des raisins de 1989 à 1993, dans le cadre duquel les gouvernements fédéral et provinciaux payaient les viticulteurs pour qu'ils se débarrassent de leurs vignes de type *labrusca*. Plus de 8 500 acres de vignes ont été éliminés en vertu de ce programme. À la suite des changements exigés par les gouvernements, les viticulteurs ont commencé à cultiver des raisins de type *vinifera* de meilleure qualité de façon plus sérieuse.

Les raisins de type *vinifera* englobent plusieurs variétés de haute qualité provenant

d'Europe, notamment les vignes à raisins Sauvignon Blanc, Chardonnay, Pinot Gris, Merlot, Cabernet Sauvignon et Carbernet Franc. Bien que l'on ait tenté de cultiver ces variétés au Canada au cours du 19^e siècle, la présence d'insectes nuisibles, les hivers froids et les gelées printanières tardives ont endommagé gravement les vignes et en ont même tuées, entraînant ainsi l'abandon de cette pratique. L'*ALE* et le marché canadien pour des vins de haute qualité en développement ont donné lieu au remaniement de la pratique associée à la culture de raisins de type *vinifera* au Canada dans le but d'atteindre la viabilité économique de l'industrie vinicole canadienne à la suite de l'adoption de l'*ALE*.

Comme il a été mentionné précédemment, le climat du Canada ne convient pas, dans l'ensemble, à la culture de vignes de l'espèce *vinifera*, qui sont sensibles au froid. À quelques exceptions près, les hivers canadiens sont trop rudes et provoquent de hauts taux de mortalité chez ces variétés. La Région du Niagara de l'Ontario constitue l'un des rares endroits au Canada où le climat est favorable à la culture des raisins de type *vinifera*.

Une petite partie de la Région du Niagara jouit d'une température modérée grandement influencée par la frontière nord du lac Ontario. De plus, l'escarpement du Niagara longe la frontière sud des terres sous vignobles de la région. Ces caractéristiques topographiques protègent ces terres uniques de deux manières : en hiver, cette région est balayée par des vents chauds provenant du lac Ontario, qui ne gèle pas, et une pente nord résultant de l'escarpement dans le lac Ontario ralentit la production vinicole au printemps, réduisant ainsi le risque de gelées printanières. Des masses d'air chaud circulent parmi ces deux régions géographiques du nord au sud et provoquent un effet de convection dans les vents au niveau et au-dessus du sol, ce qui influence modérément le climat dans la région touchée et tempère les températures estivales et hivernales. Cette parcelle de terre est assez petite et en forme de tarte; elle longe de l'est vers l'ouest, sur près de 40 km, les rives du lac Ontario. La pente de l'escarpement se trouve à environ 10-12 kilomètres de l'extrémité est du lac Ontario. La zone touchée se rétrécit vers son extrémité ouest, où sa largeur varie d'un à trois kilomètres. La température

de l'air de cette région au climat tempéré descend moins souvent sous la barre des -20 degrés Celsius et -25 degrés Celsius que celle des régions se trouvant en haut de l'escarpement au sud et des régions à proximité. L'industrie vinicole de cette région doit tenir compte de cette plage de températures, car il s'agit habituellement des températures auxquelles des dommages importants peuvent être causés aux vignes de l'espèce vinifera et elles peuvent même être à l'origine de leur perte. Dans le présent article, la région rurale touchée sera appelée « zone d'étude ». Veuillez prendre note que bien que la région en forme de tarte mentionnée ci-dessus abrite de nombreuses communautés urbaines et semi-urbaines, la zone d'étude fait référence seulement aux terres rurales sous vignobles situées à l'intérieur des frontières de la région touchée.

À l'intérieur de cette zone relativement petite, l'effet de convection observé dans la région modère la température de certaines sections de la zone d'étude plus que d'autres. Dans les sections où l'effet de convection modère grandement la température, le climat est alors considéré comme approprié à la culture de vignes de l'espèce vinifera, alors que les sections où la température est plus basse pendant l'hiver et les premiers mois de printemps se prêtent moins bien à ce type de culture. Dans ce dernier cas, les risques associés à la température sont plus élevés dans le cadre de la culture de ces plantes. Puisque les zones climatiques touchées par cet effet de convection sont

très petites, ces différentes régions sont généralement appelées « mésoclimats ».

Les coûts liés à la construction d'un vignoble produisant des vignes de type vinifera ont récemment été évalués à 29 000 \$/acre et ne comprennent pas l'achat de la terre (selon les chiffres pour l'année 2009 du ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales de l'Ontario). Cette estimation tient également compte de la période d'attente de quatre ans avant que les vignes atteignent leur pleine maturité. Par conséquent, les coûts de construction d'un vignoble sont habituellement considérés comme importants et peuvent dépasser le million de dollars pour un vignoble de 40 acres, par exemple. En prenant en considération les différences au niveau des risques de dommages causés par l'hiver et les gelées aux vignes de différents vignobles de la zone d'étude, les risques financiers des viticulteurs associés à la culture de raisins de type vinifera peuvent varier grandement, même si les vignobles sont séparés par quelques kilomètres seulement. Les dommages aux bourgeons provoqués par l'hiver ou une gelée printanière peuvent résulter en une période d'attente d'un an avant que la partie endommagée de la vigne se remette à produire; des dommages plus importants pourraient entraîner la coupe de la vigne à sa base ou son remplacement par une nouvelle vigne. Le cas échéant, le viticulteur devra attendre de trois à quatre ans avant que la vigne produise pleinement. Ainsi, pendant la période de 1989 à 1993, un

marché immobilier unique, dont les valeurs étaient majoritairement fondées sur le climat au lieu du potentiel de développement, de la proximité des centres urbains ou même du sol, a fait son apparition dans la Région du Niagara en Ontario.

La Figure 1 démontre une carte de la région touchée par l'effet de convection du Niagara, à savoir la zone d'étude. Elle est fondée sur la carte climatique *Choix du terrain pour l'implantation d'un vignoble dans la péninsule de Niagara* établie par le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation et des Affaires rurales de l'Ontario en 1976 et révisée pour la dernière fois en 2009. Des illustrations ont été ajoutées aux fins de discussion. Les sections A à D de la zone d'étude sont situées dans la ville de Lincoln, alors que les sections 1, 2 et 3 se trouvent dans la ville de Niagara-on-the-Lake. À Lincoln, deux sections sont bien tempérées : la section A, située près des effets modérateurs le long de la rive du lac Ontario, et la section D, qui longe la pointe de l'escarpement, où l'air froid se déplace rapidement le long de l'escarpement pour se diriger plus au nord.

Dans la deuxième partie du présent article, la section D a été divisée en deux parties, à savoir la section D ouest et la section D est, car, même si ces deux parties se ressemblent beaucoup sur le plan du climat, les tendances relatives aux valeurs unitaires observées dans l'extrémité ouest de la section D diffèrent grandement de celles constatées à l'extrémité est de la section tout au long de l'étude. Quant aux sections B et

Figure 1: CARTE CLIMATIQUE DE LA ZONE D'ÉTUDE



C, elles subissent moins de modération, mais elles peuvent convenir à certains cas : spécifiquement, la section C, légèrement en pente vers le nord, est habituellement supérieure à la section B, dont le terrain de niveau favorise le maintien de l'air froid dans cette région. En ce qui a trait aux sections de Niagara-on-the-Lake, la section 1 est généralement considérée comme bien modérée (de par sa situation près des effets modérateurs de la rive du lac Ontario), alors que les sections 2 et 3 subissent moins de modération, mais elles peuvent convenir à certains cas. L'ensemble de la région de Niagara-on-the-Lake faisant partie de la zone d'étude possède un terrain de niveau.

Le présent article se penche sur les tendances relatives à la valeur des terrains de la zone d'étude au cours des 24 années d'existence d'une nouvelle industrie canadienne quelque peu expérimentale. L'étude vise à déterminer les tendances liées à la valeur des terrains achetés en vue de la culture de raisins pour la vinification à compter de la date du remaniement de l'industrie du raisin et du vin du Niagara en 1989 (peu après l'entrée en vigueur de l'ALE) jusqu'à la fin de 2012. Toutes les ventes de terres agricoles vacantes dans la zone d'étude ont été prises en considération dans le cadre de cette analyse; cependant, seules les ventes de terrains dont l'utilisation optimale consistait en la culture de raisins ont été utilisées.

Afin d'évaluer l'utilisation optimale d'une terre agricole de la zone d'étude, une analyse de sa superficie a été effectuée. Les terres de la zone d'étude sont habituellement très petites comparativement au reste du Canada. Dans la zone d'étude, une terre d'un acre sur laquelle une résidence rurale pourrait être construite aura une valeur unitaire par acre élevée. Par conséquent, la valeur par acre d'une terre diminuera plus la superficie de celle-ci est grande, en supposant que l'emplacement, le sol, les caractéristiques topographiques et la possibilité de construire une maison rurale sont uniformes. À l'exception de la section 3, la valeur par acre des terrains de plus de 15 acres a tendance à se stabiliser (en supposant encore une fois que l'emplacement, le sol, les caractéristiques topographiques et la possibilité de construire une maison rurale sont uniformes); à partir de 15

acres, la superficie du terrain a peu de répercussions sur la valeur unitaire des terrains de la zone d'étude. Ainsi, les terres arables de 15 acres ou plus de toutes les sections ont été prises en considération pendant l'étude, à l'exception de la section 3, où les terres considérées légales pour la construction d'une résidence unifamiliale ont été examinées.

Tout au long de l'étude, il a été constaté que les faibles valeurs unitaires des terres agricoles se stabilisaient lorsque la superficie de la terre était supérieure à 25 acres; par conséquent, dans la section 3, seules les terres arables de 25 acres ou plus ont été prises en considération pendant l'étude. De plus, quelques ventes de terres plus petites zonées pour l'utilisation agricole (c.-à-d. que la construction d'une résidence unifamiliale n'était pas permise) ont été incluses dans les données de vente en raison de l'uniformité des valeurs unitaires de ces ventes et des ventes de terrains constructibles mentionnés ci-dessus.

« ...pendant la période de 1989 à 1993, un marché immobilier unique, dont les valeurs étaient majoritairement fondées sur le climat au lieu du potentiel de développement, de la proximité des centres urbains ou même du sol, a fait son apparition dans la Région du Niagara en Ontario. »

La prochaine étape de l'estimation de l'utilisation optimale consiste à analyser le sol de la terre. Les vignes de l'espèce vinifera peuvent pousser dans une variété de sols, notamment les sols limoneux-sableux, le limon argilo-siliceux, le loam argileux et les lourds sols argileux, de la zone d'étude. Il faut noter que les viticulteurs qui cultivent des vignes de l'espèce vinifera dans la majorité des types de sol de la zone d'étude ne semblent pas avoir de difficultés à atteindre le taux de productivité généralement admis. Seuls les lourds sols argileux, qui se retrouvent exclusivement dans la section 3, peuvent réduire le taux de productivité en dessous

de la norme de l'industrie locale. La pierrosité des sols ne constitue pas un facteur dans la zone d'étude, tout comme la topographie des terres, puisque la grande majorité de la topographie de la zone d'étude est à niveau et que les terres en pente considérées appropriées à la culture ont été éliminées aux fins de l'utilisation agricole avant la tenue de l'étude.

La troisième étape de l'estimation de l'utilisation optimale d'une terre agricole de la zone d'étude consiste à exclure celles dont l'utilisation optimale n'est pas la culture de vignes au moment de la vente. Historiquement, l'industrie vinicole et l'industrie de la pêche de la Région du Niagara se disputent les terres agricoles de la zone d'étude; ainsi, il était nécessaire de se pencher sur une utilisation optimale de rechange, soit la culture des pêches. La culture de la pêche et de la nectarine s'est avérée très lucrative pendant la durée de l'étude.³

Pendant ce temps, seules les terres très sablonneuses étaient considérées appropriées pour la culture de la pêche dans la zone d'étude. La nature lucrative de cette industrie, combinée au nombre limité de terres propices à cette utilisation, ont résulté en la vente de terres convenant à la culture de la pêche et de la nectarine à des prix unitaires généralement plus élevés que celles n'étant pas sablonneuses pendant une grande partie de la période d'étude. Par conséquent, tout au long de l'étude, les ventes de terres au sol limoneux-sableux achetées pour la culture de la pêche et de la nectarine dans la zone d'étude étaient considérées comme possédant une utilisation optimale autre que la culture de vignes; elles ne sont donc pas comprises dans l'ensemble de données. Au contraire, si l'auteure était mise au courant qu'une terre sablonneuse avait été achetée aux fins de la culture du raisin, celle-ci était alors incluse dans l'ensemble de données.

Par ailleurs, l'industrie vinicole de la Région du Niagara partage le marché des terres agricoles de la zone d'étude avec l'industrie des cultures de serre. Historiquement, la zone d'étude est considérée favorable à la construction de serres en raison de son climat modéré (qui réduit les coûts énergétiques) et de sa proximité de Toronto et des États-Unis. Le sol ne représente pas un enjeu important dans le processus décisionnel lié à l'achat de serre, à moins que les cultures basses fassent partie du plan d'affaires proposé par l'éventuel exploitant de serre. Cependant, l'exposition quasi-commerciale peut donner lieu à une visibilité commerciale accrue et à une meilleure accessibilité, et hausser

la valeur unitaire payée pour une serre. Ainsi, les terres jouissant d'une bonne exposition quasi-commerciale achetées aux fins de la construction d'une serre dans la zone d'étude ne sont pas comprises dans l'ensemble de données.

La sélection d'un site pour y établir un vignoble peut aussi tirer profit de l'exposition quasi-commerciale. Une telle exposition accroît la visibilité commerciale, le prestige et les ventes sur place, résultant ainsi en une hausse importante du prix de ces sites. L'inclusion de terres jouissant d'une bonne exposition quasi-commerciale dans l'ensemble de données aurait faussé inutilement les résultats de l'étude. Par conséquent, toutes les ventes de terres jouissant d'une telle exposition achetées aux fins de l'établissement d'un vignoble n'ont pas été incluses dans l'ensemble de données.

Ainsi, lors de l'examen de toutes les ventes de terres agricoles vacantes dans la zone d'étude de 1989 à 2012 conformément aux paramètres ci-dessous, 101 ventes ont été incluses dans l'ensemble de données. La superficie des terres sur lesquelles les données sont basées varie de 2,12 à 98,96 acres, la majorité se situant entre 15 et 98,96 acres.

L'étude tient compte des vendeurs et acheteurs typiques du marché. Les principaux intervenants de l'industrie vinicole de la Région du Niagara sont les suivants : les producteurs ou viticulteurs souhaitant agrandir ou réduire leurs propriétés agricoles existantes, et les investisseurs souhaitant établir un vignoble⁴ ou investir dans une terre. Le terme « investisseurs » fait référence aux investisseurs particuliers et aux partenariats d'investissement de l'Ontario et d'autres régions du monde.

À partir de ce point de la méthodologie de l'étude, des ajustements ont été apportés aux ventes de terres non arables incluses dans l'ensemble de données, puisque dans ce marché, pendant la période d'étude, les terres non arables étant généralement considérées comme beaucoup moins polyvalentes que les terres arables, les vendeurs et acheteurs se servaient de cet argument au moment de la négociation du prix de vente. En particulier, la section D dans Lincoln comporte de nombreuses terres non arables escarpées et densément boisées.

En outre, des ajustements ont été faits en fonction des ventes de terres non arables semblables dans la zone d'étude sur

lesquelles aucune résidence ne pouvait être construite (en d'autres mots, ces terres servaient seulement à des fins récréatives ou environnementales). Dans quelques cas, des ajustements ont été faits en raison de la culture de vignes de l'espèce vinifera sur de petites superficies, conformément à la valeur contributive des vignes résultant du marché. Dans un cas particulier, un ajustement a été apporté à une petite résidence en fonction de sa valeur contributive découlant du marché.

À partir de ce point, le prix de vente moyen pondéré par acre pour chaque zone pendant chaque année de la période d'étude a été déterminé à partir de la somme totale des prix de vente ajustés payés pendant l'année dans chaque section divisée par le nombre total d'acres vendus dans cette section pendant l'année. Jusqu'à la fin du présent article, le prix de vente annuel moyen par acre constitue la moyenne pondérée. Les prix de vente annuels moyens par acre observés dans les différentes sections de la zone d'étude sont énoncés dans les tableaux des Figures 2 et 3, qui font référence aux parties de la zone d'étude situées à Niagara-on-the-Lake et à Lincoln respectivement.

Ainsi, l'étude se penche sur le remaniement de l'industrie vinicole de la Région du Niagara et de ses répercussions sur la valeur des terres agricoles vacantes se trouvant dans la zone d'étude pendant la période de 24 ans suivant immédiatement la conclusion de l'ALE. Les résultats de l'étude portent en gros sur cinq périodes : de 1989 à 1993, de 1994 à 1997, de 1998 à 2002, de 2003 à 2008 et de 2009 à 2012.

NOTES

¹ Statistique Canada, Recensement de l'agriculture, 2006

² *Industry Facts*, site Web de l'office de commercialisation Grape Growers of Ontario, août 2014

³ La culture de la pêche a été considérée lucrative dans la Région du Niagara pendant une grande partie de la période d'étude. Cependant, en 2008, la seule conserverie de fruits située à l'est de la Colombie-Britannique, plus précisément dans le village de St. David, dans la ville de Niagara-on-the-Lake, a fermé ses portes. À la

suite de cette fermeture, on a rapporté que plus ou moins 150 producteurs de la Région du Niagara avaient perdu leur seul acheteur pour la transformation des pêches et des poires. Un grand nombre de producteurs de pêches et de poires ont alors dû cesser leurs activités, car leur culture n'était plus jugée économiquement viable. Des vignes ont donc été plantées sur certaines terres vacantes. Si l'auteure a été informée de la vente d'une terre servant à la culture des pêches et qui sera dorénavant consacrée à la culture de raisins, ce fait a été noté dans l'étude. Toutefois, peu de ventes de ce genre se sont produites pendant la période d'étude.⁴ Les vignobles jouissant d'une bonne exposition quasi-commerciale n'ont pas été inclus dans l'ensemble de données. Seules les ventes de vignobles ne possédant pas d'exposition quasi-commerciale ont été incluses.

NOTE AUX LECTEURS :

Le reste de l'article de Lisa Campbell sur la valeur des terres dans la région du Niagara est accessible en ligne à l'adresse <http://www.aicanada.ca/industry-resources/canadian-property-valuation-magazine/>



À PROPOS DE L'AUTEURE

En qualité de conseillère principale auprès du Groupe Altus, Lisa Campbell, AACI, P.App

est responsable de la prestation de services d'évaluation aux fins de litiges et d'expropriations à la Division des services d'experts. Son expérience en matière d'évaluation comprend les terrains d'aménagement, ainsi que les biens multirésidentiels, commerciaux, industriels et agricoles/ruraux. M^{me} Campbell se spécialise dans l'évaluation de biens agricoles et ruraux et apporte son concours à l'évaluation de ce genre de biens partout en Ontario. Avant de se joindre au Groupe Altus, M^{me} Campbell a travaillé pendant plusieurs années dans la région du Niagara en Ontario, où elle a procédé à l'évaluation de nombreux vignobles, vineries, vergers de fruits tendres et serres. 🌈



By **David Enns, B.Sc. (Agr.), MBA, AACI, PApp,**
Enns, MacEachern, Pace, Maloney & Associates Inc., Cornwall, Ontario

Reading the whole report

Reporting formats

Some Members of the Appraisal Institute of Canada (AIC) will recall that, prior to January 1, 2001, under the *Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (USPAP)* rules, appraisers could use three reporting formats for their clients. Reports could be: a self-contained report, a summary report, or a restricted report for each of the two appraisal processes (complete and limited).¹

As of January 2001, under the then new *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)*, the reporting formats became: a full narrative, a narrative, a short narrative, and a form report.² The difference between a full narrative and a narrative revolved around the use of an extraordinary assumption. If the appraisal process included an extraordinary assumption, then the report was to be a narrative and only if it did not contain an extraordinary assumption could the report be termed a full narrative. This difference did not make sense because the name of the report was being used to distinguish the type of appraisal process, rather than its descriptive content.

