



Rebecca McClure

parle de la diversification d'une CRA

Pouvez-vous nous donner un bref aperçu de vos antécédents d'études et professionnels jusqu'à maintenant?

RM : J'ai adhéré à l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) en 2004. Ma tante, Linda Sherrett, membre de l'ICE depuis le début des années 1980 (maintenant à la retraite), m'a offert l'opportunité de travailler pour elle et j'ai accepté. J'ai travaillé pour Sherrett Appraisals Inc. (SAI) de 2004 à 2014, obtenant ma désignation de CRA en 2009.

En juillet 2014, j'ai quitté SAI pour devenir agente d'évaluation des immeubles de commerce de détail dans le secteur public au Service de l'évaluation et de la fiscalité de la ville de Winnipeg. Ce fut une opportunité inestimable pour moi, car j'ai travaillé avec un type de propriété différent et une méthode d'évaluation différente de celle que je pratiquais depuis dix ans. Je me suis rendue compte que j'étais mieux adaptée à un travail à honoraires, que j'ai d'abord repris à temps partiel, au début de 2018, et à temps plein à titre de nouvelle présidente de SAI en mai 2018.

Pouvez-vous nous parler de Sherrett Appraisals?

RM : SAI a été établie par Linda Sherrett en 1993. Pendant plus de 20 ans, l'entreprise concentrait son travail sur l'évaluation à des fins d'hypothèques. Linda a possédé et exploité l'entreprise à elle seule, sauf pour la tenue des livres et la comptabilité, jusqu'en



Je pense que ce fut un point tournant quand nous avons toutes deux réalisé qu'il y avait du travail à faire en marge des évaluations aux fins de financement hypothécaire.

2004, quand elle m'a offert son mentorat et un emploi. Pendant dix ans, nous avons travaillé ensemble et il semblait que, au cours de cette décennie, notre industrie avait changé de façon significative. SAI a toujours offert des services pour les types de propriétés suivantes : unifamiliales (individuelles / jumelées), multifamiliales (duplex / triplex / quadruplex), condominiums, terrains vagues (urbains et ruraux), etc. SAI est une petite entreprise fournissant des rapports d'évaluation de bureau, sommaires ou complets et des contrats de service de consultation et d'examen.

Vous êtes CRA depuis 2009. Au fil des ans, vous avez diversifié vos services et vous vous occupez maintenant de tâches qui vont bien au-delà des évaluations résidentielles aux fins de financement hypothécaire. Quels sont les autres services d'évaluation que vous fournissez personnellement?

RM : Actuellement, je fournis des rapports d'évaluation à des fins juridiques, c.-à-d., divorces, litiges, successions, etc. J'exécute

aussi des contrats de service dans le cas de forclusions, des évaluations de réinstallation et des rapports sur les litiges en matière de remboursement de la TPS pour les maisons neuves, pour n'en nommer que quelques-uns. J'accepte toujours les évaluations aux fins de financement hypothécaire, mais seulement pour certains clients choisis.

Ce type de diversification est-il le résultat d'un plan concerté ou d'un concours de circonstances?

RM : À mesure que nos activités d'évaluation aux fins de financement hypothécaire évoluaient, SAI a commencé à accepter des clients nouveaux et différents. Là où nous aurions auparavant refusé l'évaluation juridique dans le cadre d'un divorce en raison de contraintes de temps, nous avons commencé à les accepter et à faire de ce type de travail une priorité. Je pense que d'avoir eu deux évaluateurs (Linda et moi-même) a aidé. Nous avions besoin de plus de travail et nous voulions plus de travail, alors nous avons accepté volontiers différents contrats de service. Je pense que ce fut un point tournant quand

nous avons toutes deux réalisé qu'il y avait du travail à faire en marge des évaluations aux fins de financement hypothécaire. J'ai continué à faire la majeure partie du travail hypothécaire et Linda a consacré son temps à des tâches qui nécessitaient une plus grande portée, afin qu'elle puisse ensuite me fournir l'expertise nécessaire pour me permettre d'élargir mes horizons. SAI a commencé à accepter plus de contrats de forclusions, successions, relocalisations et divorces. Je suppose que c'était, d'une certaine façon, le résultat d'un plan de diversification concerté; cependant, le fait de pouvoir choisir des contrats de service préférés n'a vraiment été possible qu'à partir de 2014.

