

**CUSPAP, THE ONTARIO EXPROPRIATIONS  
ACT AND JURISDICTIONAL EXCEPTION**  
*Les NUPPEC, la Loi sur l'expropriation  
de l'Ontario et l'exception juridictionnelle*

**LIMITED MARKET, SPECIAL  
PURPOSE PROPERTIES**  
*Propriétés À VOCATION SPÉCIALE  
dans un marché restreint*

**BEST PRACTICES**  
**- EXAMPLES FROM THE FIELD**  
*Pratiques exemplaires  
- exemples sur le terrain*



**Canadian Property**

VOL 60 | BOOK 2 / TOME 2 | 2016

# VALUATION ÉVALUATION

## Immobilière au Canada

### Valuing SOLAR ENERGY

### Évaluer L'ÉNERGIE SOLAIRE








PM #40008249 Retournable au Canada Canadian Addressed to:  
Appraisal Institute of Canada, 403-200 Catherine St., Ottawa, ON K2P 2K9. Email: info@aicanada.ca

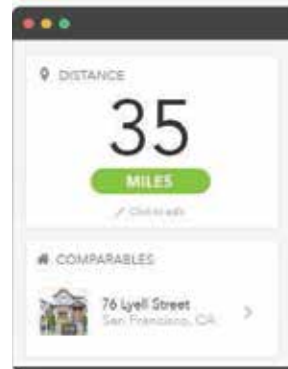
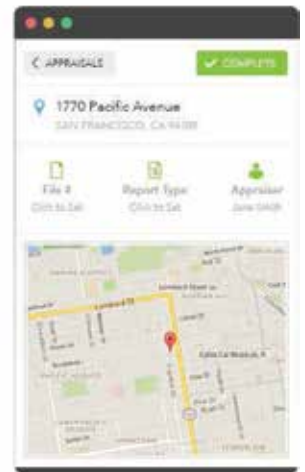




# Everything from order to invoice to put a smile on your face.

Finally, appraisal software that actually delights. Try us and see for yourself.

-  Online Appraisal Tracking
-  Business Analytic Reports
-  Custom Invoices
-  Client Contact Management
-  Unlimited File Storage
-  Google & Outlook Calendar Sync
-  Amazing & Free Customer Support



Call us at **1.800.403.7121**



Visit [anow.com](http://anow.com) to start your 14-day Free Trial.

Are your clients  
looking to free up  
some renovation  
funds?

## A Mortgage Broker can help!

Ensure your clients receive  
expert advice and unparalleled  
choice by directing them to:  
**[MortgageProsCan.ca/findabroker](http://MortgageProsCan.ca/findabroker)**



MORTGAGE  
PROFESSIONALS  
CANADA

---

WE BROKER RESULTS



# ABOVE THE CROWD

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. Rise above the crowd. To accelerate your career, view current opportunities online at [collierscanada.com/careers](http://collierscanada.com/careers) or send your resume directly to [vascanada@colliers.com](mailto:vascanada@colliers.com).

[collierscanada.com/careers](http://collierscanada.com/careers)

# ON SE DISTINGUE

SAUTER SUR L'ACCASION

Professionels demandés

Colliers International est déterminé à ouvrir la voie pour assurer le succès de ses employés. Grâce à des centaines de cours gratuits et à programmes continus de renfort 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](http://collierscanada.com/careers) ou envoyez votre curriculum vitae directement à [vascanada@colliers.com](mailto:vascanada@colliers.com).

[collierscanada.com/careers](http://collierscanada.com/careers)



Accelerating success.

# TABLE DES MATIÈRES CONTENTS

VOL. 60 | BOOK 2 / TOME 2 | 2016

## FEATURES / EN VEDETTE



11

**CUSPAP, THE ONTARIO  
EXPROPRIATIONS ACT AND  
JURISDICTIONAL EXCEPTION**  
LES NUPPEC, LA LOI SUR  
L'EXPROPRIATION DE  
L'ONTARIO ET L'EXCEPTION  
JURIDICTIONNELLE



18

**VALUING SOLAR ENERGY  
– PART 2**  
ÉVALUER L'ÉNERGIE SOLAIRE  
– PARTIE 2



26

**KEY PERFORMANCE  
INDICATORS**  
LES INDICATEURS CLÉS  
DE PERFORMANCE



36

**BEST PRACTICES –  
EXAMPLES FROM THE FIELD**  
PRATIQUES EXEMPLAIRES –  
EXEMPLES SUR LE TERRAIN

The articles printed in this issue represent authors' opinions only and are not necessarily endorsed by the APPRAISAL INSTITUTE OF CANADA. Copyright 2016 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 nécessaires – sairement endossés par L'INSTITUT CANADIEN DES ÉVALUATEURS. Tous droits réservés 2016 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 :*



3<sup>rd</sup> 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: Jackie Magat  
Marketing Manager: Kris Fillion  
Advertising Co-ordinator: Stefanica Hagidiakow



## COLUMNS / CHRONIQUES

06 *Executive Corner*  
**REFLECTING ON A PRESIDENCY**

08 *Le coin de l'exécutif*  
**REGARD SUR LA PRÉSIDENTE**

30 *Legal Matters*  
**LIMITED MARKET, SPECIAL  
PURPOSE VALUATION REVISITED**

33 *Questions juridiques*  
**PROPRIÉTÉS À VOCATION SPÉCIALE  
DANS UN MARCHÉ RESTREINT –  
RÉVISION DE L'ÉVALUATION**

42 *Advocacy*  
**ADVOCACY IN ACTION**

44 *Défense*  
**DÉFENSE DES DROITS À L'ŒUVRE**

46 *CRA Diversification*  
**LEIGH WALKER:  
IMPAIRED PROPERTIES**

48 *Diversification des fonctions de CRA*  
**LEIGH WALKER :  
PROPRIÉTÉS DÉTÉRIORÉES**

50 *The Future is Bright*  
**MICHAEL MCFARLANE:  
BUILDING A CAREER ON A SOLID  
FOUNDATION**

53 *L'avenir s'annonce bien*  
**MICHAEL MCFARLANE:  
SE BÂTIR UNE CARRIÈRE  
SUR UNE BASE SOLIDE**

56 **NEWS**

56 **NOUVELLES**

62 **DESIGNATIONS, CANDIDATES,  
STUDENTS**

62 **DÉSIGNATIONS, STAGIAIRES,  
ÉTUDIANTS**



# REFLECTING ON A PRESIDENCY

DANIEL DOUCET, A.A.C.I., P.App  
PRESIDENT

**“HAVING THE OPPORTUNITY TO SERVE AS PRESIDENT OF MY PROFESSIONAL ASSOCIATION IS RIGHT ‘UP THERE’ AMONG THE TOP ACCOMPLISHMENTS IN MY LIFE.”**

DANIEL DOUCET

As the completion of his term as 2016 president of the Appraisal Institute of Canada (AIC) nears its end, Daniel Doucet, A.A.C.I., P.App uses words such as fulfilling, challenging, humbling, busy and rewarding to describe the positive feelings he has about his personal experiences in the Institute’s highest office.