In light of further discussion and review of this matter, the terminology was changed with the 2005 *CUSPAP* so that the reporting formats were reduced to three, namely full narrative, short narrative, and form.³

Currently, what we refer to as narrative reports may or may not involve an extraordinary assumption. Since there is much to be told about a property, in our appraisal work, we prefer the longer format (the narrative or short narrative). This format provides the appraiser with ample space with which to properly and fully describe the investigation, the analysis and the presentation of the market value estimate.

Disincentives to read the whole report

Several years ago, a Candidate in our firm submitted a demonstration report (of course it was a narrative report) for review. A member of the review panel was critical that the estimate of market value was not included in the letter of transmittal. We took exception to that criticism because we never include the estimate in the letter of transmittal for the following reason. We think that any and all clients should read all

of the report (many do not). By including the estimate of market value in the letter of transmittal, we believe this presentation provides an incentive to the reader/client to go no further.

However, we want the reader/client to read the whole report and not just the first page of the report (or just the summary page), so we encourage the client to read all of the report in several ways. One way we do this is to state the following in each letter of transmittal:

*“For ease of reading, the report contains a summary of important facts and conclusions. As well, the certification, assumptions and limiting conditions, including any **extraordinary** assumptions and limiting conditions have been grouped together in identified sections of the report so please read **all** of the report.”* (Note: The bold emphasis has been added for this article.)

The final paragraph of the letter of transmittal reads: *“Once you have read the report in its **entirety**, if I can be of additional assistance or if you need additional clarification, please do not hesitate to call.”* (Note: The bold emphasis has been added for this article.)

Extraordinary assumptions

Certainly, a key aspect of an appraisal may be the use of an extraordinary assumption. Clients often want to know what a property is worth if there is an addition, a major renovation, or a whole new structure being added to a property. In these cases, it is usually the client who specifies that the assumption(s) be made. The assumption that the building has been added or the major renovation has taken place is indeed significant and, hence, the term “extraordinary” is used. All such extraordinary assumptions require hypothetical conditions and

that is what sets them apart from standard assumptions that we might make about a property, such as the assumption that a property has a clean environmental assumption.

In commenting about the use of extraordinary assumptions and hypothetical conditions, a Member of the AIC Investigating Committee reminded us that all such extraordinary assumptions and extraordinary limiting conditions should be placed, as good practice, together with the estimates of market value.⁴ This means that they should appear, (in addition to being a part of the building description and possibly a part of the highest and best use description), in the conclusion of each approach to value, in the reconciliation, in the certification, and also in the summary page of important facts and conclusions. While this can be accomplished using the pickup features of a word processor such as Word,⁵ it can become cumbersome if there are more than one extraordinary assumption and or limiting conditions.⁶ There may also be other more standard assumptions, such as a property having a clean environmental assessment in each report, that we also want to draw to the reader's attention.

As a result, in an attempt to reach a balance among clarity, conciseness and completeness, in addition to a statement about extraordinary assumptions along with the estimate of value,⁷ we also include the following comment in each narrative report early on in the section that briefly outlines the nature of *CUSPAP*:

"This appraisal is considered to have been completed while invoking certain extraordinary limiting conditions and an extraordinary assumption (please see page xx of this report)."

It seems reasonable to expect that a client would want to (and should if he or she is doing their due diligence) read all of a report, even if it is 50 pages in length. If it takes the appraiser 20 hours or more to travel to and from a property, inspect the property, determine its highest and best use after confirming its zoning and official plan status, gather and analyze comparables (possibly complete more than one approach), reconcile the approaches, arrive at a final estimate of value, proof and then print the report (or create and secure a PDF), then surely the client can take 40 minutes or so to read the whole report. Is that too much to expect?

Other important elements of a narrative report

Market conditions are another important element of any appraisal of a property's value and must be an integral part of any appraisal report. What is happening to vacancy rates? Are absolute sale numbers and sales levels rising, falling, or are they stable? What features are critical for current buyers and does the subject property have them? What trends are taking place in the subject's market and how do they impact on the subject? A thorough discussion of market conditions is no less important than an extraordinary condition that the client has already specified.

The quantity and quality of the comparables is also important. Were there many comparables to choose from or is the market especially thin for this type of property? Were there any paired sales to support adjustments (have we even told the reader what a paired sale is)? How difficult were the adjustments to substantiate? Are we dealing with quantitative or qualitative adjustments? These are all aspects that need to be described in a narrative report. For a client, who is also a lender, these elements should help to give

them some sense as to the ratio of lending they should be undertaking. While it is not the appraiser's role to comment on the credit worthiness of borrowers,⁸ certainly property markets are less than perfect and are not without risk. There is nothing magical about a 75% to value lending ratio. It is not a rule that lenders should necessarily cling to if the property is unique, if there are a few comparables, or if there are only poor comparable sales. While we read of sub-prime mortgages, perhaps we should recognize that there may be sub-prime properties. These are all elements that can assist potential lenders in gauging their risk and should be in a narrative report. However, full and proper descriptions of these important elements cannot be contained on a single summary page.

Do our clients actually read our reports?

On certain occasions, I have been called about a report with a question from a client. "What about this, or is such and such in the report." The answer is usually "if you look on page x, you will find what you are looking for."

I recall a private client calling me after receiving the report on his property (a horse

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.



- 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

“The report clearly needs to be read in its entirety, if the client is to have a full and proper understanding of the appraiser’s final estimate of value for a property.”

farm). The client (not very familiar with appraisal reports) was calling to tell me that the pictures I had included were not of his farm. I was horrified – had I included the wrong picture I wondered, as I quickly brought the report up on the computer screen? I remembered the story about a member of the AIC who had done that many years ago and was rightly censured for the error, but had I now done the same thing? I asked the client what page he was looking at so that I could check for myself and the client told me to look at page x. There, on page x, were pictures, but they were the Indexes used in the appraisal analysis (and clearly identified as such). This was explained to the client (with much relief for the client and also for myself).

While we might sometimes banter back and forth with our regular clients about reading the whole document, the report clearly needs to be read in its entirety, if the client is to have a full and proper understanding of the appraiser’s final estimate of value for a property. All of these important aspects simply cannot be described on a single page. Otherwise, we are wasting our time writing 40 or 50 pages, when only one page would suffice.

The perception of boilerplate

While regular clients may think there is not much more than boilerplate in these narrative reports and there surely is some repetition (such as headings and format, the definition of market value and the descriptions of the three appraisal approaches), each part of the report will certainly have specific parts pertaining to the subject at hand.

One example of this deals with the ‘property tax assessment’ of each property. In Ontario, the Municipal Property Assessment Corporation (MPAC) has recently updated its current value assessment of all properties across the province, as of January 2012. Since it has provided an estimate of value for the subject property, we feel obliged to comment on the assessment of the subject property in each appraisal report. In an appraisal I completed on some vacant farmland, MPAC was using a rate of \$5,200/

acre for tiled farmland for its ‘current value estimate’ of the subject property. It was easy, but also important, to point out that the comparable sales in the same market area were indicating between \$10,000 and \$10,500/acre for tiled farmland. While the heading in this section of the report was a standard one and the statement that “*the assessment reflects the opinion of the local Assessment Authority of the current value of the subject on the basis of January 2012, however, no sales data is included with assessments to support their estimates*” was a standard statement used in more than one report, there is nothing boilerplate about pointing out the difference between the current assessment and what current sales were indicating in the subject’s immediate market area.

Similar examples could be cited about the legal constraints placed on a property through an official plan and a zoning bylaw. While the headings may appear to be boilerplate, the ensuing discussion about the probability of a zoning change for the subject property that would first require an amendment to an official plan is indeed an important part of the highest and best use analysis. This is particularly the case for properties that are at or near the margin of transference between one type of land use and another.⁹

Conclusions

While we need to make clear and precise references to extraordinary assumptions and limiting conditions, to highlight and bold certain important aspects in a report, and to have clear and concise appraisal reports that follow the *Appraisal Standard Rules*, we also need to encourage our readers to read the whole report, with statements to that effect. Indeed, they have paid us for the whole report.

End Notes

¹ Since each appraisal process (full or limited) could each be reported in one of three ways (self-contained, summary or restricted), it meant that there were six different reporting combinations for clients. This was very difficult for

appraisers to follow and even more difficult for clients to comprehend. Fortunately, it was somewhat simplified with the adoption of *CUSPAP* in 2001.

² See *CUSPAP* 2001 Edition, The Appraisal Standards Board, Definitions page 1.

³ See *CUSPAP* 2005 Edition, The Appraisal Standards Committee, Definitions page 1. Curiously, while there is no *CUSPAP* requirement to name the type of report, report types are an integral part of the Standards because they are a part of the Definitions, which are compulsory.

⁴ Doyle Childs, AACI, P.App, Member Investigating Committee, Use of Extraordinary Assumptions and Hypothetical Conditions, *Canadian Property Valuation*, Volume 52, Book 4, 2008, page 36. See also *CUSPAP* 2014, 7.11.2.

⁵ Powerful word processors such as Microsoft’s Word, with their rich formatting features, should be the basis for all narrative reports.

⁶ For example, we are not professional title searchers and we do not engage in title searches (and we state so in each report), and, therefore, all of our appraisals include an extraordinary limiting condition concerning the absence of a full and proper title search.

⁷ Together with the estimate of value we add: “please see page XX for any specific and extraordinary assumptions or limiting conditions that may form an important part of this value conclusion.”

⁸ Robert Patchett, L.L.B, CD, AIC Counsellor, Professional Practice, Letters of Transmittal/Reliance – Business Opportunities and Risks, *Canadian Property Valuation*, Volume 52, Book 4, 2008, page 38.

⁹ As an example, this occurs where lower order uses meet higher order uses (that are often expanding) such as where farmland uses meet up with residential uses. See also Raleigh Barlowe, *Land Resource Economics*, 4th Edition, Prentice Hall Inc., 1986, pages 152-3. 



Lire l'ensemble du rapport



Par **David Enns, B.Sc. (Agr.), MAA, AACI, P.App.**, Enns, MacEachern, Pace, Maloney & Associates Inc., Cornwall, Ontario

Formats de rapport

Certains membres de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) se souviendront qu'avant le 1^{er} janvier 2001, en vertu des règles des *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)*, trois formats de rapport étaient mis à la disposition des évaluateurs, à savoir le rapport indépendant, le rapport sommaire ou le rapport limité pour chacun des deux processus d'évaluation (complet et limité).¹

À compter de janvier 2001, conformément aux nouvelles *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)*, les rapports narratifs détaillés, les rapports narratifs et les rapports sur formulaire ont remplacé les formats de rapport en vigueur

avant cette date.² Le rapport narratif se différencie du rapport narratif détaillé par l'utilisation d'une hypothèse extraordinaire. Si le processus d'évaluation en englobe une, il doit en être de même avec le rapport, qui sera alors narratif. Si le rapport ne contient pas d'hypothèses extraordinaires, il s'agira alors d'un rapport narratif détaillé. Cette différence est illogique, car le nom du rapport sert à distinguer le type de processus d'évaluation au lieu du contenu descriptif.

À la suite de discussions approfondies et de l'examen de cette question, la terminologie a été modifiée avec l'entrée en vigueur des *NUPPEC 2005* et le nombre de formats de rapport fut donc réduit à trois : rapport narratif détaillé, rapport narratif abrégé et rapport sur formulaire.³

Facteurs qui dissuadent les lecteurs à lire l'ensemble du rapport

Il y a plusieurs années, un membre stagiaire travaillant au sein de notre cabinet a soumis un rapport de démonstration (il s'agissait bien sûr d'un rapport narratif) aux fins d'examen. Un membre du Comité d'examen critiquait la non-mention de la valeur marchande estimée dans la lettre de présentation. Le comité s'est objecté à cette critique, car la valeur marchande estimée ne figure jamais dans la lettre de

présentation pour la raison suivante. Nous estimons que tous les clients doivent lire l'ensemble du rapport (plusieurs ne le font pas). En stipulant la valeur marchande estimée dans la lettre de présentation, nous croyons que le client ne sera alors plus motivé à lire le reste.

Cependant, nous souhaitons que le lecteur/client lise l'ensemble du rapport et non la première page seulement (ou le résumé) et nous l'encourageons de plusieurs manières. Une façon consiste à inclure la mention suivante dans chaque lettre de présentation :

*« Afin de faciliter la lecture, le rapport contient un résumé des faits importants et des conclusions. En outre, la certification, les hypothèses et les conditions limitatives, y compris toute hypothèse **extraordinaire**, ont été regroupées dans des sections définies du rapport; prière de lire **l'ensemble du rapport**. »* (Remarque : l'emphase a été ajoutée aux fins du présent article.)

Le dernier paragraphe de la lettre de présentation pourrait être formulé comme suit : *« Après avoir lu **l'ensemble du rapport**, si vous estimez avoir besoin de renseignements complémentaires ou de précisions, n'hésitez pas à communiquer avec moi. »* (Remarque : l'emphase a été ajoutée aux fins du présent article.)

Hypothèses extraordinaires

Évidemment, le recours à des hypothèses extraordinaires peut représenter un aspect clé du processus d'évaluation. Les clients veulent fréquemment savoir la valeur d'un bien à la suite d'un agrandissement, de rénovations majeures ou de l'ajout d'une nouvelle structure. Dans ces cas, le client précise habituellement les hypothèses à formuler. L'hypothèse selon laquelle le bâtiment a été agrandi ou a fait l'objet de rénovations majeures étant importante, le terme « extraordinaire » est alors utilisé. De telles hypothèses extraordinaires nécessitent des conditions hypothétiques, les distinguant ainsi des hypothèses habituelles touchant un bien, par exemple une hypothèse liée à son environnement propre.

« Celui-ci doit absolument être lu dans son ensemble si le client veut obtenir une compréhension exhaustive et appropriée de l'estimation finale de la valeur du bien déterminée par l'évaluateur. »

Au sujet de l'utilisation des hypothèses extraordinaires et des conditions hypothétiques, un membre du Comité d'enquête de l'ICE a rappelé que celles-ci devraient, à titre de bonne pratique, accompagner les estimations de la valeur marchande.⁴ Cela signifie qu'elles devraient apparaître (en plus de faire partie de la description du bâtiment et possiblement de celle de l'utilisation optimale) dans la conclusion de chaque méthode servant à déterminer la valeur, la conciliation, la certification et le résumé des faits importants et conclusions. Il est possible de copier l'hypothèse extraordinaire ou la condition hypothétique à l'aide des fonctions conçues à cet effet d'un logiciel de traitement de texte, par exemple Word,⁵ mais cette tâche peut devenir lourde s'il y en a plus d'une.⁶ On peut également retrouver des hypothèses ordinaires dans le rapport, telles que l'évaluation environnementale du bien, sur lesquelles l'évaluateur voudra attirer l'attention du lecteur.

Par conséquent, afin de trouver un équilibre entre la clarté, la concision et l'exhaustivité, en plus de l'inclusion d'un énoncé sur les hypothèses extraordinaires et l'estimation de la valeur,⁷ le libellé suivant doit figurer dans chaque rapport narratif, au début de la section décrivant brièvement la nature des *NUPPEC* :

« La présente évaluation est considérée comme ayant été fondée sur certaines conditions limitatives extraordinaires et une hypothèse extraordinaire (veuillez consulter la page xx du présent rapport). »

Il semble raisonnable de s'attendre à ce qu'un client veuille (s'il fait preuve de diligence raisonnable) lire l'ensemble du rapport, même s'il compte 50 pages. Si les déplacements de l'évaluateur pour se rendre sur les lieux du bien et y revenir, l'inspection de celui-ci par l'évaluateur, la détermination de l'utilisation optimale à la suite de la confirmation du zonage et de son statut selon les plans officiels, l'analyse des comparables (l'évaluateur

aura probablement recours à plus d'une méthode), le rapprochement des méthodes, l'estimation de la valeur finale, la correction et l'impression du rapport (ou la création et la protection d'un fichier PDF) totalisent 20 heures, le client peut certainement prendre 40 minutes environ pour lire la totalité du rapport. Est-ce trop en demander?

Autres éléments importants d'un rapport narratif

Les conditions du marché constituent un autre élément important de l'évaluation de la valeur d'un bien et doivent faire partie intégrante de tout rapport d'évaluation. Qu'advient-il des taux d'inoccupation? Les chiffres et niveaux de vente absolus augmentent-ils, baissent-ils ou restent-ils stables? Quelles caractéristiques s'avèrent essentielles aux yeux des acheteurs actuels et le bien en question les possède-t-il? Quelles tendances se dessinent dans le marché du bien visé et quelles sont leurs répercussions sur celui-ci? Une discussion approfondie sur les conditions du marché n'est pas moins importante qu'une condition extraordinaire déjà précisée par le client.

La quantité et la qualité des comparables revêtent également une importance. Pourquoi existe-t-il tant de comparables parmi lesquels choisir ou le marché de ce type de bien est-il particulièrement restreint? Existe-t-il des ventes combinées pouvant appuyer les ajustements (L'évaluateur a-t-il expliqué le terme « vente combinée » au lecteur)? Quel est le degré de difficulté associé à la justification des ajustements? S'agit-il d'ajustements quantitatifs ou qualitatifs? Tous ces aspects doivent être décrits dans un rapport narratif. Pour le client, qui est aussi prêteur, ces éléments devraient l'aider à déterminer logiquement le coefficient de prêt qu'il accordera. Bien qu'il n'incombe pas à l'évaluateur de commenter la solvabilité des emprunteurs,⁸ les marchés immobiliers ne sont naturellement pas parfaits et comportent des risques. Un

coefficient de prêt équivalant à 75 % de la valeur n'a rien de sorcier; les prêteurs ne sont pas nécessairement tenus de respecter cette règle à la lettre si la propriété est unique, s'il existe peu de comparables ou si les ventes comparables sont inappropriées. Alors que les évaluateurs lisent au sujet des prêts hypothécaires à risque élevé, il faudrait peut-être reconnaître l'existence de biens à risque élevé. Tous ces éléments peuvent aider les prêteurs potentiels à évaluer leur risque et doivent être mentionnés dans le rapport narratif. Cependant, un résumé d'une page ne peut pas contenir la description complète et appropriée de ces importants éléments.

Nos clients lisent-ils nos rapports?

À certaines occasions, un client m'a téléphoné pour me poser une question sur un rapport. « Qu'en est-il de, ou est-ce qu'on retrouve tel élément dans le rapport? » La réponse est habituellement la suivante : « L'élément que vous cherchez se trouve à la page x ».