Y a-t-il des services supplémentaires liés à l'évaluation que vous pouvez fournir par la suite?

RM : Certainement. Avant de travailler dans le secteur public, je n'aurais jamais osé accepter un contrat de service à honoraires concernant un appel d'évaluation foncière car je ne connaissais pas le processus. La Commission de révision était un organisme qui m'était étranger et, en toute honnêteté, quelque peu intimidant. Après mon mandat à la ville de Winnipeg qui m'a amenée, pour ainsi dire, de l'autre côté de la table, j'ai voulu élargir mon champ d'action et apporter mon aide lors d'appels d'évaluation résidentielle.

La diversification au-delà des évaluations résidentielles aux fins de financement hypothécaire est-elle une entreprise difficile pour un CRA?

RM : La transition peut être difficile, car le contenu d'une évaluation complète à des fins de divorce (par exemple) diffère de celui d'une évaluation hypothécaire. La portée du travail est plus grande et le temps requis pour remplir un type de rapport juridique qui dépasse celui d'un contrat de service aux fins de financement hypothécaire ordinaire. Cependant, je dirais que ce fut pour moi plus nécessaire que difficile. Le processus et le temps nécessaires pour compléter une évaluation aux fins de divorce, de forclusion ou de réinstallation sont différents. On vous donne le temps nécessaire pour effectuer un contrat de service en profondeur afin d'assurer votre succès et votre conformité aux Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC).

Les exigences de votre client sont généralement différentes et plus complexes. Je dirais que le travail aux fins de financement hypothécaire est maintenant plus difficile pour moi. Le fait de préparer des rapports autres que ceux liés à des hypothèques a changé ma façon d'écrire des rapports. Je trouve difficile de ne pas inclure plus d'éléments ou de ne pas aller au-delà de ce qui est demandé dans un contrat de service de financement maintenant que je vois à quel point certains de ces éléments supplémentaires ou de recherche sont importants dans des contrats de service à des fins juridiques.

Je pense qu'un bon nombre de CRA seraient d'accord quand je dis qu'il est difficile d'abandonner les « chiffres », c'est-à-dire le nombre de rapports que vous complétez en une semaine / mois / année. Chez SAI, nous examinons souvent le nombre de contrats de service effectués au cours d'un mois pour juger de la performance de notre entreprise (40 contrats de service par évaluateur signifiaient que tout allait bien). Il y a 10 ans, il s'agissait en grande partie d'évaluations hypothécaires. Maintenant, je pourrais faire 20 contrats de service dans un mois, mais le travail est différent, de sorte que les « chiffres » n'ont pas le sens qu'ils avaient auparavant. Ne pas prendre autant de contrats peut être difficile au début et être capable de prendre le temps nécessaire pour remplir un rapport, au lieu d'avoir un délai de 12 à 24 heures est également différent. Pour moi, cela se traduit par une amélioration de la qualité du produit de travail.

L'éducation et la formation que vous avez reçues dans le cadre du processus de désignation de CRA vous ont-elles permis de vous préparer aux différents services et types de biens que vous traitez maintenant?

RM : Les études que j'ai poursuivies au Red River College de Winnipeg et à l'École d'études commerciales Sauder de l'Université de la Colombie-Britannique ont été d'une valeur inestimable. Cependant, j'ai trouvé que j'ai surtout appris en travaillant sur le terrain avec de multiples mentors et des évaluateurs différents qui ont accepté que je les observe. Apprendre d'autres membres actifs depuis longtemps dans l'industrie vous expose à une richesse de connaissances. L'expérience et les interactions avec les membres à honoraires



Je crois qu'il y a assez de travail alternatif à faire, il suffit de le vouloir et d'aller le chercher.

et rémunérés m'ont fait prendre conscience de la valeur du réseautage et de l'établissement de relations avec les autres membres. Je pense que le programme d'études donne le ton et la base de votre carrière en évaluation, mais il y a une tonne de choses à apprendre en cours de route. Je réalise certainement quel atout incroyable un programme de PPC de qualité représente pour notre profession. L'apprentissage ne finit jamais.