“Whether it is with family, friends, travel or career, I consider myself fortunate to have accomplished many things throughout my life,” says Daniel. “Having the opportunity to serve as president of my professional association is certainly right ‘up there’ among my top accomplishments... so far. I am proud that the membership and the Board entrusted me with this responsibility.”

Prior to taking on the presidency, Daniel says he was very fortunate in being

able to observe and learn from recent AIC presidents Scott Wilson, Daniel Wilson, David Shum and Michael Mendela. These dedicated individuals helped him prepare for what the position would entail and the challenges it would bring. During their terms, these presidents also set the stage for or introduced a number of initiatives that Daniel and his team played a key role in bringing to fruition.

In no particular order of importance, the initiatives that were successfully implemented with Daniel at the helm included:

- renewing affiliation agreements with all of our provincial affiliates;
- initiating a memorandum of understanding (MOU) with Université de Laval to provide our course curriculum by distance learning in the French language;

- working actively on reciprocity agreements with like-minded VPOs such as the AI, TEGoVa, IRWA, ASA, IRWA and OEAQ;
- undertaking a National Advocacy Initiative in partnership with our provincial affiliates;
- expanding the 2016 *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)* to incorporate standards for the valuation of machinery and equipment;
- implementing a Top Appraiser Under 40 Award; and
- achieving international recognition of the AIC, its designations and *CUSPAP*.

Daniel is quick to point out how each initiative was accomplished by a collaborative Board, operating in a



transparent and open fashion, adhering to a game plan, and methodically working toward its goals.

According to Daniel, “On numerous occasions, I had heard AIC CEO Keith Lancaster say, ‘Sometimes getting things done at a valuation profession organization (VPO) is like trying to steer the Queen Mary.’ I now know what he means. It is not easy and it takes time, but the patience and effort is well worth it.”

One of the major highlights for Daniel has been the progress made in relationships with like-minded valuation organizations in North America and Europe. He is thrilled to see how the AIC, its designations, its standards and, thus, its members are being recognized by the international valuation community as being among the best in the world. He proudly describes how this means that Canadian appraisers can assure their clients from outside the country that their work is equal to – or better than – anything they would receive in their own markets.

While these organizational accomplishments were taking place, the biggest challenge Daniel faced was balancing his day job as a fee appraiser at Altus Group with his duties as AIC president. The Altus Group’s support was a welcome benefit that he emphasizes was vital to the process. And while balancing family life was not easy, he feels that the timing was right since his four daughters are independent adults and he did not have to concern himself with taking time away from a young family. The fact that Daniel’s wife Cindy was able to accompany him on several trips also made being away from home a lot easier.

During his time as president, Daniel’s perception of the profession has certainly been altered. Previously, he did not realize how the AIC, its university-based path to designation, its designations and standards, and its mandatory Errors and Omissions Insurance Program are the envy of the valuation profession throughout North America and Europe. It is recognition he feels is well deserved and something

of which all appraisers should be extremely proud, as he enthusiastically demonstrates when he spreads that message to members and clients wherever and whenever he can.

When it comes to his appraisal colleagues, while travelling across the country as president as well as on valuation assignments on behalf of Altus Group, he has come to see first-hand the very important contribution that appraisers make to the Canadian economy. And while that contribution is growing, he also knows full well that, like any not-for-profit professional organization, the AIC will always face its share of challenges. “The world around us is always changing and evolving,” he says. “It is up to the Institute to meet future challenges head on and to turn them into opportunities.”

**“THE WORLD AROUND US IS ALWAYS CHANGING AND EVOLVING, AND IT IS UP TO THE AIC TO MEET FUTURE CHALLENGES HEAD ON AND TO TURN THEM INTO OPPORTUNITIES.”**


One of the AIC’s biggest challenges is the aging of its membership and the corresponding need to attract Millennials to the appraisal profession. Fortunately, Daniel feels that the Institute has never been in a better position than it is now to attract young people. “The reason for this can be summed up in two words: scope expansion,” he says. “Reserve fund studies, machinery and equipment, and more that are yet to come, present expanded opportunities beyond ‘traditional appraisal’ that will attract the youth. The outlook is very positive in this regard.”

While focusing on the positives, Daniel points out that the AIC is financially stable and has a membership that is increasing at a time when most of our sister organizations in North America are shrinking. He adds that

Board meetings are more open, annual meetings are running smoothly, and a totally revamped committee structure is functioning better than ever.

Serving as president is an experience that Daniel steadfastly recommends. “There is no doubt that it is a huge commitment – you will have to commit 35-40% of your time to your duties – including a significant amount of personal time and weekends. But the bottom line is that the rewards of being president far outweigh the sacrifices you have to make. I only wish more members would get to know the inner workings of this outstanding organization. The path I experienced to the presidency exposed me to how the AIC functions and how its staff interacts with members, committees and provincial affiliates. It certainly confirmed what I already believed – that the Institute is in extremely good hands.”

His advice to incoming presidents would be to “not let the position and the responsibilities get to your head. You are the president, but you have a very experienced Chief Executive Officer in Keith Lancaster, supportive head office staff, and approximately 300 dedicated volunteers across Canada who complement one another to conduct the affairs of this organization efficiently and effectively. You are the leader; therefore, it is up to you to lead. Be ready for some criticism, because not all members will agree with what you are trying to accomplish. Represent the AIC with pride, especially when you are speaking about the Institute to other like-minded organizations. Get out of the ‘Canadian’ stereotype and brag about how good we are.”