Je me souviens d'un appel de la part d'un client privé à la suite de la réception du rapport portant sur son bien (une ferme d'élevage de chevaux). Le client (qui ne connaissait pas bien les rapports d'évaluation) voulait me dire que les photos incluses dans le rapport ne représentaient pas sa ferme. J'étais horrifié; je me suis demandé si j'avais mis les mauvaises photos dans le rapport en ouvrant rapidement le fichier. Je me suis aussi souvenu qu'un membre de l'ICE avait fait ce geste il y a plusieurs années et avait été justement condamné pour son erreur, mais est-ce que j'avais fait la même chose? J'ai demandé au client la page où se trouvaient les photos en question et le client m'a dit de consulter la page x. Sur cette page apparaissait effectivement des photos, mais il s'agissait des indices utilisés dans le cadre de l'analyse de l'évaluation (et elles étaient identifiées clairement comme tel). J'ai expliqué le tout au client (à son grand soulagement et au mien).

Bien que nous échangions parfois des plaisanteries avec nos clients réguliers au sujet de la lecture de l'ensemble du rapport, celui-ci doit absolument être lu dans son ensemble si le client veut obtenir une compréhension exhaustive et appropriée de l'estimation finale de la valeur du bien déterminée par l'évaluateur. Une page ne peut pas contenir la description de tous ces aspects importants. Sinon, la rédaction d'un rapport de 40 ou 50 pages serait une perte de temps si une page suffisait.

La perception à l'égard des paragraphes passe-partout

Bien que les clients réguliers puissent croire que les rapports narratifs comprennent des paragraphes passe-partout, il y a évidemment des répétitions (comme les titres, le format, la définition de la valeur marchande et la description des trois méthodes d'évaluation), mais chaque section du rapport englobe des renseignements propres au bien évalué.

Prenons par exemple l'évaluation de l'impôt foncier d'un bien immobilier. En Ontario, la Société d'évaluation foncière des municipalités (SEFM) a récemment mis à jour son évaluation de la valeur de tous les biens de la province en date de janvier 2012. Puisqu'elle a fourni une estimation de la valeur du bien en question, nous nous sentons alors obligés de commenter l'évaluation du bien visé dans le rapport d'évaluation. Dans le cadre d'une évaluation d'une terre agricole vacante que j'ai menée, la SEFM utilisait un taux de 5 200 \$/acre s'appliquant aux terres agricoles pour déterminer la valeur estimée actuelle du bien en question. C'était facile, mais aussi important, de souligner que les ventes comparables au sein du même marché se situaient entre 10 000 \$ et 10 500 \$ par acre pour les terres agricoles. Bien que le titre de cette section du rapport était standard et que le libellé « *l'évaluation reflète l'opinion de l'autorité locale en matière d'évaluation à l'égard de la valeur actuelle du bien en se fondant sur les résultats de janvier 2012, toutefois, aucune donnée sur les ventes n'est incluse dans les évaluations afin de justifier les estimations* » était également standard et utilisé dans plus d'un rapport, le fait de signaler la différence entre

l'évaluation actuelle et ce que démontrent les ventes dans le marché immédiat du bien en question n'a rien de passe-partout.

Des exemples semblables illustrant les contraintes sur le plan juridique imposées à un bien au moyen du plan officiel et du règlement de zonage pourraient être donnés. Bien que les titres puissent sembler passe-partout, la discussion qui s'ensuit sur la probabilité d'un changement de zonage du bien en question nécessitant la modification du plan officiel constitue un aspect important de l'analyse de l'utilisation optimale. Cette constatation vaut particulièrement pour les biens ayant subi ou sur le point de subir un changement au niveau de l'utilisation des terres.⁹

Conclusions

Bien que nous devions faire des références claires et précises au sujet des hypothèses extraordinaires et des conditions limitatives, mettre en gras certains aspects importants du rapport et produire des rapports d'évaluation clairs et concis conformes à la *Règle relative à la norme d'évaluation*, il est également de notre devoir d'encourager nos lecteurs à lire l'ensemble de notre rapport en formulant des énoncés à cet effet. Enfin, ils nous ont payés pour produire un rapport complet.

Notes

¹ Puisque chaque processus d'évaluation (complet ou limité) peut faire l'objet de trois rapports différents (indépendant, sommaire ou limité), cela signifie que les clients peuvent choisir parmi six combinaisons de rapports distinctes. Cette situation rend la tâche difficile aux évaluateurs et les clients ont encore plus de difficulté à comprendre. Heureusement, l'adoption des *NUPPEC* en 2001 a simplifié les choses.

² Voir l'édition 2001 des *NUPPEC*, The Appraisal Standards Board, Définitions page 1.

³ Voir l'édition 2005 des *NUPPEC*, The Appraisal Standards Committee, Définitions page 1. Curieusement, il n'existe aucune exigence dans les *NUPPEC* associée à la nomination du type de rapport; les types de rapport

font partie intégrante des Normes, car ils font partie intégrante des Définitions, qui sont obligatoires.

⁴ Doyle Childs, AACI, P.App, membre du Comité d'enquête, Utilisation des hypothèses extraordinaires et des conditions hypothétiques, Évaluation immobilière au Canada, Volume 52, Livre 4, 2008, page 36. Voir aussi *NUPPEC* 2014, 7.11.2.

⁵ Les traitements de texte puissants, comme Microsoft Word, grâce à leurs nombreuses caractéristiques de mise en page, constituent le fondement de tout rapport narratif.

⁶ Par exemple, nous ne sommes pas des chercheurs de titres professionnels et nous n'effectuons pas de recherches de titres (nous le mentionnons clairement dans chaque rapport). Par conséquent, toutes nos évaluations comportent une condition limitative extraordinaire liée à l'absence d'une recherche de titres complète et appropriée.

⁷ Nous complétons l'estimation de la valeur avec le libellé suivant : « veuillez consulter la page xx pour obtenir la description de toutes les hypothèses extraordinaires et conditions limitatives spécifiques jouant un grand rôle dans les conclusions par rapport à la valeur ».

⁸ Robert Patchett, L.L.B, CD, Conseiller de l'ICE, Pratique professionnelle, Lettres de présentation/fiabilité – Occasions d'affaires et risques, Évaluation immobilière au Canada, Volume 52, Livre 4, 2008, page 38.

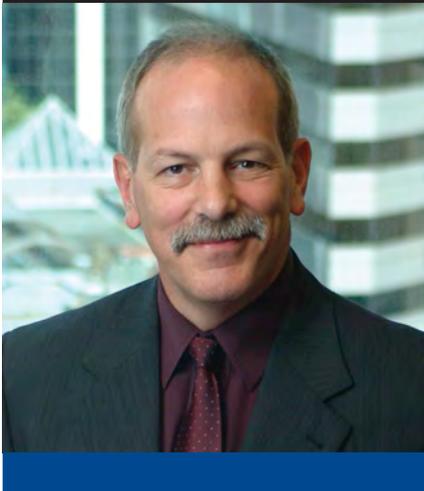
⁹ À titre d'exemple, cette situation survient lorsque les utilisations relatives aux ordres inférieurs s'apparentent à celles des ordres supérieurs (qui connaissent souvent une hausse), comme lorsque les utilisations agricoles équivalent aux utilisations résidentielles. Voir aussi Raleigh Barlowe, *Land Resource Economics*, 4^e édition, Prentice Hall Inc., 1986, pages 152-153. 🌍



EXPERT WITNESSES: AN UPDATE ON *MOORE V GETAHUN*

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

VOLUNTEER, APPEAL SUB-COMMITTEE, BARRISTER & SOLICITOR



In the spring of 2014, I wrote about report preparation by appraisers providing litigation support. The article was prompted by the Ontario Supreme Court decision in *Moore v Getahun* 2014 ONSC 237 [*Moore SC*]. In *Moore SC*, the trial court judge adopted a restrictive approach regarding the degree to which legal counsel and an expert witness may confer during the course of the expert witness preparing a report to be entered as evidence in a trial. Writing in the context of the Ontario court system, the trial judge wrote the following at paragraph 520 of *Moore SC*:

The purpose of Rule 53.03 of the *Rules of Civil Procedure* is to ensure the independence and integrity of the expert witness. The expert's primary duty is to the court. In light of this change in the role of the expert witness under the new rule, I conclude that counsel's

practice of reviewing draft reports should stop. There should be full disclosure in writing of any changes to an expert's final report as a result of counsel's corrections, suggestions, or clarifications, to ensure transparency in the process and to ensure that the expert witness is neutral.

The decision in *Moore SC* represented a significant departure from accepted practice between legal counsel and expert witnesses. Indeed, it was at odds with contemporaneous decisions in other jurisdictions in Canada. For example, in *Maras v Seemore Entertainment Ltd.* 2014 BCSC 1109, the British Columbia Supreme Court relied upon *Surrey Credit Union v Willson* (1990), 45 B.C.L.R. (2d) 310 (B.C.S.C.) as follows:

90 Counsel have a role in assisting experts to provide a report that satisfies the criteria of admissibility. As was stated almost 25 years ago by Mr. Justice McColl in *Surrey Credit Union v. Willson* (1990), 45 B.C.L.R. (2d) 310 (S.C.):

... There can be no criticism of counsel assisting an expert witness in the preparation of giving evidence. Where the assistance goes to form, as opposed to the substance of the opinion itself, no objection can be raised. It would be quite unusual in a case of this complexity if counsel did not spend some time in the preparation of witnesses before they were called to give evidence.

It is no less objectionable to engage in the same process where the witness to be called is an expert.

Indeed, had the process been followed here, much of the objectionable material might have been avoided.

In my view, where it is intended that an expert be called for the purposes of expressing an opinion, the limits of that opinion should be explained to the witness so that there is a full understanding of the role that witness is about to embark upon in the proceedings. [Emphasis appears in the *Maras* decision.]

It was not surprising, therefore, that the decision in *Moore SC* was appealed to the Ontario Court of Appeal. In *Moore v Getahun* 2015 ONCA 55 [*Moore CA*], the Ontario Court of Appeal rejected the notion that counsel should not review an expert's draft reports and rejected the extent of disclosure the trial court judge suggested was required in relation to alterations of draft reports. The Court of Appeal re-affirmed the practice of legal counsel and expert witnesses conferring over the course of report preparation within the proper bounds.

However, *Moore CA* raises coincidental concern of the extent to which litigation privilege extends to and prevents disclosure of an expert witness file.

Moore CA

In *Moore CA*, at paragraph 33, the Court of Appeal restated the general rule that witnesses may only testify as to facts, not



opinions. However, the court noted the expert evidence exception allowing opinion evidence where specialized knowledge is needed to assist the trier of fact.¹

At paragraph 49, the Court of Appeal stated it is widely accepted that consultation between counsel and expert witnesses, “... within certain limits, is necessary to ensure the efficient and orderly presentation of expert evidence and the timely, affordable and just resolution of claims.” At paragraph 51, the court wrote that the new court rules pertaining to experts “clarify and emphasize the existing duties of expert witnesses” to provide “fair, objective and non-partisan” opinion evidence.

At paragraph 55, the Court of Appeal noted that there is no existing case law to support the banning of discussions between counsel and an expert witness or to require the disclosure of all written communications between them. The court quoted from cases decided in other jurisdictions where it has been held that counsel has a role in assisting expert witnesses. Indeed, in highly technical areas, an expert may require a significant amount of direction and instruction from legal counsel. Further, recent court decisions acknowledge the iterative nature of report preparation and the discussions that are properly undertaken by expert witnesses and their instructing legal counsel.

At paragraphs 57 to 66, the Court of Appeal explained the safeguards in place to ensure expert witnesses conduct themselves appropriately:

1. Ethical and professional standards of the legal profession forbid counsel from practices that could interfere with the independence and objectivity of expert witnesses.
2. Ethical standards of other professional bodies require their members to remain independent and impartial. The court cited professional engineers, actuaries and business valuers as examples.
3. The adversarial process, in particular cross-examination, is effective in rooting out instances where an expert witness deviates from the requirement for objectivity and non-partisanship.

At paragraphs 63 to 65, Sharpe J.A., writing for the Court of Appeal, said the following:

[63]... Counsel need to ensure that the expert witness understands matters such as the difference between the legal burden of proof and scientific certainty, the need to clarify the facts and assumptions underlying the expert’s opinion, the need to confine the report to matters within the expert witness’s area of expertise, and the need to avoid usurping the court’s function as the ultimate arbiter of the issues.

[64] Counsel play a crucial mediating role by explaining the legal issues to the expert witness and then by presenting complex expert evidence to the court. It is difficult to see how counsel could perform this role without engaging in communication with the expert as the report is being prepared.

[65] Leaving the expert witness entirely to his or her own devices, or requiring all changes to be documented in a formalized written exchange, would result in increased delay and cost in a regime already struggling to deliver justice in a timely and efficient manner. Such a rule would encourage the hiring of “shadow experts” to advise counsel. There would be an incentive to jettison rather than edit and improve badly drafted reports, causing added cost and delay. Precluding consultation would also encourage the use of those expert witnesses who make a career of testifying in court and who are often perceived to be hired guns likely to offer partisan opinions, as these expert witnesses may require less guidance and preparation. In my respectful view, the changes suggested by the trial judge would not be in the interests of justice and would frustrate the timely and cost-effective adjudication of civil disputes.

Disclosure of consultations between counsel and expert

Having determined that it is appropriate for legal counsel and an expert witness to

confer during the preparation of an expert’s opinion report, the Court of Appeal turned its attention to the extent to which such consultations must be disclosed.

For the Court of Appeal, the question begins with an acknowledgment that discussions between legal counsel and the expert witness attract litigation privilege creating a “zone of privacy.” According to the court [paragraph 70], draft reports, notes and records of consultations between counsel and expert witness are cloaked with litigation privilege, even if the expert is called to testify. At paragraph 71, the court suggested that allowing an open-ended inquiry into the differences between a final report and an earlier draft would unduly interfere with the orderly preparation of a party’s case. The court recognized that extending litigation privilege to the preparation of reports is not universally accepted. However, relying upon Ontario case authority, it was observed that the law does not impose routine obligations to produce draft reports although disclosure may be required in certain situations.

Contrast the position in British Columbia where disclosure of an expert’s file is now governed by the Rule 11-6(8). Under that Rule, upon being asked by a party in the litigation, the party serving the expert report must provide documents as listed in Rule 11-6(8)(a), as well as make available to the requesting party the contents of the expert’s file “relating to the preparation of the opinion set out in the expert’s report.”

In *Conseil scolaire francophone de la Colombie-Britannique v British Columbia 2014 BCSC 741 [Conseil]*, the British Columbia Supreme Court provided direction in relation to this disclosure requirement. The court held that Rule 11-6(8) altered the broader common law disclosure requirement that was expressed in court decisions rendered before the rule was enacted.² In the court’s view, the key to the disclosure requirement lies in the phrase “relating to the preparation of the opinion set out in the expert’s report” that is found in Rule 11-6(8)(b). The phrase is intended to

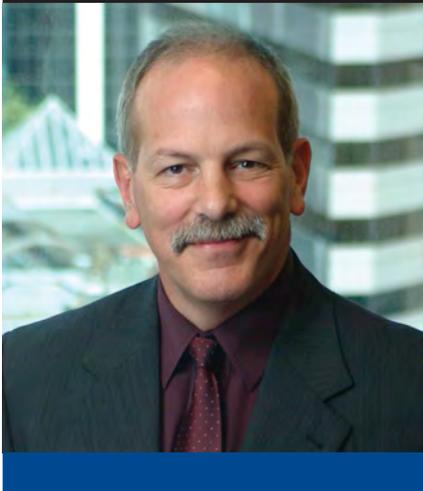
[Continued on page 36]



TÉMOINS EXPERTS : MISE À JOUR AU SUJET DE *MOORE V GETAHUN*

PAR JOHN SHEVCHUK, C.A.R.B., AACI(HON)

BÉNÉVOLE, SOUS-COMITÉ DES APPELS, AVOCAT ET NOTAIRE



Au printemps de 2014, j'ai écrit un article sur la préparation de rapports par des évaluateurs qui fournissent des services de soutien dans un litige. L'article avait été suscité par la décision de la Cour suprême de l'Ontario dans *Moore v Getahun* 2014 ONSC 237 [*Moore SC*]. Dans *Moore SC*, la juge de première instance a adopté une approche restrictive concernant la mesure dans laquelle le conseiller juridique et un témoin expert peuvent conférer lorsque le témoin expert est en train de préparer un rapport devant être déposé comme preuve à un procès. Écrivant dans le contexte du système judiciaire de l'Ontario, la juge de première instance a écrit ce qui suit au paragraphe 520 de *Moore SC* :

La règle 53.03 des *Règles des procédures civiles* a pour but d'assurer l'indépendance et l'intégrité du témoin

expert. Le devoir premier de l'expert est envers la cour. À la lumière de ce changement dans le rôle du témoin expert en vertu de la nouvelle règle, je conclus que la pratique du conseiller juridique de passer en revue les ébauches du rapport devrait cesser. Il devrait y avoir pleine divulgation par écrit de tous les changements apportés au rapport final d'un expert par suite des corrections, suggestions et précisions apportées par le conseiller juridique, afin d'assurer la transparence du processus et la neutralité du témoin expert.

La décision dans *Moore SC* s'est avérée une dérogation importante à la pratique acceptée entre conseiller juridique et témoins experts. Elle va même à l'encontre de décisions contemporaines dans d'autres juridictions au Canada. Par exemple, dans *Maras v Seemore Entertainment Ltd.* 2014 BCSC 1109, la Cour suprême de Colombie-Britannique s'est fondée sur *Surrey Credit Union v Willson* (1990), 45 B.C.L.R. (2d) 310 (B.C.S.C.) comme suit :

90 Le conseiller juridique a pour rôle d'aider les experts à fournir un rapport qui satisfait aux critères d'admissibilité. Comme l'a déclaré il y a près de 25 ans M. le juge McColl dans *Surrey Credit Union v Willson* (1990), 45 B.C.L.R. (2d) 310 (S.C.):

... On ne peut reprocher à un conseiller juridique d'aider un témoin expert dans la préparation de sa déposition en preuve. Quand cette aide porte sur la

forme, plutôt que sur la substance de l'opinion même, on ne peut soulever d'objection. Il serait plutôt inusité, dans un cas aussi complexe, que le conseiller juridique ne passe aucun temps à préparer les témoins avant qu'ils soient appelés à témoigner. Il n'est pas moins inadmissible de suivre le même processus quand le témoin convoqué est un expert. À vrai dire, si ce processus avait été suivi dans le présent cas, une bonne partie de la matière inadmissible pourrait avoir été écartée.

Selon moi, quand un expert est appelé à témoigner dans le but de fournir une opinion, les limites de cette opinion devraient être expliquées au témoin, de manière à ce qu'il comprenne pleinement le rôle qu'il sera appelé à jouer dans cette affaire. [L'accent est indiqué dans la décision *Maras*.]

Il n'est donc pas étonnant que la décision dans *Moore SC* ait fait l'objet d'un appel devant la Cour d'appel de l'Ontario. Dans *Moore v Getahunan* 2015 ONCA 55 [*Moore CA*], la Cour d'appel de l'Ontario a rejeté la notion que le conseiller juridique ne devrait pas étudier les ébauches du rapport d'un expert et a rejeté la portée de la divulgation que la juge en première instance avait exigée en ce qui touche les modifications apportées aux ébauches du rapport. La Cour d'appel a réaffirmé la pratique de consultations entre le conseiller juridique et les témoins experts au cours de la préparation du rapport dans les limites admissibles.



Cependant, *Moore CA* soulève l'inquiétude concomitante quant à l'étendue du privilège relatif au litige et quant à la prévention de la divulgation du dossier d'un témoin expert.