Y a-t-il des cas où vous devez faire appel au soutien ou à l'aide d'un AACI?

RM : J'ai développé et continue de développer un excellent réseau de membres de l'ICE. Je recommande souvent les travaux au-delà de ma portée à mes collègues AACI. Bien que je n'ai pas effectué récemment de contrats de service en collaboration avec un AACI, je l'ai fait dans le passé et je m'attends à le faire encore à l'avenir.

Quels types de services ou de propriétés trouvez-vous le plus intéressant, stimulant ou agréable pour vous personnellement?

RM : J'aime faire l'évaluation des propriétés résidentielles rurales, ainsi que des propriétés dans la région d'Interlake, au Manitoba. Je passe mes étés au bord d'un lac et j'aime passer du temps sur des propriétés récréatives ouvertes à l'année dans cette région. J'aime ces types de propriétés pour la même raison que j'aime ce métier, ce n'est jamais ennuyeux. Chaque jour et chaque propriété est unique, différente et stimulante à sa façon.

J'aime aussi rédiger des rapports rétrospectifs (pour tout motif, mais le plus souvent dans des cas de disputes conjugales). J'aime la recherche et l'exercice de « remonter dans le temps ». Vous avez également l'avantage de savoir où le marché ira à partir de cette date réelle, de sorte que vous pouvez tester votre recherche et votre théorie en arrivant à votre estimation finale rétrospective de la valeur.

Vous êtes basée à Saint-Adolphe, au Manitoba, mais vous indiquez que vous

desservez toutes les régions rurales du Manitoba ainsi que Winnipeg. Comment votre charge de travail se répartit-elle entre les contrats de service ruraux et urbains?

RM : Je reçois de nombreuses demandes d'évaluation de propriétés à l'extérieur de Winnipeg, ce qui répartit ma charge de travail autour de 60 % rural et 40 % urbain. Dernièrement, la plupart des demandes de réinstallation et de forclusion viennent des régions rurales, alors que la plupart des contrats de service à des fins juridiques se trouvent à Winnipeg.

Préférez-vous un plus que l'autre?

RM : Pas vraiment. J'aime les propriétés rurales parce qu'elles sont typiquement uniques et stimulantes et parce que la rémunération est souvent meilleure. Je préfère faire du travail juridique à Winnipeg parce que l'information et les données requises pour le contrat de service sont plus nombreuses et traditionnellement facilement accessibles.

Y a-t-il des avantages à opérer en milieu rural?

RM : Personnellement, j'aime desservir les propriétés rurales et je semble avoir reçu un afflux de demandes rurales; cependant, SAI est relativement nouvelle en milieu rural. Notre bureau était situé au centre-ville de Winnipeg jusqu'en 2017. Bien qu'il s'agisse maintenant d'une entreprise rurale, je suis situé à seulement 15 km ou 10 minutes au sud de Winnipeg.

Y a-t-il beaucoup de concurrence pour ce genre de services dans votre région géographique?

RM : Il y a toujours de la concurrence. Heureusement, j'ai un excellent réseau de membres de l'ICE à qui parler, auquel envoyer le travail et duquel recevoir des références. Bon nombre de mes collègues de l'ICE me confient le travail juridique pendant qu'ils effectuent leurs évaluations hypothécaires comme majeure partie de leur travail. Je pense que cela dépend

de la société d'évaluation. Un grand nombre d'évaluateurs au Manitoba travaillent dans l'industrie depuis longtemps et le travail hypothécaire est ce qu'ils ont toujours fait. Pour moi, peut-être plus jeune et encore nouvelle par rapport à une moyenne de carrières de plus de 25 ans, j'ai trouvé que le travail au-delà des contrats de service aux fins de financement hypothécaire est le meilleur pour moi et pour SAI. Bien qu'il y ait de la concurrence, j'ai développé et continue de développer une clientèle fiable. Je crois qu'il y a assez de travail alternatif à faire, il suffit de le vouloir et d'aller le chercher.