While his time as president has passed, Daniel now assumes the role of immediate past president. His goal in this capacity will be to assist his successor with advice based on what he learned during his presidency and to undertake any special tasks that President Daniel Brewer may bestow upon him. As he so eloquently puts it, “My goal will be to eventually sail into the sunset with a smile on my face, knowing that I have done my best to make the AIC a better organization.” 



DANIEL DOUCET

# REGARD SUR LA PRÉSIDENTE

DANIEL DOUCET, AACI, P.APP,  
PRÉSIDENT

« L'OCCASION DE SERVIR COMME PRÉSIDENT DE MON ASSOCIATION PROFESSIONNELLE FAIT CERTES PARTIE DES PLUS GRANDES RÉALISATIONS DE MA VIE. »

Après avoir complété son mandat comme président de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) en 2016, Daniel Doucet, AACI, P.App, utilise des mots tels que satisfaisant, intéressant, modeste, occupé et enrichissant pour décrire ses expériences personnelles au poste le plus élevé de l'Institut.

« Que ce soit au niveau de la famille, des amis, des voyages ou de la carrière, je me considère chanceux d'avoir réalisé plusieurs choses dans ma vie », de dire Daniel. « L'occasion de servir comme président de mon association professionnelle fait certes partie de ces réalisations jusqu'à présent. Je suis fier que les membres et le Conseil m'aient confié cette responsabilité. »

Avant d'assumer la présidence, Daniel fut très chanceux de pouvoir observer et d'apprendre des récents présidents de l'ICE

Scott Wilson, Daniel Wilson, David Shum et Michael Mendela. Ces gens dévoués l'ont aidé à se préparer aux responsabilités du poste et aux défis qui s'y rattachent. Durant leurs mandats, ces présidents ont aussi jeté les assises d'un certain nombre d'initiatives que Daniel et son équipe ont mené à bien.

Les initiatives, présentées ici dans aucun ordre particulier, qui ont vu le jour sous la direction de Daniel incluent :

- Le renouvellement des ententes d'affiliation avec tous nos organismes provinciaux affiliés;
- La conclusion d'un protocole d'entente (PE) avec l'Université Laval visant à offrir un programme de cours à distance de langue française;
- Une collaboration active sur les ententes de réciprocité avec les OEP aux vues similaires comme l'AI, TEGoVa, IRWA, l'ASA, et l'OEAQ;

- Une initiative de représentation nationale en partenariat avec nos organismes provinciaux affiliés;
- L'expansion des Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada 2016 (NUPPEC) afin d'y incorporer les normes d'évaluation de la machinerie et de l'équipement;
- L'institution du prix du Meilleur évaluateur de moins de 40 ans; et
- La reconnaissance internationale de l'ICE, de ses titres et des NUPPEC.

Daniel s'empresse de souligner comment chaque initiative a été réalisée grâce à la collaboration au niveau du Conseil qui a agi de façon transparente et ouverte, respecté un plan de jeu et qui a avancé méthodiquement vers ses objectifs.

Daniel ajoute qu'il a « souvent entendu le chef de la direction de l'ICE, Keith Lancaster, dire qu'il est parfois aussi





difficile de réaliser quelque chose au niveau d'un organisme d'évaluation professionnel (OEP) que de piloter le Queen Mary et il comprend bien pourquoi. Ce n'est pas toujours facile mais la patience et les efforts en valent le coup. »

L'un des faits saillants du mandat de Daniel a été le progrès au niveau des relations avec les organismes d'évaluation aux vues similaires en Amérique du Nord et en Europe. Il est fier de voir comment l'ICE et ses titres, ses normes et ses membres sont reconnus par le milieu de l'évaluation à l'échelle internationale comme figurant parmi les meilleurs au monde. Il décrit avec fierté comment cela signifie que les évaluateurs canadiens peuvent assurer aux clients étrangers que leur travail est égal ou meilleur à ce qui est offert sur leurs propres marchés.

Alors que ces réalisations organisationnelles avaient lieu, le défi le plus important pour Daniel était d'équilibrer son travail quotidien comme évaluateur à honoraires chez Altus et ses fonctions de président de l'ICE.

Le soutien du Groupe Altus a été un avantage bien accueilli qui a été crucial au processus. Ensuite, bien que l'équilibre de tout cela avec la vie familiale n'ait pas été facile, il croit que le moment était approprié puisque ces quatre filles sont des adultes indépendantes et qu'il n'avait pas à se préoccuper de s'éloigner d'une jeune famille pour qui le temps est plus important. Aussi, le fait que l'épouse de Daniel, Cindy, fut en mesure de l'accompagner lors de plusieurs voyages a facilité les absences de la maison.

Durant son mandat comme président, sa perception de la profession a certes changé. Auparavant, il ne réalisait pas jusqu'à quel point l'ICE, les études universitaires menant aux titres, les titres, les normes et le programme obligatoire d'assurance contre les erreurs et omissions faisaient l'envie des évaluateurs d'Amérique du Nord et d'Europe. Cette reconnaissance est bien méritée et nos évaluateurs devraient en être très fiers dit-il avec enthousiasme chaque fois qu'il a l'occasion de s'adresser aux membres et clients.

En ce qui touche ses collègues évaluateurs, que ce soit lors de ses voyages au pays comme président ou dans le cadre de son travail pour le compte du Groupe Altus, il a constaté directement l'importante contribution que les évaluateurs font à l'économie canadienne. Ensuite, bien que cette contribution ne cesse de croître, il sait très bien que tel que c'est le cas de tout organisme professionnel à but non lucratif, l'ICE aura toujours sa part de défis à relever. « Le monde autour de nous est en constante évolution », dit-il. « Il relève de l'Institut de relever directement les défis à venir et d'en faire des occasions. »

**« LE MONDE AUTOUR  
DE NOUS EST EN  
CONSTANTE ÉVOLUTION  
ET IL RELEVÉ DE  
L'INSTITUT DE RELEVER  
DIRECTEMENT LES DÉFIS  
À VENIR ET D'EN FAIRE  
DES OCCASIONS. »**

L'un des plus grands défis de l'ICE est le vieillissement de ses membres et le besoin correspondant d'attirer la génération du Millénaire à la profession. Heureusement, Daniel est d'avis que l'Institut n'a jamais été en aussi bonne position qu'il l'est maintenant pour attirer les jeunes.