Moore CA

Dans *Moore CA*, au paragraphe 33, la Cour d'appel a réitéré la règle générale voulant que les témoins ne témoignent seulement quant aux faits et non aux opinions. Cependant, la cour a noté l'exception de la preuve experte permettant l'expression d'une opinion quand des connaissances spécialisées sont nécessaires pour aider le juge des faits.¹

Au paragraphe 49, la Cour d'appel a déclaré qu'on accepte généralement que la consultation entre conseiller juridique et témoins experts, « ... à l'intérieur de certaines limites, est nécessaire pour assurer une présentation efficace et ordonnée des preuves d'expert et la résolution opportune, abordable et juste des réclamations ».

Au paragraphe 51, la cour écrit que les nouvelles règles de la cour concernant les experts « précisent et soulignent les devoirs existants des témoins experts » de fournir une opinion en preuve « équitable, objective et non partisane ».

Au paragraphe 55, la Cour d'appel note qu'il n'existe aucun cas de jurisprudence qui appuie l'interdiction de discussions entre un conseiller juridique et un témoin expert ou qui exige la divulgation de toutes les communications écrites entre eux. La cour a cité des cas décidés dans d'autres juridictions où il avait été établi que le conseiller juridique a pour rôle d'aider les témoins experts.

D'ailleurs, dans des domaines très techniques, un expert peut avoir besoin de beaucoup de directives et d'instructions de la part du conseiller juridique. De plus, de récentes décisions de la cour reconnaissent la nature itérative de la préparation d'un rapport et des discussions qui sont entreprises correctement par les témoins experts et les instructions qu'ils reçoivent du conseiller juridique.

Aux paragraphes 57 à 66, la Cour d'appel a expliqué les sauvegardes mises en place

pour assurer que les témoins experts se conduisent correctement :

1. Les normes éthiques et professionnelles de la profession juridique interdisent au conseiller juridique toute pratique qui pourrait compromettre l'indépendance et l'objectivité des témoins experts.
2. Les normes éthiques des autres ordres professionnels exigent que leurs membres demeurent indépendants et impartiaux. La cour a cité en exemples les ingénieurs, actuaire et évaluateurs commerciaux professionnels.
3. Le processus accusatoire, notamment en contre-interrogatoire, est efficace dans l'éradication des cas où un témoin expert s'écarte de l'exigence d'objectivité et de non-partisanerie à laquelle il doit se soumettre.

Aux paragraphes 63 à 65, Sharpe J.A., écrivant pour la Cour d'appel, a déclaré ce qui suit :

[63]... Le conseiller juridique doit s'assurer que le témoin expert comprend des concepts tels la différence entre le fardeau de la preuve et la certitude scientifique, la nécessité d'expliquer les faits et hypothèses qui soutiennent l'opinion de l'expert, le besoin de confiner le rapport aux questions relevant du domaine d'expertise du témoin expert et la nécessité d'éviter d'usurper la fonction du tribunal comme arbitre ultime des questions.

[64] Le conseiller juridique joue un rôle de médiateur crucial en expliquant les questions juridiques au témoin expert et en présentant ensuite une preuve d'expert complexe à la cour. Il est difficile de voir comment le conseiller juridique pourrait jouer ce rôle sans communiquer avec l'expert au cours de la préparation du rapport.

[65] Laisser le témoin expert entièrement à lui-même ou exiger que toutes les modifications à son rapport soient documentées par correspondance écrite auraient pour effet d'augmenter la durée et le coût d'un régime ayant déjà de la difficulté à rendre justice en temps opportun et de manière efficace.

Une telle règle encouragerait l'embauche d'« experts invisibles » chargés d'instruire le conseiller juridique. On aurait tout avantage à se débarrasser des rapports mal écrits plutôt que de les corriger et de les améliorer, ajoutant ainsi aux coûts et aux retards. Interdire la consultation encouragerait également l'utilisation de témoins experts faisant carrière de témoigner en cour et perçus comme des mercenaires portés à fournir des opinions partisans, parce que de tels témoins experts exigeraient moins de conseils et de préparation. Je soumets respectueusement que les changements proposés par la juge de première instance ne serviraient pas les intérêts de la justice et nuiraient à un règlement opportun et efficace des différends au civil.

Divulgation des consultations entre conseiller juridique et expert

Ayant établi qu'il est admissible qu'un conseiller juridique et un témoin expert se consultent durant la préparation d'un rapport d'opinion de l'expert, la Cour d'appel a tourné son attention sur la portée de l'exigence de divulgation de telles consultations.

Selon la Cour d'appel, la question a pour point de départ la reconnaissance que les discussions entre le conseiller juridique et le témoin expert font intervenir un privilège relatif au litige créant une « zone de confidentialité ». Selon la cour [paragraphe 70], les ébauches de rapport, notes et dossiers des consultations entre conseiller juridique et témoin expert sont sous le couvert du privilège relatif au litige, même si l'expert est appelé à témoigner.

Au paragraphe 71, la cour a suggéré que le fait de permettre une enquête ouverte des différences entre le rapport final et une version antérieure nuirait indûment à la préparation ordonnée de la cause d'une partie. La cour a reconnu que l'attribution du privilège relatif au litige à la préparation du rapport n'est pas acceptée universellement. Cependant, s'appuyant sur la jurisprudence de l'Ontario, on a signalé que la loi n'impose pas d'obligations



ordinaires de produire des ébauches de rapport, bien que leur divulgation puisse être exigée dans certaines situations.

Comparons cette situation à la position en Colombie-Britannique où la divulgation du dossier d'un expert est maintenant régie par la règle 11-6(8). En vertu de cette règle, sur demande d'une partie engagée dans le litige, la partie produisant le rapport d'expert doit fournir les documents figurant à la liste de la règle 11-6(8)(a), en plus de mettre à la disposition de la partie requérante le contenu du dossier de l'expert « relatif à la préparation de l'opinion énoncée dans le rapport de l'expert ».

Dans *Conseil scolaire francophone de la Colombie-Britannique v British Columbia 2014 BCSC 741 [Conseil]*, la Cour suprême de Colombie-Britannique a émis une directive à l'égard de cette exigence de divulgation. La cour a statué que la règle 11-6(8) modifie l'exigence de divulgation plus large en *common law* qui était exprimée dans les décisions de la cour rendues avant l'entrée en vigueur de la règle.² Selon la cour, la clé de l'exigence de divulgation se trouve dans l'expression « relatif à la préparation de l'opinion énoncée dans le rapport de l'expert » qui se trouve dans la

règle 11-6(8)(b). Cette expression a pour but d'empêcher la production de parties du dossier de l'expert créé ou obtenu par l'expert agissant comme conseiller. Le contenu du dossier de l'expert qui est pertinent à l'égard des éléments importants de son opinion ou à l'égard de sa crédibilité sont sujet à production, mais pas le matériel relatif au rôle de l'expert à titre de conseiller du conseiller juridique sur des questions qui ne sont pas abordées dans le rapport.

Conclusion

La Norme relative aux activités d'évaluation 7.1.3, la Norme relative aux activités d'examen 9.1.4, la Norme relative aux activités de consultation 11.2.5 et la Norme relative au fonds de réserve 13.1.5 des *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC) 2014* exigent que des dossiers de travail soient préparés pour chaque tâche assignée. Compte tenu de la possibilité d'exigences de divulgation différentes dans les diverses juridictions au Canada, il serait prudent que les évaluateurs convoqués pour fournir une opinion d'expert s'informent auprès du conseiller juridique de la portée de l'application du

privilege relatif au litige quant au contenu d'un dossier de travail, y compris un relevé des discussions, documents, ébauches de rapport et autres renseignements dans les circonstances entourant la prestation des services d'évaluateur.

Notes

- ¹ Voir *R. v Sekhon* 2014 SCC 15; *R. v. Mohan* [1994] 2 S.C.R. 9 (S.C.C.); *R. v J.(J.-L.)* 2000 SCC 51
- ² Voir par exemple *Vancouver Community College v Phillips Barratt* (1988), 26 B.C.L.R. (2d) 296 (B.C.S.C.) et les cas considérant subséquemment cette décision; *Delgamuukw v British Columbia* (1988), 32 B.C.L.R. (2d) 156 (B.C.S.C.)

Cet article est fourni pour susciter la discussion et porter à l'attention des praticiens certaines des difficultés que présente la loi. Il ne doit pas être considéré comme un avis juridique. Toute question relative au rôle de l'évaluateur comme témoin expert devrait être posée à des personnes de loi et à des évaluateurs professionnels.



prevent production of parts of the expert's file created or obtained by the expert as an advisor. Contents of the expert's file relevant to matters of substance in his or her opinion or to his or her credibility are subject to production, but not materials relating to the expert's role as advisor to counsel on matters not addressed in the report.

Closing

Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP) 2014 Appraisal Standard 7.1.3, Review Standard 9.1.4, Consulting Standard 11.2.5 and Reserve Fund Standard 13.1.5 require that work-files be prepared for

each assignment. Given the potential for differing disclosure requirements in the various jurisdictions of Canada, it would be prudent for appraisers retained to provide opinion evidence to seek direction from instructing legal counsel on the extent to which litigation privilege applies to the contents of a work-file including records of discussions, documents, draft reports and so forth in the circumstances in which the appraiser is retained.

End notes

- ¹ See *R. v Sekhon* 2014 SCC 15; *R. v. Mohan* [1994] 2 S.C.R. 9 (S.C.C.); *R. v J.(J.-L.)* 2000 SCC 51

- ² See for example *Vancouver Community College v Phillips Barratt* (1988), 26 B.C.L.R. (2d) 296 (B.C.S.C.) and cases subsequently considering this decision; *Delgamuukw v British Columbia* (1988), 32 B.C.L.R. (2d) 156 (B.C.S.C.)

This article is provided for the purposes of generating discussion and to make practitioners aware of certain challenges presented in the law. It is not to be taken as legal advice. Any questions relating to the role of the appraiser as an expert witness should be put to qualified legal and appraisal practitioners.

AMPTM WORKING FOR YOU

Accredited Mortgage Professional

Refer with Confidence

recommend your clients to an **AMP**

The **Accredited Mortgage Professional** designation is Canada's national proficiency standard for the mortgage industry. Ensure your clients deal with a mortgage professional who has met the highest industry standards.



www.caamp.org



REAL PROPERTY APPRAISALS

Our Value. Your Future.



CDC is a full service appraisal company that innovatively delivers appraisals; leveraging a virtual structure to reduce costs, access the best people, and minimize our environmental impact.

Since its inception, CDC's commitment and dedication to customer service and efficient business practices has allowed us to build a strong reputation as a team of professionals that is big enough to succeed and small enough to care. With strong appraisal capabilities, we are focused on people and leading the industry into a technologically efficient way of doing business.

OUR MISSION

To be the first choice for clients in the appraisal industry.

OUR VISION

Together as a team, we will continue to exceed customer expectations by providing quality professional valuations to our clients on a timely basis with integrity, effectiveness and value.

OUR VALUES

- Pride and passion for the industry.
- Honesty and integrity in words and actions.
- Commitment to our team and our goals.
- CDC is a dynamic enterprise. We actively seek opportunities to enhance our service and team.
- A reputation for excellence is our ambition.

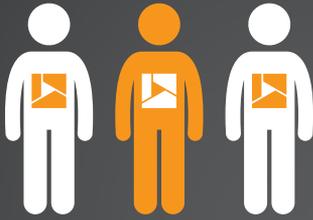
Servicing Western Canada and the Territories.

info@cdcinc.ca | P: 780.464.7910 | F: 780.464.7883 | TF: 1.866.479.7922 | TFF: 1.877.429.7972 | www.cdcinc.ca



2014 marketing outcomes / Résultats de notre campagne de marketing 2014

AIC BY THE NUMBERS / L'ICE EN CHIFFRES



2.2% increase in AIC active membership in 2014

Augmentation de 2,2 % du nombre de membres actifs de l'ICE en 2014



Join our Group in Linked In – Log in to Linked In and search for Appraisal Institute of Canada/L'Institut canadien des évaluateurs

Joignez-vous à notre groupe du Linked In – entrez en session sur Linked In et cherchez Appraisal Institute of Canada/ L'Institut canadien des évaluateurs

40
000
000

Close to 40 million impressions were earned through online and print advertisements within targeted publications/sites to promote members and the AIC-designated appraisal career

Près de 40 millions d'impressions ont été obtenues par annonces en ligne et imprimées dans les publications/sites ciblés visant à promouvoir les membres et la carrière d'évaluateur désigné de l'ICE



More than 63 million impressions were earned nationally and internationally with media relations activity

Plus de 63 millions d'impressions ont été obtenues au pays par nos activités de relations médiatiques



Like us on Facebook
www.facebook.com/AppraisalInstitute.Canada

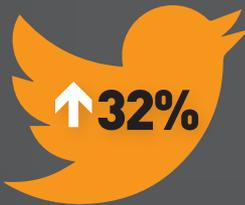
Ajoutez un « j'aime » sur Facebook
www.facebook.com/AppraisalInstitute.Canada

310,131 TOTAL VISITORS TO THE AIC WEBSITE: up 33.6% from 2013; 34.66% increase in unique visitors; and 23.5% increase in page views

310,131

UN TOTAL DE 310 131 VISITEURS SUR LE SITE WEB DE L'ICE : augmentation de 33,6 % sur 2013, augmentation de 34,66 % de visiteurs uniques et augmentation de 23,5 % de pages visualisées

Increase in activity within social media channels over 2013, including 23% increase in Facebook likes: 32% increase in Twitter followers: 18% increase in members within Linked In



Augmentation de notre activité dans les médias sociaux par rapport à 2013, soit une augmentation des 23 % de « j'aime » sur Facebook, de 32 % de gens qui nous suivent sur Twitter et de 18 % de membres sur Linked In



Over 81,000 sessions on the 'Find an Appraiser' page – up by 23% from 2013

Plus de 81 000 sessions sur la page « Trouver un évaluateur » – augmentation de 23 % par rapport à 2013



Follow us on Twitter
http://twitter.com/AIC_Canada

Suivez-nous sur Twitter
http://twitter.com/AIC_Canada

231

231 new Candidate Members in 2014 and 34 new Student Members in 2014

34

231 nouveaux membres stagiaires et 34 nouveaux membres étudiants en 2014



PROTECTING YOURSELF AGAINST VALUATION FRAUD

BY NATHALIE ROY-PATENAUDE, AACI, P.A.P.P.,
DIRECTOR-COUNSELLOR, PROFESSIONAL PRACTICE



“WHETHER IT IS A NARRATIVE OR A FORM REPORT, SIMPLY READING THE VALUE ON THE CERTIFICATION PAGE WITHOUT UNDERSTANDING ITS CONTENT IS NOT DUE DILIGENCE.”

Valuation fraud is misrepresentation of an appraisal report made by a party involved in a mortgage who has a vested interest in the lending decision involving the real estate. Fraud victims in such schemes can be buyers, sellers, or borrowers, but also appraisers. The past two years has seen an increase in valuation fraud, whereby AIC members’ reports have been altered because an intended user or someone with a ‘vested interested’ in the process did not like the final value conclusion. Cases have involved single individuals (e.g., the owner who was the appraiser’s client, a borrower who obtained a copy of the report from their lender or broker and decided to shop around for a mortgage, the lender or broker client), as well as multiple parties within a network. In almost every case reported by members to AIC’s Director, Professional Practice, the uncovering of the altered reports occurred when a diligent intended user **read** and was trying to **understand** the report and when things did not add up, they contacted the appraiser who was the author of the report.

Intended user due diligence and their reading and understanding of the appraisal report is critical to ensuring they fully understand not only the characteristics of the property, but also how all the elements of a report come together. Whether it is a narrative or a form report, simply reading the value on the certification page without understanding its content is not due diligence.

Examples of fraudulent behaviour

Here are examples of good lender (institutional, broker or private) or intended user (private lender, lawyer, private individual) due diligence that resulted in the uncovering of fraudulent activity.

- An appraisal is done for a homeowner who brings a copy to his lender. The lender contacts the appraiser to obtain a reliance letter. The appraiser issues a reliance letter in the amount of \$635,000, his final value estimate. The lender calls him saying there is a typographical error in his letter because the appraisal report shows a value of \$675,000. The bank declines the loan and advises the applicant. The appraiser unsuccessfully tries to contact his client to assess why the value was altered and reports the matter to the local authorities.
- A broker/potential-intended user contacts the appraiser to discuss the appraisal report because he cannot understand how the property in the subject area could be worth \$550,000. The appraiser’s original report shows a value of \$235,000. The appraiser’s client, the homeowner, altered the report and provided a copy to their broker. The appraiser contacts his client, who became threatening, and reports her to the local authorities.

Appraisal fraud can involve a legitimate appraisal report that has been altered. Figure 1 is an example of a progress inspection report altered by a builder, prior to sending it to their lender. In this case, the



builder was not the client for this assignment, but instead used a previous progress report prepared by an appraiser and altered it. The lender questioned the percentage complete and sent an employee to inspect the site. They discovered that construction had not started. In this case, both the appraiser and the lender reported the builder, who was a long-time client of both, to the local authorities.

In Figure 2, the lender contacts the appraiser regarding his signature that appeared to be tampered with. Upon review, the appraiser comments that the whole certification had been “whited-out,” but more importantly, that the value had been altered and increased from \$1,025,000 to \$1,225,000.

New trends

With the changes in the mortgage underwriting rules two years ago by the Office of the Superintendent of Financial Institutions (OSFI), it has become increasingly difficult for more leveraged borrowers to access high ratio financing through mortgage insurers. This has resulted in a shift of the business from insured financing to increased second, and at times, third mortgage financing. With that comes

FIGURE 1

	ALLOCATED PERCENTAGE	PERCENTAGE COMPLETE
SHELL		
Substructure	5.0%	5.0%
Foundation	1.4%	1.4%
Structure		
Lowest Floor Construction	1.5%	0.0%
Upper Floor Construction	7.5%	7.5%
Roof Construction	2.0%	0.5%
Exterior Enclosure		
Walls Below Grade	11.0%	11.0%
Walls Above Grade	15.0%	5.0%
Windows & Entrances	0.4%	0.0%
Roof Covering	2.0%	0.0%
Roofing	4.2%	0.0%
INTERIORS		
Partitions	0.6%	0.0%
Doors	2.4%	0.0%
FINISHES		
Floor Finishes	3.6%	0.0%
Ceiling Finishes	1.2%	0.0%
Wall Finishes	4.1%	0.0%
Fixtures / Fixtures	3.4%	0.0%
SERVICES		
Mechanical		
Plumbing & Drainage	8.5%	0.0%
Heating & Cooling	4.0%	0.0%
Electrical		
Service & Distribution	1.0%	0.0%
Lighting and Miscellaneous Devices	2.6%	0.0%
GENERAL REQUIREMENTS & ALLOWANCES	6.6%	1.6%
TOTAL	100.0%	32.0%

TOTAL - Does not include site servicing (Independent or municipal): **32.0%**

Construction is in progress

'Construction is in progress'...Or is it?