Je n'ai pas décidé par moi-même que je voulais que la majorité de ma charge de travail soit de nature juridique ou autre. Et je n'ai certainement pas été la première à m'aventurer dans ce domaine. Deana Halladay, qui est actuellement la présidente de l'ICE au Manitoba et aussi une bonne collègue et mentor, fait un travail alternatif depuis longtemps et a finalement réussi à me faire comprendre que des contrats de service autres que le financement hypothécaire pourraient être un domaine à considérer. Si Deana est en concurrence avec moi, je suis en très bonne compagnie.

L'ICE a mis en place de nouveaux formulaires d'évaluation résidentielle.

Est-ce que cela fonctionne bien pour vous?

RM : OUI! Je n'ai que des bonnes choses à dire à propos de ces formulaires. Ils offrent une certaine continuité à nos membres et à leurs rapports. Alors que les nouveaux formulaires sont principalement conçus pour les prêteurs et le financement hypothécaire, ils sont absolument impératifs pour tous les autres types de travail d'évaluation. Ces formulaires fournissent aux membres de l'ICE une base ou un point de départ solide et, en conjonction avec les NUPPEC (et la nouvelle section de ressources aux membres sur le nouveau site Web), nous nous posons beaucoup moins de questions lorsque nous terminons les contrats de service et soumettons nos rapports. Au cours

des 14 années où j'ai été membre de l'ICE, je crois que les ressources à notre disposition se sont améliorées considérablement.

Qu'est-ce qui vous motive à réussir?

RM : J'ai été incroyablement fortunée dans ma carrière jusqu'à présent. On m'a offert une opportunité et sans cette offre, je ne sais pas où je serais. Cette entreprise a été construite par ma famille. Ma tante est la plus grande mentor que j'ai eue, une femme avec l'éthique de travail la plus infatigable que j'ai vue. Je veux que cette entreprise continue de réussir et de prospérer pour ma famille. Je veux réussir pour donner raison aux gens qui ont misé sur moi, aux gens qui sont venus avant moi et à ceux qui pourraient se joindre à moi plus tard. Il y a un dicton qui dit que « si vous aimez ce que vous faites, vous ne travaillerez jamais un jour de votre vie ». C'est certainement le cas pour moi. Je suis motivée pour réussir afin de pouvoir un jour offrir une opportunité à quelqu'un d'autre. Je sais que ce que nous faisons peut ne pas sauver des vies, mais je sais aussi de première main que cette carrière peut changer votre vie.

Quels conseils avez-vous pour les CRA qui envisagent de diversifier leur pratique?

RM : Faites-le et n'hésitez pas à demander de l'aide en cours de route. Je ne sais pas le nombre de fois que j'ai décroché le téléphone pour demander à un collègue si j'avais inclus tout ce qui est requis ou demandé dans un contrat de service donné ou pour vérifier une troisième fois la conformité de mon travail aux NUPPEC. La diversification de votre portefeuille d'évaluation améliorera infiniment votre produit de travail dans tous les domaines. Cela vous mettra dans des situations différentes, stimulantes et extrêmement gratifiantes et au lieu de vous inquiéter de faire faillite en janvier/février, vous serez peut-être un peu plus à l'aise. J'ai constaté que les réinstallations et les forclusions sont les tâches que je reçois le plus pendant les mois d'hiver. Prendre le téléphone ou faire des relations publiques donnent des résultats. Une fois que vous commencez et que les avocats, les entreprises de réinstallation, etc., apprennent à connaître votre produit de travail, vous recevrez des références et les résultats du bouche-à-oreille. Peu à peu, vous y arriverez ... il vous suffit de commencer.



La diversification de votre portefeuille d'évaluation améliorera infiniment votre produit de travail dans tous les domaines.