« On peut en résumer la raison en deux mots : expansion de la portée », précise-t-il. « Les études de fonds de réserve, la machinerie et l'équipement et d'autres choses encore à venir offrent des occasions accrues au-delà des évaluations traditionnelles qui sauront attirer les jeunes. Les perspectives sont excellentes à ce chapitre. »

Toujours en parlant des points positifs, Daniel souligne que la situation financière de l'ICE est stable et que le nombre de membres augmente à un moment où il baisse dans les organismes similaires en Amérique du Nord. Il ajoute que les réunions du Conseil sont plus ouvertes, que les réunions annuelles se déroulent en douceur et que la structure remaniée des comités produit d'excellents résultats.

Servir comme président est une expérience que Daniel recommande sans conteste. Il ne fait aucun doute que c'est un immense engagement. Il faut consacrer de 35 à 40 pour cent de son temps à nos fonctions, y compris beaucoup de temps personnel et les fins de semaine. Mais les bienfaits de servir comme président dépassent de beaucoup les sacrifices qu'il faut faire. Mon seul désir est que plus de membres parviennent à connaître le fonctionnement interne de cette organisation remarquable. La voie que j'ai suivie vers la présidence m'a permis de voir le fonctionnement de l'ICE et son interaction avec les membres, les comités et les organismes provinciaux affiliés. Cela a certes confirmé ce que je croyais déjà, soit que l'Institut est entre de très bonnes mains.

Son conseil aux futurs présidents est « de ne pas se prendre pour un autre en raison du poste occupé et des responsabilités y afférentes. Vous êtes président, mais le chef de la direction, Keith Lancaster, est très compétent ainsi que le personnel de soutien au bureau et environ 300 bénévoles dévoués à l'échelle du pays qui se complètent l'un et l'autre pour mener à bien les affaires de l'organisation. Vous êtes chef donc vous devez diriger. Soyez prêt à subir la critique occasionnelle parce que ce ne sont pas tous les membres qui sont d'accord avec ce que vous tentez d'accomplir. Représentez l'ICE avec fierté, surtout lorsque vous parlez de l'organisation à d'autres groupes aux vues similaires. Éloignez-vous du stéréotype canadien et vantez la compétence qui nous caractérise. »

Alors que son temps à la présidence est terminé, Daniel assumera maintenant le rôle de président sortant immédiat. À ce titre, son objectif est d'aider son successeur en le conseillant d'après ce qu'il a lui-même appris à la présidence et s'acquitter des tâches spéciales qui lui seront conférées par le président Daniel Brewer. Comme il le dit si bien : « mon objectif sera éventuellement de prendre le large avec le sourire, sachant que j'ai fait de mon mieux pour faire de l'ICE un organisme encore meilleur. »

Assessment appeal  
**consulting**  
 COMPETITIVE INDUSTRIAL  
**Estate** Lease Arbitration  
**Appraisals**  
**Expropriation**  
 Real Property  
 Foreclosure  
 Multi-Family  
 Single-Family  
**QUALITY**  
 Agricultural  
 Renovation  
 VALUATION  
 RESIDENTIAL  
 DIVORCE  
 Commercial  
 Investment