FIGURE 2

RECONCILIATION AND FINAL ESTIMATE OF VALUE: **The Direct Comparison Approach to value has been given the greatest weight and is supported by the Cost Approach to value. Residential properties are not generally bought and sold on their income producing capabilities, therefore, the Income Approach to value has NOT been used within the context of this report.**

AS AT: **04/10/2014** (Effective Date of the Appraisal) **\$ 1,025,000**

THIS REPORT WAS COMPLETED ON: **04/17/2014**

RECONCILIATION AND FINAL ESTIMATE OF VALUE: **The Direct Comparison Approach to value has been given the greatest weight and is supported by the Cost Approach to value. Residential properties are not generally bought and sold on their income producing capabilities, therefore, the Income Approach to value has NOT been used within the context of this report.**

AS AT: **04/10/2014** (Effective Date of the Appraisal) **\$ 1,225,000**

THIS REPORT WAS COMPLETED ON: **04/17/2014**

Before **After**

SUPERVISORY APPRAISER'S CERTIFICATION: If a supervisory appraiser has signed this appraisal report, he or she certifies and agrees that "I directly supervised the appraiser who prepared this appraisal report and, having reviewed the report, agree with the statements and conclusions of the appraisal, agree to be bound by the appraiser's certification and am taking full responsibility for the appraisal and the appraisal report."

PROPERTY IDENTIFICATION: ADDRESS: _____ CITY: _____ PROVINCE: _____ POSTAL CODE: _____

LEGAL DESCRIPTION: _____

AS A RESULT OF MY APPRAISAL AND ANALYSIS OF ALL APPLICABLE DATA AND RELEVANT FACTORS, IT IS MY CONCLUSION THAT THE MARKET VALUE OF THE INTEREST IN THE SUBJECT PROPERTY AS AT: _____ (Effective Date of the Appraisal) IS \$ _____

APPRAISER: _____ SUPERVISORY APPRAISER (if applicable): _____

SIGNATURE: _____ NAME: _____ DESIGNATION: _____ DATE SIGNED: _____ DATE OF INSPECTION: _____

LICENSE INFO: (where applicable) _____ LICENSE INFO: (where applicable) _____

NOTE: For this appraisal to be valid, an original or a password-protected digital signature is required. NOTE: For this appraisal to be valid, an original or a password-protected digital signature is required.

ATTACHMENTS:

ADDITIONAL SALES EXTRAORDINARY ITEMS ADDENDUM NARRATIVE ADDENDUM PHOTO ADDENDUM SKETCH ADDENDUM

MAP ADDENDUM



the requirement for professional onsite appraisals, as good lending due diligence, to help mitigate against any collateral and/or borrower risk. Often, brokers do not know who the lender/intended user will be and “they are shopping the deal” – but, while they shop, they need an appraisal. Under the *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP 2014)*, the intended user must be identified by name; ‘to be determined,’ ‘to be confirmed,’ and ‘John Doe and his lenders’ are not acceptable forms of intended user. Members are directed to Appraisal Standard Rule 6.2.1 and its associated Comments and Practice Notes for guidance and recommended best practices.

Addressing your concerns

Fraud is a criminal activity and should not be taken lightly. The altering of an appraisal report for the benefit of someone

else’s financing needs brings huge risk to the intended user who is relying on your report to make an important decision. To mitigate against personal, professional and corporate reputational risk arising out of valuation fraud, members can contact Nathalie Roy-Patenaude, AACI, P.App, AIC’s Director-Counsellor, Professional Practice at directorprofessionalpractice@aicanada.ca or (toll free) at 1-866-726-5996 to discuss and seek guidance.

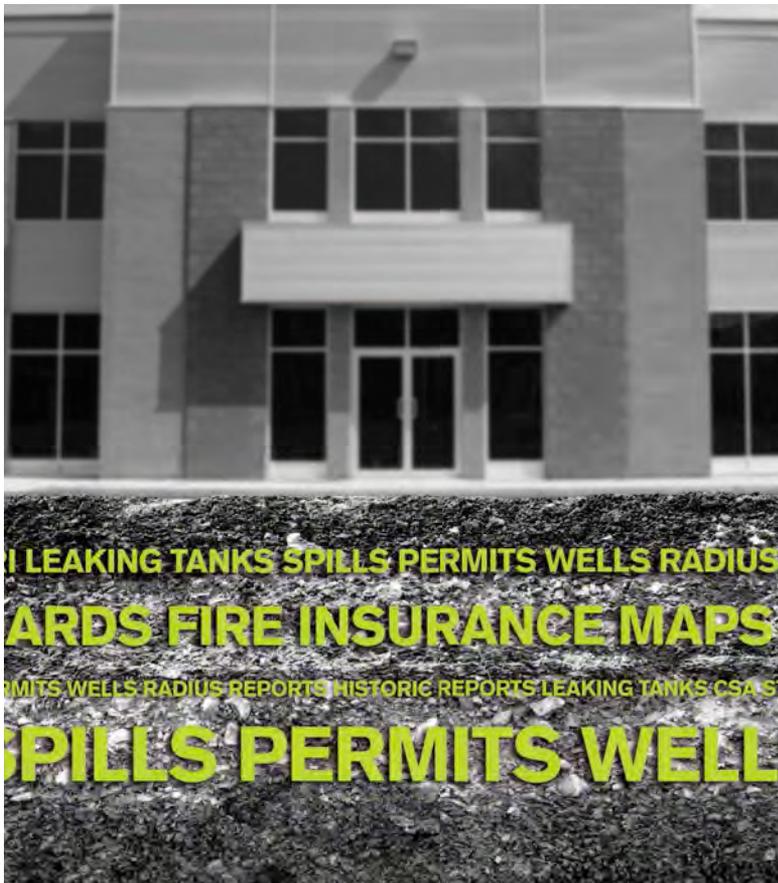
Fraud prevention tips

- Know your client.
- Know your market – heated markets are hubs for fraud.
- Exercise due diligence in your research – property flips, sales/listing history and exposure time can tell a story.
- Issue letters of engagement with every assignment but particularly with unfamiliar clients.

- Password-protect your reports and only give the password to your client.
- Decline if it doesn’t feel right – providing a reliance letter to a new intended user is not a mandatory requirement; you have the right to decline – it is an extension of risk.

Additional information on valuation fraud prevention, red flags and warning signs

Members are directed to an article on Mortgage Fraud by Nathalie Roy-Patenaude in *Canadian Property Valuation*, Book 1, 2013, page 12 (<http://www.aicanada.ca/article/mortgage-fraud-red-flags-and-warning-signs-for-valuation-experts/>), and, if you have not done so already, be sure to attend a Professional Practice Seminar by December 31, 2015, in webinar (<http://www.aicanada.ca/continuing-professional-development/professional-practice-seminar-offerings/>) or classroom format (check your provincial website for details) where the topic is discussed in greater detail.



ERIS
ENVIRONMENTAL RISK INFORMATION SERVICES



HOW CAN YOU PUT A VALUE ON ENVIRONMENTAL RISK?

You’re an expert at appraising properties, but did you know you can also calculate risk that may be hidden around a site? ERIS is Canada’s leading provider of environmental risk information, data and historical records that can help you uncover the things you can’t see on your own.

For more information, please call **1-866-517-5204** or visit our website at **www.erisinfo.com**.



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



PROTÉGEZ-VOUS CONTRE L'ÉVALUATION FRAUDULEUSE

PAR NATHALIE ROY-PATENAUDE, AACI, P.A.P.P.,
DIRECTRICE-CONSEILLÈRE EN PRATIQUE PROFESSIONNELLE



QU'IL S'AGISSE D'UN RAPPORT NARRATIF OU D'UN RAPPORT FORMULAIRE, LIRE SEULEMENT LA VALEUR SUR LA PAGE DE CERTIFICATION SANS COMPRENDRE SON CONTENU N'EST PAS DE LA DILIGENCE RAISONNABLE.

L'évaluation frauduleuse est la fausse représentation du rapport d'évaluation préparé par une partie associée à une hypothèque et ayant un intérêt direct dans la décision du prêt touchant le bien immobilier. Les victimes de ce stratagème frauduleux peuvent être des acheteurs, des vendeurs ou des emprunteurs, mais également des évaluateurs. Depuis deux ans, on constate une augmentation du nombre d'évaluations frauduleuses, où les rapports de membres de l'ICE ont été falsifiés parce qu'un utilisateur prévu ou une personne ayant un « intérêt direct » dans le processus n'aimait pas la conclusion de la valeur définitive. Les cas impliquent des particuliers (p. ex. le propriétaire qui était client de l'évaluateur, l'emprunteur qui a obtenu de son prêteur ou son courtier une copie du rapport et décidé de magasiner pour trouver une hypothèque, le prêteur ou le client courtier), aussi bien que plusieurs parties au sein d'un réseau. Dans presque chaque cas rapporté par un membre à la directrice de la pratique professionnelle de l'ICE, la découverte du rapport falsifié est survenue quand un utilisateur prévu diligent en a fait la **lecture** en essayant de le **comprendre**. En voyant que les données ne réconciliaient pas, il a contacté l'évaluateur qui l'avait rédigé.

La diligence raisonnable de l'utilisateur prévu, de même que sa lecture et sa compréhension du rapport d'évaluation, sont critiques pour assurer qu'il saisit parfaitement non seulement les caractéristiques du bien immobilier, mais aussi la façon dont s'articulent tous les éléments du rapport. Qu'il s'agisse d'un rapport narratif ou d'un rapport formulaire, lire seulement la valeur sur la page de certification sans comprendre son contenu n'est pas de la diligence raisonnable.

Exemples d'un comportement frauduleux

Voici des exemples où la diligence raisonnable d'un prêteur honnête (institution, courtier ou privé) ou d'un utilisateur prévu honorable (prêteur privé, avocat ou particulier) a permis d'exposer des activités frauduleuses.

- Un propriétaire fait évaluer sa maison et donne une copie de l'évaluation à son prêteur. Ce dernier contacte l'évaluateur pour obtenir une lettre de fiabilité. L'évaluateur fournit une lettre de fiabilité au montant de 635 000 \$, son estimation de la valeur définitive. Le prêteur lui téléphone pour l'informer que sa lettre contient une erreur typographique, car le rapport d'évaluation indique plutôt une valeur de 675 000 \$. La banque refuse de faire le prêt et en avise le demandeur. L'évaluateur tente en vain de contacter son client afin de savoir pourquoi la valeur a été falsifiée et rapporte l'incident aux autorités locales.
- Un courtier/utilisateur prévu potentiel contacte l'évaluateur pour discuter du rapport d'évaluation parce qu'il ne comprend pas comment le bien immobilier du secteur visé pourrait valoir 550 000 \$. Le rapport original de l'évaluateur ne montre qu'une valeur de 235 000 \$. La cliente de l'évaluateur, la propriétaire, a falsifié le rapport et fourni une copie à son courtier. L'évaluateur téléphone à sa cliente, qui lui fait des menaces, puis il la dénonce aux autorités locales.

L'évaluation frauduleuse peut viser un rapport d'évaluation légitime qui a été falsifié. Nous trouvons dans Figure 1 l'exemple d'un rapport d'étape falsifié par un promoteur avant d'être envoyé au prêteur. Dans ce cas, le promoteur n'était pas le client pour ce contrat de service, mais il a plutôt utilisé un rapport d'étape existant préparé par un évaluateur et a falsifié celui-ci. Doutant du pourcentage d'inspection effectué, le prêteur a envoyé un employé



inspecter les lieux. Ils ont découvert que la construction n'avait pas débuté. Dans les circonstances, l'évaluateur et le prêteur ont dénoncé le promoteur, leur client de longue date, aux autorités locales.

Dans l'exemple de Figure 2, le prêteur contacte l'évaluateur au sujet de sa signature, qui semble avoir été altérée. À l'examen, l'évaluateur remarque que toute la certification a été blanchie mais, plus important encore, que la valeur a été falsifiée à la hausse, passant de 1 025 000 \$ à 1 225 000 \$.

Nouvelles tendances

Depuis les changements apportés aux règles sur la souscription hypothécaire il y a deux ans par le Bureau du surintendant des institutions financières (BSIF), il est devenu plus difficile pour les emprunteurs plus endettés d'obtenir du financement à proportion élevée par l'entremise des assureurs hypothécaires. Cela a entraîné un certain déplacement du financement garanti vers des prêts hypothécaires de deuxième et, parfois, de troisième rang, en plus de l'exigence en matière d'évaluations professionnelles réalisées sur les lieux, à titre de diligence raisonnable d'un bon prêt, pour aider à réduire le risque collatéral et le risque pour le prêteur. Souvent, les courtiers ne savent pas qui sera le prêteur/utilisateur prévu et « magasinier le prêt » – mais tandis qu'ils cherchent, ils ont besoin d'une évaluation. En vertu des Normes uniformes de pratique professionnelle en

matière d'évaluation au Canada (NUPPEC 2014), l'utilisateur prévu doit être nommé; « à déterminer », « à confirmer », « Jean Untel et ses prêteurs » ne sont pas des types acceptables d'utilisateurs prévus. Les membres sont dirigés vers la règle 6.2.1 de la Norme relative aux activités d'évaluation et ses commentaires et notes relatives à la pratique associés comme guides et pratiques exemplaires recommandées.

Pour répondre à vos préoccupations

La fraude est une activité criminelle qu'il ne faut pas prendre à la légère. La falsification d'un rapport d'évaluation pour le bénéfice des besoins financiers d'une autre personne pose un grand risque à l'utilisateur prévu, qui compte sur votre rapport pour prendre une décision importante. Pour se protéger des risques personnels, professionnels et réputationnels de société découlant de l'évaluation frauduleuse, les membres peuvent communiquer avec Nathalie Roy-Patenaude, AACI, P.App, directrice-conseillère en pratique professionnelle à l'ICE, à directorprofessionalpractice@aicanada.ca, ou (sans frais) à 1-866-726-5996 pour en parler et recevoir des conseils.

Trucs et astuces pour prévenir la fraude

- Connaissez votre client.
- Connaissez votre marché : les marchés très

actifs sont des carrefours pour la fraude.

- Usez de diligence raisonnable dans votre recherche : la revente précipitée, l'historique des ventes et des inscriptions et le délai d'exposition des biens immobiliers peuvent être très révélateurs.
- Fournissez une lettre d'engagement avec chaque contrat de service, en particulier aux clients que vous ne connaissez pas.
- Protégez votre rapport avec un mot de passe, que vous ne donnerez qu'à votre client.
- Refusez si vous sentez que quelque chose cloche – donner une lettre de fiabilité à un nouvel utilisateur prévu n'est pas une exigence obligatoire; vous avez le droit de refuser, car c'est un risque plus élevé.

Renseignements supplémentaires sur la prévention de l'évaluation frauduleuse, signes avertisseurs et mises en garde

Les membres peuvent lire un article de Nathalie Roy-Patenaude sur la fraude hypothécaire, publié dans la revue Évaluation immobilière au Canada, livre 1, 2013, page 12 (<http://www.aicanada.ca/article/mortgage-fraud-red-flags-and-warning-signs-for-valuation-experts/>) et, si vous ne l'avez déjà fait, assurez-vous d'assister à un Séminaire de pratique professionnelle d'ici le 31 décembre 2015, en webinaire (<http://www.aicanada.ca/continuing-professional-development/professional-practice-seminar-offerings/>) ou en classe (consultez votre site Web provincial pour voir les détails), où l'on traite le sujet plus en profondeur. 🇨🇦

FIGURE 1

SHELL	ALLOCATED PERCENTAGE	PERCENTAGE COMPLETE
Substructure		
Foundation	5.0%	5.0%
Basement Excavation, Back Fill, Final Grade	1.4%	1.4%
Structure		
Lowest Floor Construction	1.5%	0.0%
Upper Floor Construction	7.5%	7.5%
Roof Construction	2.0%	0.5%
Exterior Enclosure		
Hard Siding Installation	11.0%	11.0%
Walks/Steps/Grades	15.0%	5.0%
Windows & Entrances	6.4%	0.0%
Floor Covering	2.0%	0.0%
Partitions	4.2%	0.0%
INTERIORS		
Partitions	6.6%	0.0%
Doors	2.4%	0.0%
Finishes		
Floor Finishes	3.6%	0.0%
Ceiling Finishes	1.2%	0.0%
Wall Finishes	4.1%	0.0%

La construction est en cours

Ou l'est-elle vraiment ?



FIGURE 2

RECONCILIATION AND FINAL ESTIMATE OF VALUE. The Direct Comparison Approach to value has been given the greatest weight and is supported by the Cost Approach to value. Residential properties are not generally bought and sold on their income producing capabilities, therefore, the Income Approach to value has NOT been used within the context of this report.

AS AT: 04/10/2014 (Effective Date of the Appraisal) \$ 1,025,000

THIS REPORT WAS COMPLETED ON: 04/17/2014

Avant

RECONCILIATION AND FINAL ESTIMATE OF VALUE. The Direct Comparison Approach to value has been given the greatest weight and is supported by the Cost Approach to value. Residential properties are not generally bought and sold on their income producing capabilities, therefore, the Income Approach to value has NOT been used within the context of this report.

AS AT: 04/10/2014 (Effective Date of the Appraisal) \$ 1,225,000

THIS REPORT WAS COMPLETED ON: 04/17/2014

Après



WORK PRODUCT REVIEW STRENGTHENS AIC DESIGNATIONS

BY DAN BREWER, AACI, P.A.P.P.,
VOLUNTEER CHAIR, ADMISSIONS AND ACCREDITATION COMMITTEE



In January 2014, the Appraisal Institute of Canada (AIC) added the Work Product Review (WPR) to the designation requirements. Candidates who joined prior to January 2014 are required to submit one work product and Candidates who join after January 2014 are required to submit three work products.

The Work Product Review is meant to be a positive learning experience that provides an in-depth examination of the quality of work that is expected from an AACI or CRA Designated Member. The Candidate will receive feedback on his or her work product to help them better understand the *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)*, enhance their quality of work, and reduce the risk of a professional liability claim.

The WPR program will also assist the Candidate in preparation for the Applied Experience Program and Professional Competencies Interview.

Who are the peer reviewers?

AIC peer reviewers are AACI and CRA members from across the country working in various appraisal disciplines. These volunteers are fee appraisers, non-fee appraisers, commercial and residential appraisers. Peer reviewers are well trained in *CUSPAP* and will provide Candidates with feedback that will help them not only in their candidacy, but during their entire career. If there is a business and/

or personal relationship with the Candidate, the peer reviewers are required to declare a conflict of interest. It is important to note that following peer review, each submission is vetted by a senior volunteer peer reviewer in order to ensure the consistency of all reviews.

What is an acceptable submission?

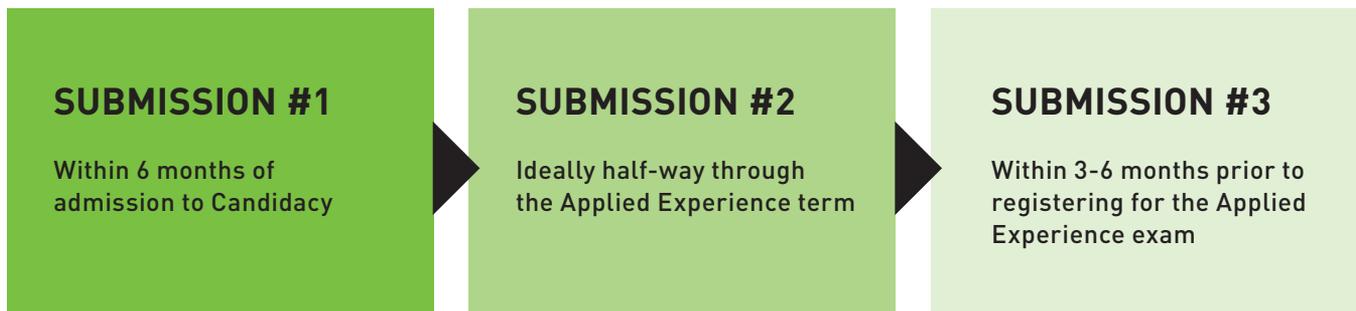
Work product must be a piece of work product that has been completed in the last 12 months. Each of these submissions should demonstrate a different type of increasingly complex *CUSPAP*-compliant work product. Work product can be from any of the AIC-recognized professional services:

- Appraisal
- Review
- Consulting
- Reserve Fund Studies

When should the WPR be submitted?

Any Candidate who joined prior to 2014 should be submitting his or her work product three to six months prior to registering for the Applied Experience Written Exam. New Candidates should be submitting their work product at various stages of their candidacy. The peer reviewers will be expecting to see increasingly complex work product at each stage.

The first two submissions will result in feedback to the Candidate on *CUSPAP* and offer some counsel on best practices. The last submission must comply with *CUSPAP* standards or a re-submission will be required within 30 days.



Who receives the feedback?

All feedback from the review will be shared with the Candidate and the mentor and/or co-signer. This is an important part of the process as it allows the Candidate to sit with his or her mentor/co-signer and review the report together.

Why was WPR implemented?

It is the responsibility of the AIC

to produce the most educated and professional Designated Members in Canada. The Applied Experience Written Exam evaluates the members' understanding of the First Principles of Value and the Professional Competency Interview evaluates members' mastery of the competencies that AIC expects from its members. Adding WPR has allowed AIC to

follow the progression of Candidates through their journey and be confident that valuations and/or services that members provide to clients are *CUSPAP*-compliant and adhere to the high quality that clients expect of AIC Designated Members.

For more information on the Work Product Review program please visit www.aicanada.ca/work-product-review

DID YOU KNOW?

To deliver the AIC Professional Program of Study, it takes:

- 6 UBC employees to advise, support and provide administrative assistance;
- 9 UBC employees and 25 external experts to develop the courses;
- 7 UBC employees to deliver course material, including online courses;
- 5 UBC employees and 50 external experts/practitioners to provide tutoring; and
- 3 UBC employees and 80 external invigilators to conduct the exams.

That is 185 experts – academic, subject matter experts and AIC members – to deliver the most comprehensive educational program for valuation professionals.

Appraise more than farmland

Expand your expertise and appraise some of Canada's most progressive agricultural, commercial and industrial assets. Send your resumé to richard.hayes@fcc.ca and quote **Valuation Candidates** in the subject line.

Vous évaluez plus que des terres agricoles.

Élargissez votre champ de compétences et évaluez des biens agricoles, commerciaux et industriels parmi les plus évolués au Canada. Faites parvenir votre curriculum vitae par courriel à richard.hayes@fac.ca en indiquant **Candidats pour l'Évaluation** dans la ligne objet.



Farm Credit Canada
Financement agricole Canada

Canada



L'EXAMEN DU PRODUIT DU TRAVAIL RENFORCE LES TITRES DE L'ICE

PAR DAN BREWER, AACI, P.A.P.P.,
PRÉSIDENT BÉNÉVOLE, COMITÉ DES ADMISSIONS ET DE L'ACCREDITATION



En janvier 2014, l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) a ajouté l'Examen du produit du travail (EPT) aux exigences sur les titres. Les stagiaires qui se sont joints à l'Institut avant janvier 2014 doivent soumettre un produit du travail et les stagiaires arrivés après janvier 2014 doivent en soumettre trois.

L'Examen du produit du travail se veut une expérience d'apprentissage positive permettant d'analyser en profondeur la qualité du travail que l'on attend de la part d'un membre désigné AACI ou CRA. Les stagiaires recevront une rétroaction sur leur produit du travail pour les aider à mieux comprendre les *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)*, pour améliorer la qualité de leur travail et pour réduire le risque d'une réclamation pour responsabilité professionnelle.

Le programme EPT aidera aussi les stagiaires à se préparer au Programme d'expérience pratique et à l'Entrevue sur les compétences professionnelles.

Qui sont les pairs examinateurs ?

Les pairs examinateurs de l'ICE sont des membres AACI et CRA travaillant à l'échelle du pays dans diverses disciplines touchant

l'évaluation. Ces bénévoles sont des évaluateurs à honoraires, rémunérés, commerciaux et résidentiels. Bien formés sur les *NUPPEC*, les pairs examinateurs fourniront aux stagiaires une rétroaction qui les aidera non seulement durant leur période de candidature, mais aussi tout au long de leur carrière. S'ils ont une relation d'affaires et(ou) personnelle avec les stagiaires, les pairs examinateurs sont tenus de déclarer un conflit d'intérêts. Il est à noter que suite à l'examen du pair, chaque soumission est validée par un pair examinateur principal et bénévole afin d'assurer la cohérence de tous les examens.

Qu'est-ce qu'une soumission acceptable ?

Le produit du travail soumis doit avoir été complété au cours des 12 derniers mois. Chacune des soumissions doit démontrer un type de produit du travail différent et progressivement complexe se conformant aux *NUPPEC*. Le produit du travail peut viser l'un ou l'autre des services professionnels reconnus par l'ICE :

- Évaluation
- Examen
- Consultation
- Étude de fonds de réserve

SOUSSION N° 1

Dans les 6 mois de l'admission à la candidature

SOUSSION N° 2

Idéalement à la moitié de la durée de l'expérience pratique

SOUSSION N° 3

Dans les 3-6 mois de l'inscription à l'Examen d'expérience pratique

Quand l'EPT doit-il être soumis ?

Les stagiaires qui se sont joints à l'Institut avant 2014 doivent soumettre leur produit du travail de trois à six mois avant de s'inscrire à l'Examen écrit d'expérience pratique. Les nouveaux stagiaires doivent soumettre des produits du travail réalisés à différents stades de leur période de candidature. Les pairs examinateurs s'attendent à des produits du travail de plus en plus complexes à chaque examen.

Les deux premières soumissions apporteront aux stagiaires une rétroaction sur les *NUPPEC* ainsi que des conseils en matière de pratiques exemplaires. La dernière soumission

doit se conformer aux dispositions des *NUPPEC*, à défaut de quoi une nouvelle soumission sera requise dans les 30 jours.

Qui reçoit la rétroaction ?

Toute la rétroaction sera communiquée aux stagiaires et à leur mentor et(ou) cosignataire. C'est une partie importante du processus, car cela leur permet de s'asseoir avec leur mentor et(ou) cosignataire et d'examiner le rapport avec lui.

Pourquoi a-t-on institué l'EPT ?

L'ICE a la responsabilité de produire les membres désignés les mieux formés et les plus professionnels au Canada. L'Examen écrit d'expérience pratique évalue dans

quelle mesure les membres comprennent les principes de base de la valeur, alors que l'Entrevue sur les compétences professionnelles évalue leur maîtrise des compétences auxquelles l'ICE s'attend de leur part. Grâce à l'EPT, l'Institut peut suivre la progression de ses stagiaires pendant leur cheminement et avoir la certitude que les évaluations et(ou) les services rendus aux clients par les membres sont conformes aux *NUPPEC* et correspondent à la haute qualité qu'attendent les clients des membres désignés de l'ICE.

Pour plus d'information sur le programme d'Examen du produit du travail, rendez-vous sur www.aicancada.ca/fr/work-product-review/. 

LE SAVIEZ-VOUS ?**Pour livrer le Programme d'études professionnelles de l'ICE, il faut :**

- 6 employés de l'U.C.-B. pour conseiller, soutenir et apporter une aide administrative;
- 9 employés de l'U.C.-B. et 25 spécialistes externes pour élaborer les cours;
- 7 employés de l'U.C.-B. pour livrer la matière des cours, incluant les cours en ligne;

- 5 employés de l'U.C.-B. et 50 spécialistes/évaluateurs externes comme tuteurs; et
- 3 employés de l'U.C.-B. et 80 surveillants externes pour administrer les examens.

Ça fait en tout 185 spécialistes – universitaires, experts en la matière et membres de l'ICE – pour livrer aux évaluateurs professionnels le programme éducatif le plus complet qui soit.



LEARNING, GROWING AND MEETING CHALLENGES HEAD ON

Selina Enayat, AACI, P.App is a Manager in the Financial Advisory Services Group at Deloitte in Toronto. In this position, she audits and manages real estate portfolios that are valued in excess of \$40 billion annually. She also carries out appraisal assignments, financial due-diligence for merger and acquisition purposes, impairment testings, and leasehold analysis, both nationally and globally.

“REAL ESTATE VALUATION IS THE MOST IMPORTANT ANALYTIC THAT PROVIDES INPUT FOR PROPERTY OWNER DECISION-MAKING.”

How did your interest in real estate and appraising originally come about?

SE: My older sister is in commercial valuations and she introduced me to the field through a summer internship. At different times in subsequent years, I tried alternate career options, from large-scale retail management to being a project controller for a nuclear refurbishment project, but I chose valuation because it offered me a more versatile career and the challenge that I needed.

Real estate valuation is the most important analytic that provides input for property owner decision-making. Every owner needs to make decisions with regards to their assets, whether it is to buy, sell, sub-divide or hold. As a commercial appraiser, I can be involved in all aspects of the asset life cycle for all asset owners and users. This is versatility. My other work experiences were less analytical. The challenges I sought in valuation were the need to convert qualitative aspects of a property to a quantitative value. This was sometimes difficult when the feature was new or had no comparable. A good example of this was the valuation of a medical isotope production facility. There are not too many of those around.

What is your educational background and work experience that led to your current position with Deloitte?

SE: I have a bachelor of Commerce, backed by eight years of experience as an analyst,

senior analyst and consultant working for well-known real estate firms. Three years ago, I joined Deloitte as a Manager in the Financial Advisory Services Group. From the beginning of my career, I took ownership of my own growth and development by seeking out mentors to learn from in order to pave an efficient career path for myself. I am a strong believer that one's competence levels develop through the quality of experience and not necessarily the quantity of years in the field.

What are your career aspirations?

SE: I aspire to be a leader who has strong technical competence and a high level of integrity – a leader who treats people at all levels with great respect and who rewards hard work. I want to be a leader who inspires others and makes a difference on a daily basis through the work that I do. I see many examples of this in the partners at Deloitte and it truly inspires me.

Are there areas of specialization on which you can see yourself focusing?

SE: I have been involved in the valuation of all asset classes, but my passion lies in valuating investment grade assets, such as an office portfolio for a pension fund, for example. I enjoy this area from a work perspective as well as for the type of clients with whom I get to interface. These clients are very sophisticated and it is inspiring to work with them.



What motivates you to succeed?

SE: I was born in Afghanistan, leaving at the age of three due to the war. Canada has been home to me since then and has given me tremendous opportunities through my own hard work and dedication. I feel it is my obligation as a Canadian citizen to be a productive member of society and, hopefully, make a real difference some day.

I am also fortunate to be surrounded by motivated people, from my husband, who is one of the smartest and most motivated people that I have ever met, to my two amazing sisters, Sophia Campbell and Shillah Arianna Enayat, whose superb integrity and drive to continually learn and grow keeps me motivated.

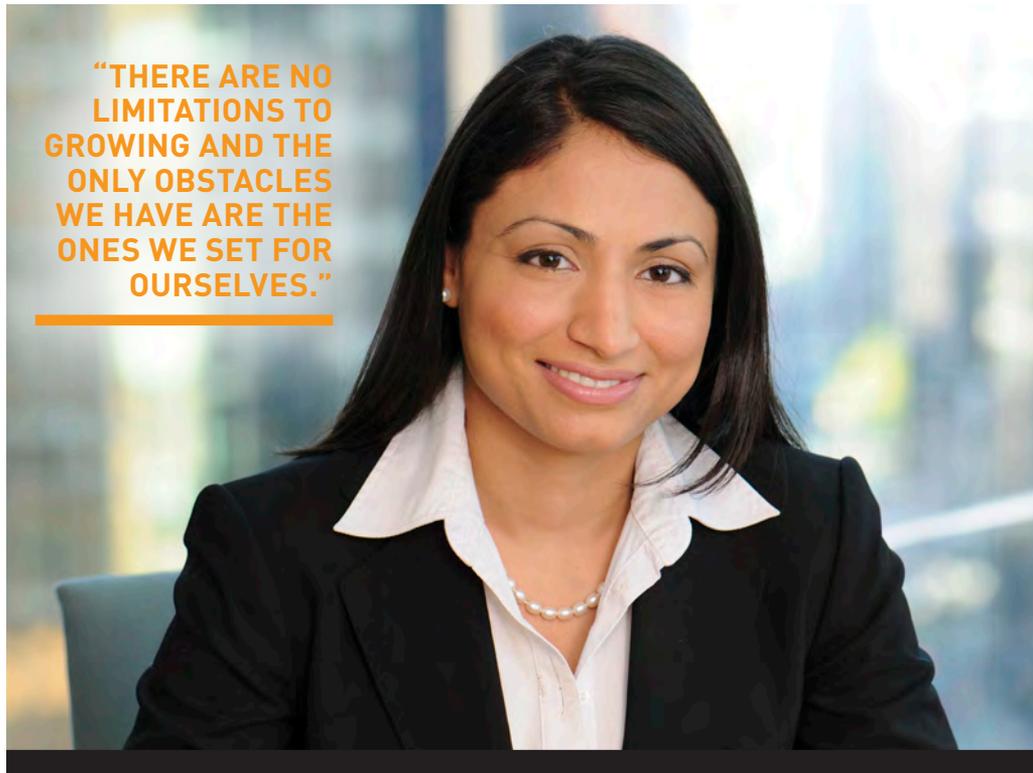
As well, I look for inspirational examples in my daily life. When I see a 60-year old running a triathlon alongside my husband, I find that motivating. When I see my parents in their old age taking courses to acquire a new skill set, I find that inspiring. When I see our 98-year old uncle trading on the stock exchange, I find that motivating. These examples show me that there are no limitations to growing and that the only obstacles we have are the ones we set for ourselves.

When did you achieve your AACI and what are your impressions of the designation program and process?

SE: I obtained my AACI designation in 2011. I could have earned it before then, but I wanted to make sure that I had the appropriate experience prior to obtaining the designation. As for my personal impressions of the program, I felt that the courses definitely allowed me to build on my practical experience in order to refine my understanding of the real estate valuation process. The demo was a good opportunity to have input from the Institute on the combination of my practical and theoretical experiences.

Members of the AIC were certainly helpful and worked hard to evolve the program; however, I found that the program did not properly encompass some of the emerging areas of the profession, such as underwriting, audit and asset

“THERE ARE NO LIMITATIONS TO GROWING AND THE ONLY OBSTACLES WE HAVE ARE THE ONES WE SET FOR OURSELVES.”



management. The final written exam and oral interview was largely focused on non-investment grade properties. If I could make a recommendation, it would be to incorporate these emerging areas into the accreditation process.

Are there specific people who have played a mentoring role or helped you along the way and how has that enhanced your professional development?

SE: I have had many mentors in my life. My sisters, who are both in the commercial valuation field, have always been a source of guidance in my professional development. Other mentors include clients, friends and colleagues in the industry. The type of mentor you need changes as your career grows, so I take it upon myself to seek an appropriate mentor whose advice I can trust and rely upon. I also actively surround myself with people that I respect and consider to be strong personalities from whom I can learn and grow.

Do you attend AIC national conferences? If so, why do you feel it is important to do so?

SE: The AIC national conferences that I attend are an important way for me to stay connected with other professionals and to keep informed about changes in the industry. That has a direct impact on the work that I do, where it is imperative to stay on top of changes in the marketplace. Your market knowledge, technical competence and client relationships are your competitive advantages and you have to constantly keep on top of that. Attending conferences is an excellent part of that process.

What are the biggest challenges you face as your career develops?

SE: Since they represent opportunities, I embrace all challenges that come my way. Career wise, some of the challenges I envision are increasing educational requirements to stay competitive in a highly educated Ontario environment and shifting government policies that increase costs.



2015
now available!

Canadian Cost Estimating Guides

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

Residential Costing Guide



**BROKERS
ADJUSTERS
UNDERWRITERS!**

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

Regarding the latter, governments always have and always will change their policies, whether federally it is changing interest rates and CMHC limits, or provincially increasing barriers to foreign investment, such as through land transfer taxes, the Ontario Pension Plan or tax increases brought about by increased spending. Ontario's recently elected provincial government made a long list of promises and, in their 2014 budget, have already been implementing spending increases. This will eventually lead to increases in taxes, fees and fines that will affect many of the valuations that we do.

From a personal standpoint, a challenge for me is to support my husband's career development without compromising my own. For the past 10 years, we have worked as a team to help each other develop and that will continue to be the case going forward.

In all respects, challenges can easily be turned into opportunities if you are analytical about them.

You are on the Board of AIC-Ontario. How did that come about and do you plan to continue?

SE: During my AACI interview, Jim Rokeby, the past president of the AIC, asked me to get involved in the organization. I was thrilled to have such a request made of me so early in my career. Years later, the opportunity arose and I seized it. I feel it was important for me to give back to the organization that helped me get to where I am today. Through my involvement with the AIC, I have gained a better understanding of and an increased level of respect for the entire organization. The Board members are extremely talented and dedicated to the organization's success. It is excellent to see first-hand the level of hard work and dedication that goes into constantly evolving the designation through education, training and strong member representation. Getting involved with the Board has required a significant time

“ACQUIRING THE SKILLSETS TO VALUE REAL ESTATE IS AKIN TO DIFFERENT ASPECTS OF MANY SUCCESSFUL CAREER PATHS. THE ANALYTICAL CAPABILITIES DEVELOPED AND THE UNDERSTANDING OF THE PROCESS WILL SET YOU APART FROM OTHERS IN AN INCREASINGLY COMPETITIVE MARKETPLACE.”

commitment, however, it is something that I truly enjoy and will gladly continue to do in various capacities for many years to come.

What advice would you give people who are considering entering the profession?

SE: Initially, entering the profession may seem less rewarding than other career options due to the high educational requirements and the relatively low income from entry-level jobs, but it is an investment definitely worth making in the long term. Acquiring the skillsets to value real estate is akin to different aspects of many successful career paths. The analytical capabilities developed and the understanding of the process will set you apart from others in an increasingly competitive marketplace.

When not working, how do you spend your personal time?

SE: Since I believe that a fit body translates into a fit mind, I spend a significant amount of time working out. I go to the gym, bike, mountain climb and hike. I also keep myself informed about economic and political changes that may affect my industry or my life. On a more leisurely note, I enjoy cooking, painting, watching documentaries, reading books and spending time with friends and family. It is definitely a full life. 🌈



APPRENDRE, S'ÉPANOUIR ET S'ATTAQUER AUX DÉFIS

Selina Enayat, AACI, P.App est une gestionnaire dans le Groupe de conseils financiers chez Deloitte à Toronto. Dans cet emploi, elle vérifie et gère des portefeuilles immobiliers de plus de 40 milliards de dollars annuellement. Elle réalise également à l'échelle nationale et mondiale des travaux d'évaluation, de la diligence raisonnable aux fins de fusions et d'acquisitions, des tests de dépréciation et des analyses de tenure à bail, à l'échelle nationale et mondiale.

« L'ÉVALUATION IMMOBILIÈRE EST L'ANALYTIQUE LA PLUS IMPORTANTE QUI CONTRIBUE AU PROCESSUS DÉCISIONNEL DU PROPRIÉTAIRE PAR RAPPORT À UNE PROPRIÉTÉ. »

Comment est survenu votre intérêt dans l'immobilier et l'évaluation?