Delivering leading edge appraisal strategies

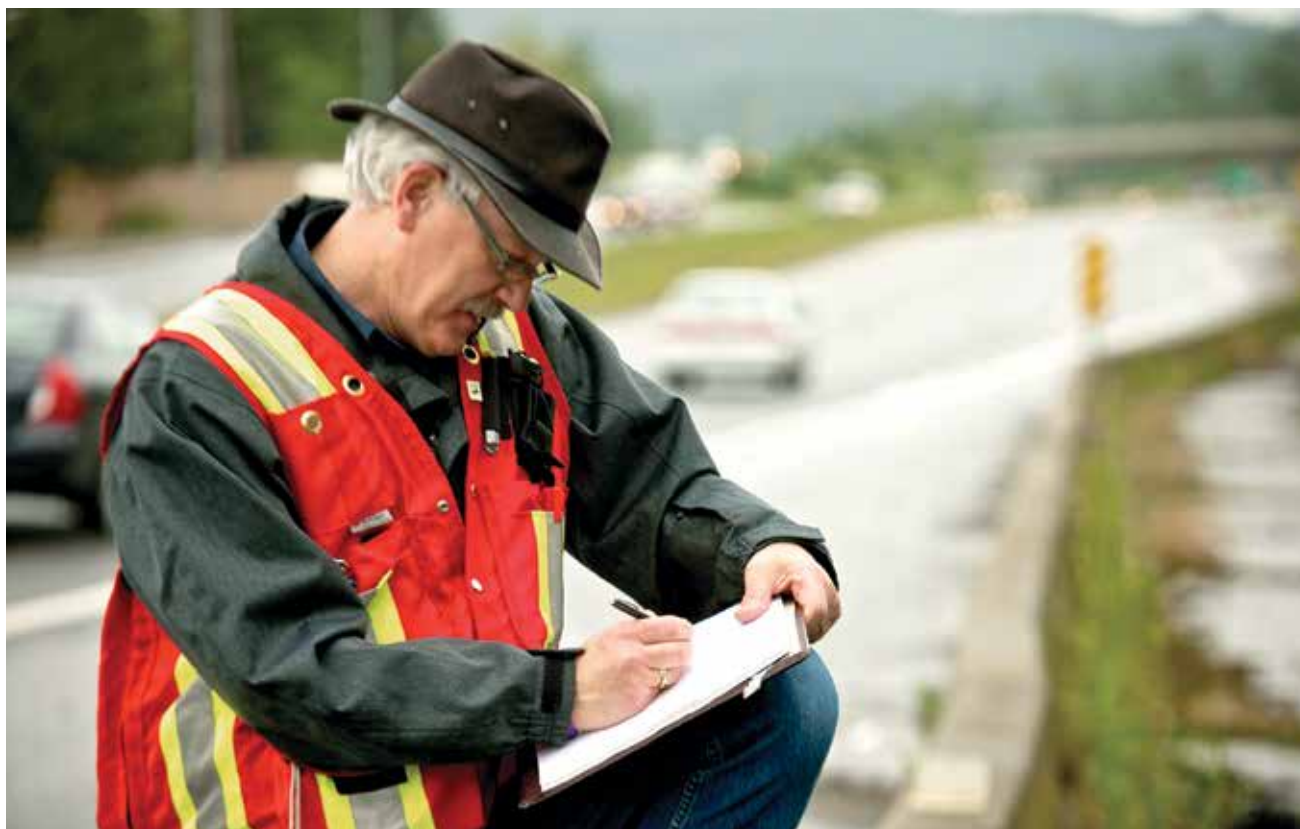


**REAL PROPERTY APPRAISALS**  
 Our Value. Your Future.

CDC INC. is a national full service appraisal firm  
 T: 1.866.479.7922  
 F: 1.877.429.7972  
 E: [info@cdcinc.ca](mailto:info@cdcinc.ca)  
 W: [www.cdcinc.ca](http://www.cdcinc.ca)  
 @cdcincproperty  
[facebook.com/cdcconsulting](https://www.facebook.com/cdcconsulting)

# CUSPAP, the Ontario Expropriations Act and Jurisdictional Exception

BY LISA CAMPBELL, B.A., AACI, P.APP, CAMPBELL & COMPANY APPRAISALS INC., ST. CATHARINES, ON



All appraisals completed in Canada by members of the Appraisal Institute of Canada (AIC) must comply with the AIC’s standards presented in the *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)*. All members of the AIC must receive regular instruction on *CUSPAP* compliance as a prerequisite for maintaining accreditation and membership status. The entirety of *CUSPAP* is subject to compliance, which includes, but is not subject to, *CUSPAP*’s caveat of Jurisdictional Exception. This article endeavours to

explore Jurisdictional Exception and how it relates to the appraisal of property being expropriated in accordance with the *Ontario Expropriations Act (OEA)* by an AIC member. The impact of Jurisdictional Exception upon an appraisal in the case of lands being expropriated in compliance with the *OEA* is significant and affects a number of aspects of the appraisal.

## **CUSPAP and Jurisdictional Exception**

*CUSPAP* exists with the intent to “promote and maintain a high level of public trust in professional appraisal practice by establishing requirements for

appraisal, review, consulting and reserve fund planning assignments.”<sup>1</sup> One of the primary ways this is accomplished is by the prerequisite that every appraisal completed by a member of the AIC must comply with all relevant legislation and public policy governing the property being appraised and the purpose of the assignment. At times, however, the relevant Definitions, Rules and Comments of *CUSPAP* applicable to the appraisal can be in contradiction to such legislation. When this occurs, *CUSPAP*’s rule of Jurisdictional Exception comes into play, placing the relevant legislation in priority over the *CUSPAP* Definitions, Rules and Comments.

Note Section 3.6 of *CUSPAP 2014*:

### 3.6 Jurisdictional Exception

3.6.1 An assignment condition that voids the force of a part or parts of the *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)*, when compliance would be contrary to law or public policy applicable to the assignment.

3.6.2 Jurisdiction relates to the legal authority to legislate, apply or interpret law at either the federal, provincial or local levels of government. It is misleading not to identify the part or parts of *CUSPAP* disregarded and the legal authority justifying this action.

3.6.3 In every case, it is ultimately the responsibility of the appraiser, not the client or other intended users, to determine whether the use of Jurisdictional Exception is appropriate. It is unethical for a member to complete an assignment that a reasonable appraiser could not support.

In every instance where Jurisdictional Exception is invoked in an appraisal report, an extraordinary assumption and associated extraordinary limiting condition must be applied.

#### 7.11 Assumptions and Limiting Conditions

7.11.2: Extraordinary Assumption refers to a hypothesis – either supposed or not confirmed, which, if not true, could alter the appraiser’s opinions

and conclusions. Full disclosure of any Extraordinary Assumption must accompany statements of each opinion/conclusion so affected (see also Hypothetical Conditions).

-----

## "The impact of Jurisdictional Exception upon an appraisal in the case of lands being expropriated in compliance with the OEA is significant and affects a number of aspects of the appraisal."

-----

7.11.3: Extraordinary Limiting Condition refers to a necessary modification or exclusion of a Standard Rule. The burden is on the appraiser to explain and justify such necessity in the report, and to conclude before accepting an assignment and invoking an Extraordinary Limiting Condition that the scope of work applied will result in opinions/ conclusions that are credible.

#### 7.12: Hypothetical Conditions

7.12.1: May be used when they are required for legal purposes, for purposes of reasonable analysis, or for purposes of comparison. ...

7.12.2: For every Hypothetical Condition, an Extraordinary Assumption is required in the report.

7.12.4: Appraisals for expropriation can incur hypothetical conditions, and may require the appraiser to invoke the Jurisdictional Exception protocol.

7.12.5: The hypothetical condition must be clearly disclosed in the report, with a description of the hypothesis, the rationale for its use and its effect on the result of the assignment.

7.12.6: An analysis based on a hypothetical condition must not result in an appraisal report that is misleading.

Various legislated acts exist under which land can be expropriated in Ontario. In particular, this article discusses the impact that Jurisdictional Exception can have upon the various components of an appraisal report that has been created to comply with *CUSPAP* and the *OEA*.

### *CUSPAP* and the OEA Ignoring the Scheme

The term “the Scheme” in this article refers to the anticipated improvements that necessitate the expropriation of the required lands. Sections 14(4) and 14(5) in the *OEA* refer to the Scheme as “the development.”

*CUSPAP* states that, in the appraisal, the appraiser must “identify the scope of work necessary to complete the assignment.”<sup>2</sup> This includes “research into physical and economic factors that could

# Appello

Your Canadian Appraiser Connection...