SE : Ma sœur aînée travaille dans l'évaluation commerciale et elle m'a fait découvrir le domaine grâce à un stage d'été. À différents moments au cours des années suivantes, j'ai essayé d'autres carrières, de la gestion du commerce de détail à grande échelle à un contrôleur de projet pour un projet de rénovation nucléaire, mais j'ai choisi l'évaluation, car elle m'offrait une carrière plus polyvalente et le défi dont j'ai besoin.

L'évaluation immobilière est l'analytique la plus importante qui contribue au processus décisionnel du propriétaire par rapport à une propriété. Chaque propriétaire doit prendre des décisions en ce qui concerne ses actifs, qu'il s'agit d'acheter, de vendre, de subdiviser ou de conserver. En tant qu'évaluatrice commerciale, je peux être impliquée dans tous les aspects du cycle de vie des actifs pour tous les propriétaires et utilisateurs d'actifs. Voilà la polyvalence. Mes autres expériences de travail étaient moins analytiques. Les défis que je cherchais dans l'évaluation étaient le besoin de convertir les aspects qualitatifs d'une propriété à une valeur quantitative. Ce fut parfois difficile lorsque le bien était neuf ou lorsqu'il n'y avait pas de biens comparables. Par exemple, l'évaluation d'une installation de production d'isotopes médicaux. Ces installations sont peu nombreuses.

Quelle formation et expérience professionnelle a donné lieu à votre poste actuel chez Deloitte?

SE : Je suis titulaire d'un baccalauréat en Commerce, appuyé par huit années d'expérience à titre d'analyste, d'analyste principale et consultante travaillant pour des entreprises immobilières réputées. Il y a trois ans, je me suis joint à Deloitte en tant que gestionnaire du Groupe de conseils financiers. Dès le début de ma carrière, j'ai assumé la responsabilité de ma croissance et de mon développement en cherchant des mentors pour apprendre d'eux afin de veiller à ce que j'aie un cheminement de carrière efficace. Je crois fermement que notre niveau de compétences se développe grâce à la qualité de l'expérience et pas nécessairement la quantité d'années dans le domaine.

Quelles sont vos aspirations professionnelles?

SE : J'aspire à devenir un leader qui possède de fortes compétences techniques et un niveau élevé d'intégrité — un leader qui traite les gens à tous les niveaux avec un grand respect et qui récompense l'ardeur au travail. Je veux être un leader qui inspire les autres et qui fait une différence sur une base quotidienne par mon travail. Je vois de nombreux exemples de ces qualités chez les partenaires de Deloitte et ça m'inspire vraiment.



Est-ce qu'il y a des domaines de spécialisation dans lesquels vous aimeriez vous concentrer?

SE : J'ai été impliqué dans l'évaluation de toutes les classes de biens, mais ma passion se trouve dans les biens de catégorie investissement, comme un portefeuille de bureau pour un fonds de pension, par exemple. J'apprécie ce domaine du point de vue du travail, mais aussi en raison du type de client avec qui j'entretiens des relations. Ce sont des clients très sophistiqués et il est inspirant de travailler avec eux.

Qu'est-ce qui vous motive à réussir?

SE : Je suis née en Afghanistan, et je suis partie à l'âge de trois ans à cause de la guerre. Depuis, le Canada est mon chez-moi et grâce à mon travail et mon dévouement acharné, il m'a donné des occasions extraordinaires. Je pense qu'il m'incombe en tant que citoyenne canadienne de devenir un membre productif de la société et, il est à espérer, faire un jour une réelle différence.

J'ai aussi la chance d'être entourée par des gens motivés, de mon mari, qui est l'une des personnes les plus intelligentes et motivées que je n'aie jamais rencontrées, à mes deux sœurs incroyables, Sophia Campbell et Shillah Arianna Enayat, dont leur intégrité et motivation remarquable pour l'apprentissage et la croissance continue de me motiver.

De plus, je cherche des exemples inspirants dans ma vie quotidienne. Je trouve motivant de voir une personne de 60 ans qui court dans un triathlon aux côtés de mon mari. Je trouve inspirant de voir mes parents dans leurs vieux jours suivre des cours pour acquérir de nouvelles compétences. Je trouve motivant de voir un oncle âgé de 98 ans acheter et vendre des actions sur le marché boursier. Ces exemples me démontrent qu'il n'y a aucune limite à la croissance et que les seuls obstacles que nous avons sont ceux que nous créons.



« IL N'Y A AUCUNE LIMITE À LACROISSANCE ET LES SEULS OBSTACLES QUE NOUS AVONS SONT CEUX QUE NOUS ÉTABLISSONS. »

Quand avez-vous obtenu votre AACI et quelles sont vos réflexions sur le programme et le processus d'accréditation?

SE : J'ai obtenu mon titre AACI en 2011. J'aurais pu l'obtenir avant cette date, mais je voulais m'assurer d'avoir l'expérience nécessaire avant d'obtenir le titre. Quant à mes réflexions personnelles sur le programme, je sentais vraiment que les cours m'ont permis de miser sur mon expérience pratique afin de mieux comprendre le processus d'évaluation immobilière. La démonstration a été une bonne occasion de faire appel à l'Institut sur mes expériences pratiques et théoriques.

Les membres de l'ICE étaient très aimables et ont travaillé fort pour faire évoluer le programme; cependant, j'ai trouvé que le programme n'a pas

adéquatement inclus certains domaines émergents de la profession, comme la souscription, la vérification et la gestion de biens. L'examen écrit final et l'entrevue étaient axés principalement sur les propriétés qui ne sont pas de qualité investissement. Si je pouvais faire une recommandation, elle viserait l'intégration de ces nouveaux domaines dans le processus d'accréditation.

Est-ce qu'il y a des personnes en particulier qui ont joué un rôle de mentor ou qui vous ont aidé en cours de route et comment cela a-t-il amélioré votre développement professionnel?

SE : J'ai eu plusieurs mentors dans ma vie. Mes sœurs, qui sont les deux dans le domaine de l'évaluation commerciale, ont toujours été une source d'orientation



dans mon développement professionnel. Les autres mentors comprennent les clients, les amis et les collègues dans l'industrie. Le type de mentor dont on a besoin évolue au fur et à mesure que notre carrière se développe, alors je cherche un mentor compétent en qui j'ai confiance dans ses conseils et sur lequel je peux compter. Je m'entoure de gens que je respecte et que je considère comme des personnalités fortes à partir desquelles je peux apprendre et grandir.

Participez-vous à des conférences nationales de l'ICE? Si oui, pourquoi pensez-vous qu'il est important de le faire?

SE : Les conférences nationales de l'ICE auxquelles je participe sont un moyen important pour moi de rester branchée avec d'autres professionnels et de rester au courant des changements dans l'industrie. Cela a un impact direct sur mon travail, où il est essentiel de demeurer à l'affût des changements du marché. Vos connaissances du marché, compétences techniques et relations avec la clientèle sont vos avantages concurrentiels et vous devez toujours les suivre de près. La participation aux conférences constitue une excellente partie de ce processus.

Quels sont les principaux défis auxquels vous faites face au fur et à mesure que votre carrière évolue?

SE : J'accueille tous les défis qui se mettent sur mon chemin, car elles représentent des possibilités. Professionnellement, quelques-uns des défis que j'envisage sont d'augmenter les exigences scolaires pour demeurer compétitif dans un Ontario hautement qualifié et de changer les politiques gouvernementales qui augmentent les coûts.

À cet égard, les gouvernements modifieront toujours leurs politiques, qu'il s'agisse de modifier les taux d'intérêt et les limites de la SCHL à l'échelon fédéral, ou la multiplication d'obstacles à l'investissement étranger à l'échelon provincial, notamment par le biais de droits de cession immobilière,

« L'ACQUISITION DE L'ENSEMBLE DES COMPÉTENCES NÉCESSAIRES À L'ÉVALUATION IMMOBILIÈRE EST SEMBLABLE AUX DIFFÉRENTS ASPECTS DE PLUSIEURS CHEMINEMENTS DE CARRIÈRES. LES CAPACITÉS D'ANALYSE QUI SONT DÉVELOPPÉES ET LA COMPRÉHENSION DU PROCESSUS VOUS DISTINGUERONT DES AUTRES DANS UN MARCHÉ DE PLUS EN PLUS CONCURRENTIEL. »

le régime de retraite de l'Ontario ou l'augmentation d'impôts provoquée par l'augmentation de dépenses. Le gouvernement provincial récemment élu de l'Ontario a dressé une longue liste de promesses et, dans leur budget de 2014, a déjà mis en œuvre des augmentations de dépenses. Cela se traduira par une augmentation d'impôts, de taxes et d'amendes qui auront une incidence sur la plupart de nos évaluations.

D'un point de vue personnel, un de mes défis est de soutenir le développement de la carrière de mon mari sans compromettre la mienne. Depuis les 10 dernières années, nous avons travaillé en équipe pour nous développer et ce sera toujours le cas à l'avenir.

À tous les égards, lorsqu'on les analyse, les défis peuvent facilement être transformés en possibilités.

Vous êtes sur le Conseil d'administration de l'ICE-Ontario. Comment est-ce arrivé et comptez-vous continuer?

SE : Lors de mon entrevue AACI, Jim Rokeby, l'ancien président de l'ICE, m'a demandé de m'impliquer dans l'organisation. J'ai été très heureuse qu'on me fasse une telle demande si tôt dans ma carrière. Quelques années plus tard, l'occasion s'est présentée et

je l'ai saisie. Je pense qu'il était important pour moi de redonner à l'organisation qui m'a aidé à arriver là où je suis aujourd'hui. Grâce à mon implication dans l'ICE, j'ai acquis une meilleure compréhension et un meilleur respect pour l'ensemble de l'organisation. Les membres du Conseil sont extrêmement talentueux et sont dévoués à la réussite de l'organisation. Il est excellent de voir l'ardeur au travail et le dévouement nécessaire à l'évolution de la désignation par l'entremise de l'éducation, la formation et la forte représentation de membres. S'engager dans le Conseil a exigé de nombreuses heures, cependant, c'est quelque chose que j'apprécie beaucoup et que je vais continuer à faire avec plaisir à divers titres pendant de nombreuses années.

Quels conseils donneriez-vous à ceux qui songent à entrer dans la profession?

SE : Au départ, l'intégration dans la profession peut sembler moins intéressante que d'autres options de carrière en raison des exigences scolaires élevées et du revenu relativement faible des emplois de niveau d'entrée, mais à long terme, il s'agit d'un investissement qui en vaut vraiment la peine. L'acquisition de l'ensemble des compétences nécessaires à l'évaluation immobilière est semblable aux différents aspects de plusieurs cheminements de carrières. Les capacités d'analyse qui sont développées et la compréhension du processus vous distingueront des autres dans un marché de plus en plus concurrentiel.

Que faites-vous pendant votre temps libre?

SE : Comme je pense qu'un corps en forme se traduit par un esprit sain, je passe beaucoup de temps à m'entraîner. Je vais au centre de conditionnement physique, je fais du vélo, de l'escalade en montagne et de la randonnée. Je me tiens aussi informée sur les changements économiques et politiques qui peuvent me concerner ou mon industrie. Par ailleurs, j'aime cuisiner, peindre, regarder des documentaires, lire des livres et passer du temps avec les amis et la famille. C'est assurément une vie très remplie. 



TOOLS OF THE TRADE

BY JASON SCHELLENBERG, AACI, P.APP, PGCV, B. COMM. (HONS.),

RED RIVER GROUP, NIVERVILLE, MB



There is a common expression that “it is a poor craftsman who blames his tools.” While that may be the case, I believe that having the right tools makes a job a whole lot easier. Here are a few tools that I have come across and now include in my tool bag.

Laser measurement device

While these tools have been around for some time, I find few of my colleagues have made the investment in this time-saving device. I have used a laser measurement device for over three years and would have a hard time without it. Using a laser to get wall and ceiling heights sure beats running a tape up a corner in a building and having it flop down on you. Needless to say, it also looks much more professional to have a laser and clients are frequently intrigued by it.

When I received my AACI designation, I treated myself to an entry-level Leica™ Disto device, but I have since upgraded to a Leica™ Disto E7500i (MSRP \$680 from Leica). This model includes a digital viewfinder which is helpful when measuring longer distances or in direct sunlight. You can see a picture (with cross-hair) on the screen of what you are measuring, even if you cannot see the laser dot. You can zoom in up to 4x using this on-screen display and, once you hit the button to record your measurement, it snaps a picture of what you were pointing at when you

recorded that measurement so you can be certain you got the dimension you wanted. The device has a range of 650 feet with accuracy of 1 mm, although the longest distance I have used it for is 250 feet. It also has protection against water, dust and shock.

With a laser, you typically need something to ‘bounce’ the laser off of, so it works best indoors or with buildings with a lot of jogs, but it is surprising how often I can find a fence at the edge of a property or some other object to reflect the signal. If nothing else, I set up my clipboard at the edge of a wall. While I used to carry a regular tape measure with me, it is rare that I pull it out as there is almost always a way to rely on the laser. One specific time that I remember it helping me was in winter when measuring an inner-city church building. The church abutted another private property (with no setback), so I could not measure with my tape. Compounding things was a five-foot high snow bank. Luckily there was about a six-inch top of a fence sticking above the snow that was in line with the end of the wall I needed to measure, and using the viewfinder I could zoom in and measure to that small area of fence to get my wall dimension.

Digital camera with GPS

Gone are the days of the Polaroid camera with instant pictures or developing a roll of film. Everyone uses a digital camera these days, which lets us take

as many pictures as we want during an inspection, but with this freedom can come new problems. A problem I encountered occurred when appraising multiple parcels of farmland. Depending on the area, farmland pictures can look similar so when you get back to the office and download your pictures, it can take time to sort out which parcel you were looking at when you took a given picture. A new feature in some cameras is the presence of a GPS chip, which adds the latitude and longitude to the picture data. The model of camera I use is the Sony Cyber-shot HX60V (\$429.99 from *Sony.ca*). I can take pictures and then plot them on a map using the included software and export to Google Earth, so I can see what picture was taken where. This camera includes a 20.4 megapixels sensor and a 30x optical zoom, along with the ability to transfer pictures to your computer over Wi-Fi so you do not need to connect the camera to your computer.

Wi-Fi picture transfer

If you do not want to buy a new camera, you can teach your old camera some new tricks, such as Wi-Fi uploading. You never have to plug in your camera again to download the pictures from it. I have used an Eyefi Wi-Fi SD card (starting at \$54.99 for 8 GB card on *eyefi.com*) for many years and it works well. Compatible with any digital camera that uses an SD card (and that is most of them), all you do is install the included software on your computer, configure the card to connect to your Wi-Fi network, choose where on your computer you want the pictures stored, and, when you return to your office after a day of inspections, turn on the camera and it will download your pictures automatically to that folder. No need to look for a cable or an open USB port. A lot of newer cameras are coming with this feature out of the box (including the Sony above), but I find the Eyefi card works so well, I am reluctant to change.

“I CANNOT WAIT TO SEE WHAT NEW TOOLS ARE COMING AND HOW WE APPRAISERS CAN HARNESS THIS TECHNOLOGY TO DO A BETTER JOB.”

Angle measurement tool

While decidedly low-tech, sometimes the best tool does not need to be digital. I came across the Mite-R-Gage angle measurement tool (\$19.95 USD plus shipping from *mitergage.com*) while reading the manual for Apex sketch software that came with ACI Report Pro™ appraisal software. It is a simple and light plastic tool which is essentially a 360-degree protractor with a rotating layer that aids in the measurement of inside or outside corners and angles. It has served me well when measuring angled walls on many kinds of buildings.

Cloud storage

Cloud storage refers to using an Internet (or cloud) storage service and software such as Dropbox, Google Drive, or Microsoft OneDrive (to name a few) to store all your files in a given folder on your computer. Your files are then backed up from your computer to their server on the Internet in (nearly) real-time. If your hard drive should fail, all you need to do is install the cloud storage service's software on a new computer, log in with your account, and your files will automatically download.

I have used Dropbox (\$99/year USD for 1 TB of storage) for many years and, while it is not the cheapest solution, I find it is the most flexible. For example, you can also use it to 'roll back' to an earlier version of a file for 30 days if you mistakenly delete or save over top of your file with changes you do not want, or if you accidentally hit 'Save' instead of 'Save as...' on a template file. It is cheap insurance for both hard drive failure and previous version recovery. You can also share work and reference

files with colleagues and, when one person updates something like a map for a given jurisdiction, all 'subscribers' to that folder will get that update. I also use it to trade files with my Candidates when reviewing, as then there is no need to email files back and forth. The only catch is you need to make sure that one person has closed the file and has had a chance to synchronize before the other person opens it.

Microsoft Surface Pro 3

When Microsoft released the Surface Pro 3 tablet PC, and the reviews online were generally positive, I took the plunge. I went with the 256 GB model with Intel Core i5 processor (\$1,349 from *microsoftstore.ca*). In essence, it is a regular notebook computer, but the size of a tablet PC. It is thin and light, which makes it ideal for travel, and also includes a USB port. I also purchased the Microsoft Surface Pro Type Cover keyboard/case for it (\$129.99) and, for my purposes, it functions as well as any notebook PC. I have Dropbox installed on the device and, when on the road, I can tether it to my iPhone for Internet connectivity, download my Candidates' reports from my car, review and return their reports, and carry on with my day.

I have used each of these are tools in the real world and found them to work well. Always looking to improve my workflow, I cannot wait to see what new tools are coming and how we appraisers can harness this technology to do a better job.

EDITOR'S NOTE:

This article is the opinion of the author and any products referenced within are not necessarily endorsed by the Appraisal Institute of Canada. 



LES OUTILS DU MÉTIER

PAR JASON SCHELLENBERG, AACI, P.APP, PGCV, B.COMM. (HONS.),

RED RIVER GROUP, NIVERVILLE, MANITOBA

On dit communément qu'un mauvais ouvrier blâme toujours ses outils. C'est peut-être vrai, mais je crois que posséder les bons outils facilite énormément le travail. Je vous présente donc certains outils que j'ai découverts au fil du temps et qui se retrouvent désormais dans ma trousse à outils.

Appareil de mesure au laser

Bien que cet outil existe depuis quelque temps déjà, je connais peu de collègues ayant investi dans ce dispositif qui fait gagner du temps. J'utilise un appareil de mesure au laser depuis plus de trois ans et j'aurais beaucoup de difficulté à m'en passer. Il est préférable de se servir d'un appareil de mesure au laser pour déterminer la hauteur d'un mur ou d'un plafond que de dérouler un ruban à mesurer le long d'un coin de mur et risquer que celui-ci s'affale sur soi. Inutile de dire que cet appareil paraît davantage professionnel et qu'il intrigue souvent les clients.

Lorsque j'ai obtenu mon titre AACI, je me suis offert en cadeau l'appareil Leica™ Disto pour débutants, mais depuis, je suis passé à un dispositif supérieur : le Leica™ Disto E7500i (PDSF 680 \$). Ce modèle dispose d'un viseur numérique, qui facilite la prise de mesures sur des distances plus grandes ou dans la lumière directe du soleil. Vous pouvez ainsi voir une photo (avec un réticule) à l'écran de ce que vous mesurez, même si vous n'apercevez pas le laser. L'écran permet de zoomer jusqu'à quatre fois et, une fois que vous

appuyez sur le bouton pour enregistrer votre mesure, il prend une photo de ce que vous pointiez à ce moment-là afin de vous assurer que vous avez obtenu la mesure souhaitée. L'appareil a une portée de 198 mètres (650 pieds) et une marge d'erreur d'un mm, quoique la distance maximale que j'ai mesurée avec l'appareil fut de 76 m (250 pieds). Enfin, il possède également un dispositif de protection contre l'eau, la poussière et les coups.