Conducting appraisal business has never been easier

- Dedicated to real estate appraisers and their clients
- Drives new business relationships
- Web-based and Mobile-friendly
- Convenient, fast, and efficient

*Find Out How At:*

[www.appello.ca](http://www.appello.ca)

# CUSPAP, the Ontario Expropriations Act and Jurisdictional Exception

affect the property.”<sup>3</sup> Furthermore, *CUSPAP* states that the appraiser must “analyze the effect on value of anticipated public or private improvements.”<sup>4</sup> However, when an appraisal is completed for expropriation purposes under the *OEA*, Section 14.4 of the *OEA* takes precedence, as noted below:

- In determining the market value of land, no account shall be taken of,
- (a) the special use to which the expropriating authority will put the land;
  - (b) any increase or decrease in the value of the land resulting from the development or the imminence of the development in respect of which the expropriation is made or from any expropriation or imminent prospect of expropriation; or
  - (c) any increase in the value of the land resulting from the land being put to a use that could be restrained by any court or is contrary to law or is detrimental to the health of the occupants of the land or to the public health.
- R.S.O. 1990, c. E.26, s. 14(4).

Thus, in the case of an appraisal written in compliance with the *OEA*, the Scheme must be ‘screened out’ of the valuation process. As a result, one component of the physical and economic factors that could affect the property – namely, an anticipated public improvement – is not taken into consideration in the valuation.

### Betterment

Betterment is defined in *The Dictionary of Real Estate Appraisal* as “substantial improvements to real property representing capital expenditures that constitute more than mere repairs.”<sup>5</sup> In the case of lands being expropriated in Ontario, betterment is generally referred to as a substantial improvement to the market value of the remaining lands after the taking of the required lands of a subject property, due to the construction and use of the Scheme. In a typical appraisal, betterment resulting from the Scheme must be taken into consideration in the valuation of the

remaining lands in order for the appraisal to comply with *CUSPAP*, specifically, with Appraisal Standard Rules 6.2.4 and 6.2.20 and Appraisal Standard Comment 7.5.1 ii that refer to scope of work and analyzing the effect on value of anticipated public or private improvements (see subsection ‘Ignoring the Scheme’ in this article). However, when an appraisal is completed for expropriation purposes under the *OEA*, Section 23 of this legislation takes precedence, as noted below:

23. The value of any advantage to the land or remaining land of an owner derived from any work for which land was expropriated or by which land was injuriously affected shall be set off only against the amount of the damages for injurious affection to the owner’s land or remaining lands.
- R.S.O. 1990, c. E.26, s. 23.

Simply put, even though betterment to the remaining lands arising from the

completion of the Scheme may be substantial, its value may only be taken into account to the extent that it offsets the damages for injurious affection upon the remaining lands which arise from the taking of the required lands.

### Equivalent reinstatement

When lands are expropriated, the owner of the required lands may be entitled to what is termed ‘equivalent reinstatement’ in the *OEA*, as noted below:

- (2) Where the land expropriated is devoted to a purpose of such a nature that there is no general demand or market for land for that purpose, and the owner genuinely intends to relocate in similar premises, the market value shall be deemed to be the reasonable cost of equivalent reinstatement, R.S.O. 1990, c. E.26, s. 14 (2).

## CANADIAN RESOURCE VALUATION GROUP INC.

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

**John F. Wasmuth, AACI, P. App, P. Ag.**  
**Jeremy Wasmuth, AACI, P. App, B. Comm**



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

**www.crvg.com**

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

Email: [jwasmuth@crvg.com](mailto:jwasmuth@crvg.com)

Email: [jeremy.wasmuth@crvg.com](mailto:jeremy.wasmuth@crvg.com)

Compliance with the *OEA* can cause a change in an appraisal completed for the purpose of estimating equivalent reinstatement. Estimating the market value of a property will require the application of the relevant valuation methodologies subject to compliance with *CUSPAP* Appraisal Standard Rule 6.2.16 (i.e., the cost approach and/or the direct comparison approach and/or the income approach). As stated in *CUSPAP*, in the appraisal report, the appraiser must:

6.2.16 describe and apply the appraisal procedures relevant to the assignment and support the reason for the exclusion of any of the usual valuation procedures.

In the case of a single-family residence with improvements that were specifically designed for the owner and are not typical in the marketplace, the market value of the property, in certain circumstances, may be estimated by calculating the

reproduction cost new for a residence of similar utility, rather than by applying the direct comparison approach, the most commonly used methodology when valuing residential properties.

Equivalent reinstatement can be measured in numerous ways, depending upon the situation, with the “reasonable cost of equivalent reinstatement” definition being the measure of value. However, appraisal methodology of property in compliance with the *OEA*’s equivalent reinstatement clause can differ quite substantially from typical appraisal methodology, and may attribute more (or less) value to certain characteristics of the subject property than would usually be attributable in a purely market-derived measure of market value. The resulting difference between the estimated market value according to the *OEA*’s equivalent reinstatement clause and that of market value as typically defined in *CUSPAP* can be substantial.

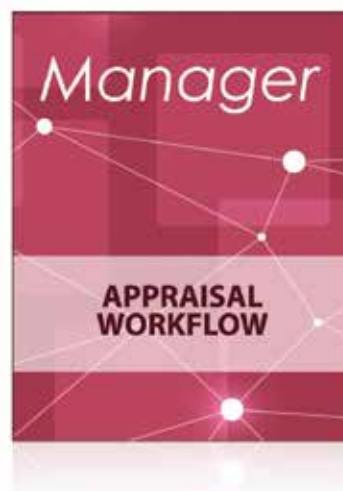
## Conclusion

Reconciliation of *CUSPAP* with the *OEA* occurs by way of invoking extraordinary assumptions and extraordinary limiting conditions in the appraisal report. Compliance to both *CUSPAP* and *OEA* requires the practitioner to be intimately knowledgeable of the legislative requirements and how they may affect the valuation process.

## End notes

- 1 Appraisal Institute of Canada, *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice* (2014), 3.1.1.
- 2 Appraisal Institute of Canada, *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice* (2014), 6.2.4.
- 3 *Ibid.*, 7.5.1.ii.
- 4 *Ibid.*, 6.2.20.
- 5 Appraisal Institute, *The Dictionary of Real Estate Appraisal*, 4th ed. (2002), p. 29.

## A day in the life of a successful commercial real estate appraiser



Brenda Dohring Hicks, MAI  
Jeff Hicks, MAI  
1-800-475-2785 | RealWired.com



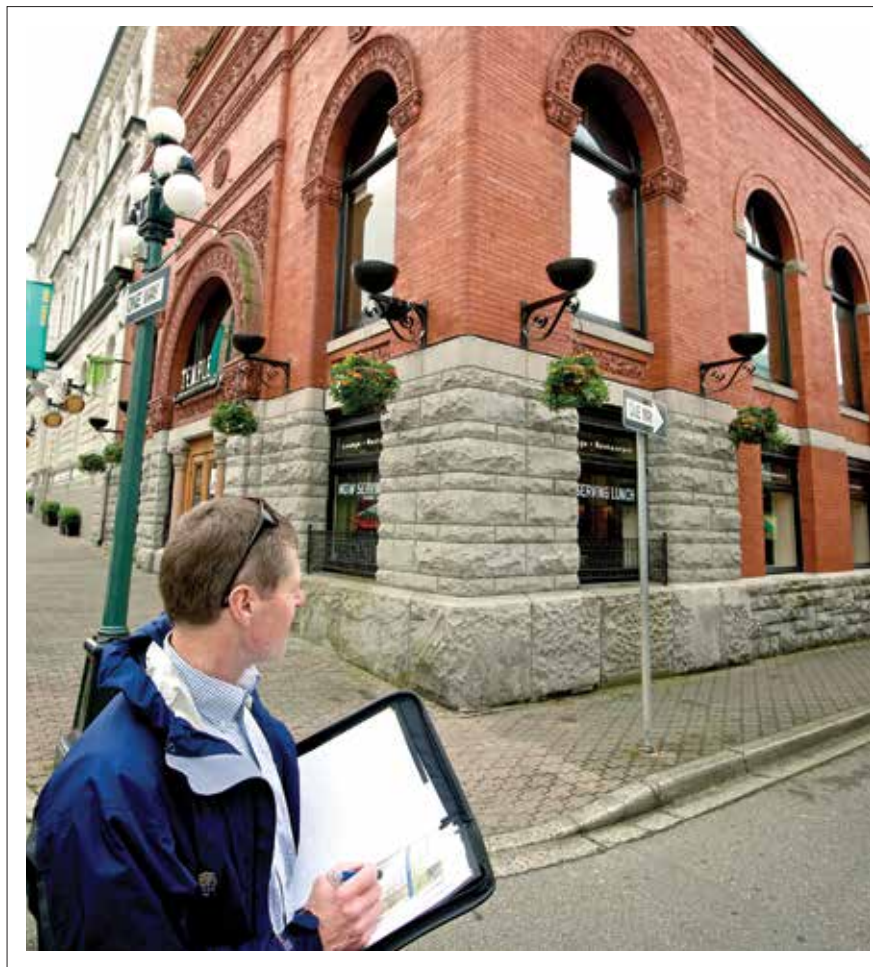
# Les NUPPEC, la Loi sur l'expropriation de l'Ontario et l'exception juridictionnelle

PAR LISA CAMPBELL, B.A., AACI, P.APP, CAMPBELL & COMPANY APPRAISALS INC., ST. CATHARINES, EN ONTARIO

Toutes les évaluations effectuées au Canada par les membres de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) doivent se conformer aux normes de l'ICE énoncées dans les *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)*. Tous les membres de l'ICE doivent recevoir des instructions régulières quant à la conformité aux NUPPEC comme condition préalable au maintien de leur désignation et de leur statut de membre. La totalité des NUPPEC doit être observée, ce qui comprend sans y être assujettie, la mise en garde en matière d'exception juridictionnelle. Le présent article entreprend d'explorer l'exception juridictionnelle et ses rapports avec l'évaluation d'un bien immobilier faisant l'objet d'une expropriation en conformité de la *Loi sur l'expropriation de l'Ontario (LEO)* par un membre de l'ICE. L'exception juridictionnelle a de profondes répercussions sur une évaluation dans le cas de terrains faisant l'objet d'une expropriation en conformité de la *LEO* et touche plusieurs aspects de l'évaluation.

## Les NUPPEC et l'exception juridictionnelle

Les NUPPEC ont pour objectif « de promouvoir et de maintenir un haut niveau de confiance de la part du public envers la pratique de l'évaluation professionnelle en établissant des exigences relativement aux contrats de services d'évaluation, d'examen, de consultation et de planification du fonds de réserve. »<sup>1</sup> L'une des principales façons d'y parvenir consiste à appliquer l'exigence préalable voulant que toute



évaluation effectuée par un membre de l'ICE soit conforme à toutes les lois et politiques publiques pertinentes régissant le bien immobilier faisant l'objet de l'évaluation et au but du contrat de service. Cependant, il arrive parfois que les définitions, règles et commentaires pertinents des NUPPEC applicables à l'évaluation sont en contradiction de la législation. En pareil cas, la règle d'exception juridictionnelle des NUPPEC entre en jeu, accordant la priorité à la législation pertinente

par rapport aux définitions, règles et commentaires pertinents des NUPPEC.

Il convient de noter la section 3.6 des NUPPEC 2014 :

### 3.6 Exception juridictionnelle

3.6.1 Condition d'un contrat de service qui annule une ou plusieurs parties des *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)* lorsque la conformité serait contraire à la loi ou aux politiques publiques applicables au contrat de service.

3.6.2 La question de juridiction est liée à la base juridique permettant de légiférer, d'appliquer ou d'interpréter les lois fédérales, provinciales ou municipales. Il serait trompeur de ne pas signaler la(les) partie(s) des *NUPPEC* faisant l'objet d'une exception juridictionnelle et la base juridique sur laquelle cette exception repose.

3.6.3 Dans chaque cas, il incombe à l'évaluateur et non au client ou à tout autre utilisateur prévu de déterminer si l'utilisation d'une exception juridictionnelle est appropriée. Il est contraire à l'éthique pour un membre de compléter un travail qui ne peut être appuyé par un évaluateur raisonnable.

Dans chaque cas où on invoque une exception juridictionnelle dans un rapport d'évaluation, on doit appliquer une hypothèse extraordinaire et une condition limitative exceptionnelle.