Comme le laser nécessite habituellement un objet contre lequel il peut « rebondir », l'appareil fonctionne de manière optimale à l'intérieur ou avec les bâtiments avec plusieurs décalages, mais il est surprenant de constater la fréquence à laquelle je pouvais trouver une clôture délimitant une propriété ou tout autre objet servant à renvoyer le signal. S'il n'y a rien, j'installe mon porte-bloc à l'angle d'un mur. Alors que j'avais l'habitude d'apporter un ruban à mesurer conventionnel, les cas où je l'utilisais étaient rares, car l'on peut toujours se fier au laser. Je me souviens d'une situation particulière, en hiver, pendant laquelle je ne pouvais pas recourir au ruban à mesurer pour mesurer une église située dans un centre-ville. L'église était contiguë à une propriété privée (sans recul apparent); ainsi, je ne pouvais pas la mesurer avec mon ruban. De plus, il y avait un banc de neige d'une hauteur de 1,50 m. Heureusement, j'ai remarqué qu'une clôture, dépassant la neige de 15 cm, était parallèle à la fin du mur que je devais mesurer. À l'aide du viseur, j'ai pu zoomer et mesurer pour obtenir la dimension.

Appareil photo numérique avec GPS

L'époque où nous utilisons un appareil Polaroid pour obtenir des photos instantanées ou développons une pellicule est révolue. De nos jours, tout le monde se sert d'un appareil photo numérique, qui nous permet de prendre autant de photos que nous le désirons au cours d'une inspection, mais cette liberté entraîne de nouveaux problèmes. J'ai vécu une telle situation lors de l'évaluation de plusieurs terres agricoles. Selon la région, les photos de terres agricoles peuvent se ressembler une fois de retour au bureau. Après avoir téléchargé les photos, les trier peut alors prendre du temps. Certains appareils photo sont maintenant équipés d'une puce GPS, qui permet d'ajouter la latitude et la longitude aux données de la photo. J'utilise l'appareil photo Sony Cyber-shot HX60V (429,99 \$ sur le site *Sony.ca*). Je peux ainsi prendre des photos et les placer sur une carte à l'aide du logiciel inclus, pour ensuite les exporter vers Google Earth afin de voir où la photo a été prise. Cet appareil photo de 20,4 mégapixels est doté d'un zoom optique 30x, en plus de la fonction de téléchargement de photos par wifi, vous évitant ainsi de brancher votre appareil photo à votre ordinateur à l'aide d'un câble.

Transfert de photos par wifi

Si vous ne souhaitez pas acheter un nouvel appareil photo, vous pouvez ajouter de nouvelles fonctions à votre appareil photo, comme le téléchargement par wifi.



Vous n'aurez plus désormais à brancher votre appareil à votre ordinateur pour télécharger vos photos. Je me sers depuis des années d'une carte SD Wi-Fi Eyefi (prix à partir de 54,99 \$ pour une carte de 8 G sur le site eyefi.com) et je suis très satisfait. Compatible avec tous les appareils photo numériques fonctionnant avec une carte SD (la plupart d'entre eux), vous n'avez qu'à installer le logiciel inclus sur votre ordinateur, configurer la carte de manière à ce qu'elle se connecte à votre réseau wifi, choisir l'ordinateur sur lequel les photos seront transférées et lorsque vous reviendrez au bureau après une journée d'inspection, allumer l'appareil photo et les photos se transféreront automatiquement dans le dossier sélectionné. Inutile alors de trouver un câble ou un port USB ouvert. Plusieurs nouveaux appareils photo sont équipés de cette fonction (notamment l'appareil photo Sony mentionné ci-dessus), mais comme la carte Eyefi fonctionne si bien, j'hésite à changer mon appareil photo.

Dispositif de mesure d'angle

Parfois, il n'est pas nécessaire que les outils soient numériques pour être efficaces; la technologie de base peut suffire dans certains cas. J'ai découvert le dispositif de mesure d'angle Mite-R-Gage (19,95 \$ USD, frais d'expédition en sus sur le site mitergage.com) en lisant le manuel du logiciel Apex Sketch, qui accompagne le logiciel d'évaluation Report Pro™ d'ACI. Il s'agit d'un outil simple en plastique léger, qui consiste essentiellement en un rapporteur de 360 degrés disposant d'un élément rotatif facilitant la mesure de coins et d'angles intérieurs ou extérieurs. Cet outil m'a été fort utile lors de la mesure de murs en angle de plusieurs types de bâtiments.

Stockage en nuage

Le stockage en nuage fait référence à l'utilisation d'un service ou logiciel de stockage sur Internet (ou nuage), comme



Dropbox, Google Drive ou Microsoft OneDrive pour ne nommer que ceux-là, pour stocker tous vos fichiers dans un dossier donné dans votre ordinateur. Une copie des fichiers est ensuite sauvegardée dans un serveur sur Internet en temps presque réel. Si votre disque dur venait à faire défaut, vous n'auriez simplement qu'à installer le logiciel du service de stockage en nuage sur un nouvel ordinateur, ouvrir une session avec votre nom d'utilisateur et mot de passe, et tous vos fichiers se téléchargeraient automatiquement.

J'utilise Dropbox (99 \$ USD par année pour 1 T) depuis de nombreuses années et bien qu'il ne s'agisse pas de la solution la plus économique, je trouve que c'est la plus flexible. Par exemple, ce service peut également servir à récupérer la version précédente d'un fichier pendant 30 jours si vous l'avez supprimée par erreur, si vous avez enregistré des changements que vous ne souhaitiez pas faire ou si vous avez cliqué sur « Enregistrer » au lieu de « Enregistrer sous » par accident dans un fichier modèle. Ce service représente une assurance à bas prix contre les pannes de disque dur, tout en permettant la récupération de versions antérieures. Il est aussi possible de partager des fichiers de travail et de référence avec vos collègues, et lorsqu'une personne met à jour un fichier, comme une carte illustrant un territoire donné, tous les « abonnés » de ce dossier recevront la mise à jour. Je me sers également de Dropbox pour échanger des fichiers avec mes membres stagiaires lors de l'évaluation de leurs rapports, évitant ainsi les nombreux échanges par courriel. Il faut toutefois s'assurer que le fichier a été fermé et que la synchronisation a eu lieu avant de l'ouvrir à nouveau.

Microsoft Surface Pro 3

Lorsque Microsoft a lancé la tablette PC Surface Pro 3, je m'en suis procuré une à la suite de la lecture de commentaires en ligne généralement positifs. J'ai acheté le modèle 256 G équipé d'un processeur Intel Core i5 (1 349 \$ sur le site microsoftstore.ca). Il s'agit essentiellement d'un micro-ordinateur portable conventionnel, mais de la taille d'une tablette PC. Elle est mince et légère, ce qui s'avère idéal en voyage, et elle est aussi équipée d'un port USB. J'ai aussi acheté le clavier Microsoft Surface Pro Type Cover (129,99 \$) conçu pour cette tablette et, dans le cadre de mes fonctions, la tablette fonctionne aussi bien que n'importe quel micro-ordinateur portable PC. J'y ai installé Dropbox et, sur la route, je peux la brancher à mon iPhone pour me connecter à l'internet, télécharger les rapports de mes membres stagiaires à partir de ma voiture, les réviser et leur retourner, tout en poursuivant ma journée.

J'ai utilisé chacun de ces outils dans le cadre de mon travail et j'ai trouvé qu'ils fonctionnaient tous très bien. Étant toujours à l'affût d'accroître ma productivité, j'ai bien hâte de découvrir les nouveaux outils à venir, ainsi que la façon dont nous, les évaluateurs, pouvons exploiter cette technologie dans le but d'améliorer notre travail.

REMARQUE DU RÉDACTEUR

EN CHEF : *Le présent article reflète l'opinion de l'auteur et tous les produits mentionnés ci-haut n'ont pas nécessairement été approuvés par l'Institut canadien des évaluateurs.*



JACK WARREN SCHOLARSHIP RECIPIENTS 2014 / LAURÉATS DE LA BOURSE JACK WARREN EN 2014



Carrie Russell, AACI, P.App, AIC-Vancouver Chapter Chair (R) presented the Jack Warren Scholarship to Jessica Lee.

Carrie Russell, AACI, P.App, présidente du chapitre de l'ICE à Vancouver (D) remet la bourse Jack Warren à Jessica Lee.



Daniel Labelle, AACI, P.App (L) of Affiliated Property Group in Ottawa presented the Jack Warren Scholarship to Kyle Yutronkie on behalf of AIC-BC.

Daniel Labelle, AACI, P.App (G) remet la bourse à Kyle Yutronkie.

The Jack Warren Educational Trust Committee is pleased to announce the recipients of the 2014 scholarships. Congratulations go to **Jessica Lee**, of Vancouver, BC and **Kyle Yutronkie**, of Ottawa, ON, this year's recipients of the Jack Warren Education Trust Scholarship.

The Annual Scholarship is available to individuals from across Canada pursuing careers in real estate appraisal. For more information or to obtain an official application form, please contact the British Columbia Association of the Appraisal Institute of Canada office, #210 – 10451 Shellbridge Way, Richmond BC V6X 2W8 (604) 284-5515, or visit the BC Association Appraisal Institute of Canada website www.appraisal.bc.ca, click on: About Us and then In the Community...Scroll down to the Jack Malcolm Warren Educational Trust.

*Le comité de la Fiducie Jack Warren est heureux d'annoncer les lauréats des bourses d'études de 2014. Félicitations à **Jessica Lee** de Vancouver, en Colombie-Britannique, et à **Kyle Yutronkie** d'Ottawa, en Ontario, les lauréats de cette année des Bourses d'études Jack Warren.*

Cette bourse est décernée annuellement à des personnes au Canada qui font carrière dans le domaine de l'évaluation immobilière. Pour de plus amples renseignements ou pour obtenir un formulaire de candidature officiel, veuillez communiquer avec le bureau de l'Association de Colombie-Britannique de l'Institut canadien des évaluateurs, #210 – 10451 Shellbridge Way, Richmond (C.-B.) V6X 2W8 (604) 284-5515, ou visitez le site Web de l'Association au www.appraisal.bc.ca, cliquez sur: About Us puis sur In the Community... et descendez à Jack Malcolm Warren Educational Trust.

Previous recipients include / La liste des autres récipiendaires inclut :

2013	Jeffrey Lynch Mark McDill	Bolton, ON Winnipeg, MB
2012	Tanya Truong	Vancouver, BC
2011	Daniel Dwyre Laurel Fadeef Allan Koebel	Toronto, ON Stavely, AB Kelowna, BC
2010	Dan Green	Ucluelet, BC
2009	Vi Thi Dang Alex Messina Wendy Wood	North Vancouver, BC Vancouver, BC Kelowna, BC
2008	Suzanne Clarke Laura McConnell Richard Marleau Clifford Smirl	Surrey, BC Victoria, BC Saskatoon, SK Westbank, BC
2007	Tyler Beatty Melissa Blais Stephen Cullis Henry Wang	Kelowna, BC North Saanich, BC Terrace, BC Surrey, BC
2006	Daniel Shields Dustin Lamoureux Gordon French Karen Taber April Green	Sault St. Marie, ON Victoria, BC Vernon, BC North Vancouver, BC Vancouver, BC
2005	Hlynn Kenny Charlotte Ciok Anthony Plumtree	St. John's, NL Vancouver, BC Abbotsford, BC
2004	Bronwen Vaughan Karen Osland Samantha Sawyer	Victoria, BC Victoria, BC Vancouver, BC

Link/Lien :

www.aicanada.ca/province-british-columbia/british-columbia/about-us/in-the-community/



PGCV GRADS / DIPLÔMÉS DU CESEI

This year, the Appraisal Institute of Canada (AIC) congratulates 39 Post Graduate Certificate in Real Property Valuation (PGCV) graduates on their achievements.

Since 2003, the AIC, with its education partner, the Real Estate Division, Sauder School of Business, University of British Columbia, has offered the PGCV leading to AIC's AACI designation.

This program presents a unique opportunity for graduates who hold a business degree, or a degree with a business focus from a Canadian university, to earn a prestigious Post Graduate Certificate in Real Property Valuation, while fulfilling the educational requirements for an AIC designation.

For more information on admission and requirements for the UBC/AIC Post Graduate Certificate in Real Property Valuation, visit AIC's website.

Cette année, l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) tient à féliciter 39 diplômés du Certificat d'études supérieures en évaluation immobilière (CESEI) pour leurs réalisations.

Depuis 2003, l'ICE, en collaboration avec son partenaire en éducation, la Division de l'immobilier de l'École d'études commerciales Sauder de l'Université de la Colombie-Britannique, offre le CESEI, qui mène à l'obtention du titre AACI de l'ICE.

Ce programme constitue une occasion unique pour les titulaires d'un diplôme en administration ou en affaires d'une université canadienne d'obtenir le prestigieux Certificat d'études supérieures en évaluation immobilière, tout en se pliant aux exigences éducatives liées à l'obtention d'un titre de l'ICE.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur les conditions d'admission et les exigences relatives au Certificat d'études supérieures en évaluation immobilière de l'U.C.-B./ICE, veuillez consulter le site Web de l'ICE.

Paula Aguiar

Joely Balazs

Evodius Bantulaki

Sebastien Beach

Ali Nicole Burton

Zheng Liang Chan

Harrison Diamond

Jennifer Dik

Jennifer Duern

Louis Harvey

Cornell K. Haynes

Anthony Hong

Michael Kaukonen

Paul Kerluke

Sam Kiernan

Jeff MacPhail

Roy Palaco

Dylan Sidwell

Meghan Tant

Ten Tran

Tanya Truong

Blake Upham

Kevin Villeneuve

Trevor Birchall

Pardeep S. Bual

Guled Jama

Viera Janickova

Mitchell Kuramoto

Manson Leung

Sabrina Ma

Cassidy Macdonald

Natalya Martirisyan

Catherine McGovern

Stephanie McNeil

Jagtar Singh

Matthew Anthony Smith

Mateusz Sulek

Clara Tsui

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.



**Dexter Groves, AACI, P.App,
Retired/Retraité**
Lethbridge, AB

**Norman McNally, AACI, P.App,
Retired/Retraité**
Calgary, AB

**Edward Beech,
Candidate Member/Membre stagiaires**
Winnipeg, MB

**Henri Daudet, AACI, P.App,
Retired/Retraité**
Winnipeg, MB

Mark Freeze, AACI, P.App
Halifax, NS

William Joseph Johnson AACI, P.App
St. John's, NL

**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 October 10, 2014 to February 13, 2015:

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 10 octobre, 2014 au 13 février, 2015 :

AACI, P.APP ACCREDITED APPRAISER CANADIAN INSTITUTE**BRITISH COLUMBIA/
COLUMBIE-
BRITANNIQUE**

Jenelle B. Konrad

**NEW BRUNSWICK/
NOUVEAU-BRUNSWICK**

Lori A. Sinclair

NUNAVUT

Gardiner McCarthy

ONTARIOSheri Cox
Owen M. Hughes
Michael P. KaukonenKim E. Passmore
Louie Tragianis**QUEBEC**Oscar Castaneda
Louise Fontaine-Tremblay
Nathalie Lapointe**CRA CANADIAN RESIDENTIAL APPRAISER****ALBERTA**Spencer Bettenson
Simon Cormier**ONTARIO**Gaoyi (Ryan) Huang
Steve R. LibertyPritesh Patel
Kay Rogers
Rick C. F. Sin**NEWFOUNDLAND/
TERRE-NEUVE**

Gordon Todd Lane

CANDIDATES / STAGIAIRES

AIC welcomed the following new Candidate members during the period October 10, 2014 to February 13, 2015:

L'ICE souhaite la bienvenue aux personnes suivantes qui ont joint les rangs des membres stagiaires durant la période du 10 octobre, 2014 au 13 février, 2015 :

ALBERTAThomas E. Bernard-Docker
Jordan Christensen
Kanwal Preet Singh Dhanju
Yu Meng Gong
Adam Grisack
Byron Halbersma
Michael Krokosh
Krista Lawson
Keivan Navidikasmaei
David Peltier
Navjot Singh Singha
Nicole Wardin
Wenqi (Andrew) Zhao**BRITISH COLUMBIA/
COLUMBIE-BRITANNIQUE**Andrew Adams
Alwin Kwai-Yuen Au
Thomas Beckett
Madonna BluntTracey Cordingley
Sukhjinder Singh Dhaliwal
Graham Gilchrist
Jessica Lee
Grace Seow Chia Lee
Semin Lee
Krzysztof Lipski
Cam H. Tran
Alice Chih-Yun Wang**MANITOBA**Candace J. Braun
Brenda Carlson
Gerrit W. Hielkema
Tannis Wilson**NEW BRUNSWICK/
NOUVEAU-BRUNSWICK**Brock Baird
Darren James**NEWFOUNDLAND/
TERRE-NEUVE**Janet Hong
Christopher Snow**NOVA SCOTIA/
NOUVELLE-ÉCOSSE**Alexandra Baird Allen
Shannon Furze
Gary Macneil
Geraldyn Moore**NUNAVUT**

David Robert Larcher

ONTARIOBrent Atkinson
Roya Bayat
Dan Berdusco
Michael A. BrabenderDaniel C. Cainamisir
Mike Castellano
Winnie WY Chan
Craig A. Church
Matthew G. Devereux
Dharmendra Dholakiya
Allison M. Faulkner
Jerald P. Greenidge
Sarra Hare
Kathryn A. Hutchinson
Robert P. Ierfino
Athan S. Ioannidis
Ahmed (ALie) Kariman
Shaun Lamarche
Katie Lee
Samuel R. Linds
Margaryta Lysenko
Thea Matilainen
Michelle E. O'Brien
Regina T. PhilippillaiCharles M. Phillips
Stephanie Pignataro
Raule Plummer
Ejona Qylafi
Domenic Anthony Ricci
Suresh Sellathurai
Dorin Selvanayagam
Brandon D R Singh
Paul G. Stevens
Ketan B. Trivedi
Ken Vander Eyk
Lisa E. Vincent
Jessica Williamson
Chantel V. Winney
Bryce J. Witherspoon**PRINCE EDWARD
ISLAND/ÎLE DU
PRINCE ÉDOUARD**

Jordan Flemming

QUEBEC/QUÉBECEmanuel Da Silva
Christine Drapeau
Audrey Tourigny
Adebolanle Adelakun**SASKATCHEWAN**Adebolanle Adelakun
Zac Garthus
Jessica Melnyk
Dane Stephen**YUKON**

Martin Meyer

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 contemplant une carrière comme évaluateur professionnel sont bienvenus à joindre cette catégorie de membre.

ALBERTAChrista Sanders
Keltie Swiniarski**BRITISH COLUMBIA/
COLUMBIE-
BRITANNIQUE**Jatinderpal S. Gill
Joel Tyler Smith**MANITOBA**Vitaly M. Amrom
Ryan Huston
Stephen Ishmael**ONTARIO**Kerry J. Bradbury
Lincoln A. De Freitas**QUEBEC/QUÉBEC**

Lievain M. Sikisi

SASKATCHEWAN

Carmen Murray



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