#### **7.11 Hypothèses et conditions limitatives**

7.11.2 : Une hypothèse extraordinaire est une hypothèse – soit supposée ou non confirmée – qui, si elle s'avère non fondée, pourrait modifier les opinions et les conclusions de l'évaluateur. Une divulgation complète de toute hypothèse extraordinaire doit accompagner chaque énoncé d'opinion ou de conclusion touchée par cette hypothèse (voir également « Conditions hypothétiques »).

7.11.3 : Une condition limitative exceptionnelle est une modification ou une dérogation nécessaire à une règle. Il incombe à l'évaluateur d'expliquer et de justifier cette nécessité dans son rapport et de s'assurer, avant d'accepter un contrat de service et d'invoquer une condition limitative exceptionnelle, que la portée de cette condition sur les travaux permettra d'élaborer des opinions et des conclusions crédibles.

#### **7.12 : Conditions hypothétiques**

7.12.1 : Les conditions hypothétiques peuvent être utilisées au besoin à des fins juridiques, à des fins d'analyse

raisonnable ou pour permettre d'effectuer des comparaisons. ...

7.12.2 : Pour chaque condition hypothétique, le rapport doit contenir une hypothèse extraordinaire.

7.12.4 : Les évaluations réalisées à des fins d'expropriation peuvent comprendre des conditions hypothétiques et peuvent exiger que l'évaluateur invoque une exception juridictionnelle.

-----

### « L'exception juridictionnelle a de profondes répercussions sur une évaluation dans le cas de terrains faisant l'objet d'une expropriation en conformité de la LEO et touche plusieurs aspects de l'évaluation. »

-----

7.12.5 : La condition hypothétique doit être clairement divulguée dans le rapport, cette divulgation comprenant une description de l'hypothèse, les raisons de son utilisation et ses répercussions sur le résultat du contrat de service.

7.12.6 : Une analyse fondée sur une condition hypothétique ne doit pas rendre le rapport d'évaluation trompeur.

Diverses lois sont en place en Ontario pour permettre l'expropriation de terrains. Le présent article aborde plus spécifiquement l'incidence que peut avoir une exception juridictionnelle sur les divers composants d'un rapport d'évaluation visant à assurer la conformité aux *NUPPEC* et à la *LEO*.

#### **Les NUPPEC et la LEO**

##### **Ignorer le parti architectural**

Le terme « parti architectural » utilisé dans cet article se réfère aux

améliorations prévues qui nécessitent l'expropriation des terrains en objet. Les sections 14(4) et 14(5) de la *LEO* désignant le parti architectural comme « l'exploitation ».

Les *NUPPEC* stipulent que, dans une évaluation, l'évaluateur doit « préciser l'envergure des travaux requis pour réaliser le contrat de service. »<sup>2</sup> Ceci inclut « la recherche des différents facteurs physiques et économiques qui pourraient avoir une incidence sur le bien immobilier. »<sup>3</sup> De plus, les *NUPPEC* affirment que l'évaluateur doit « analyser l'effet sur la valeur des améliorations prévues par l'État ou par des particuliers. »<sup>4</sup> Cependant, quand une évaluation est effectuée aux fins d'une expropriation en vertu de la *LEO*, la section 14.4 de la *LEO* prévaut, tel que prévu dans les dispositions suivantes :

Pour fixer la valeur marchande d'un bien-fonds, il n'est pas tenu compte des éléments suivants :

- (a) l'utilisation particulière à laquelle l'autorité expropriante destine le bien-fonds;
- (b) l'augmentation ou la diminution de la valeur du bien-fonds résultant de l'exploitation ou de l'imminence de l'exploitation en vue de laquelle l'expropriation a lieu, ou d'une expropriation ou de la perspective imminente d'expropriation;
- (c) l'augmentation de la valeur du bien-fonds résultant de l'affectation de celui-ci à une utilisation qui pourrait être interdite par un tribunal, qui contrevient à la loi ou qui porte préjudice à la santé des occupants du bien-fonds ou à la santé publique.

L.R.O. 1990, chap. E.26, par. 14 (4). Par conséquent, dans le cas d'un rapport d'évaluation rédigé en conformité de la *LEO*, le parti architectural doit être exclu du processus d'évaluation. Ainsi, un composant des facteurs physiques et économiques qui pourrait affecter le bien-fonds, à savoir une amélioration publique prévue, n'est pas prise en considération dans l'évaluation.



# Les NUPPEC, la Loi sur l'expropriation de l'Ontario et l'exception juridictionnelle

## Amélioration

L'amélioration se définit, dans *The Dictionary of Real Estate Appraisal*, comme : « des améliorations considérables à un bien immobilier représentant des dépenses d'immobilisations qui constituent plus que de simples réparations. » (traduction)<sup>5</sup> Dans le cas de terrains expropriés en Ontario, on entend généralement par amélioration une augmentation substantielle de la valeur marchande des terrains restants après le retrait des terrains requis de la propriété en objet, par suite de la construction et de l'utilisation du parti architectural. Dans une évaluation caractéristique, l'amélioration résultant du parti architectural doit être prise en considération dans l'évaluation des terrains restants de manière à ce que l'évaluation soit conforme aux NUPPEC et plus spécifiquement avec les règles 6.2.4 et 6.2.20 de la Norme relative aux activités d'évaluation et avec le commentaire 7.5.1.ii de la Norme relative aux activités d'évaluation qui fait référence à l'envergure des travaux et à l'analyse de l'effet sur la valeur des améliorations publiques ou privées prévues (voir la sous-section « Ignorer le parti architectural » du présent article). Cependant, quand une évaluation est effectuée à des fins d'expropriation en vertu de la LEO, la section 23 de cette loi a préséance, tel qu'indiqué ci-dessous :

23. Le montant de la plus-value dont bénéficie le bien-fonds ou la partie restante du bien-fonds d'un propriétaire par suite des travaux en vue desquels ce bien-fonds a été exproprié ou qui lui ont causé un effet préjudiciable, n'est déduit que du montant des dommages-intérêts alloués pour effet préjudiciable à l'égard du bien-fonds ou de la partie restante du bien-fonds du propriétaire. L.R.O. 1990, chap. E.26, art. 23.

Autrement dit, même si l'amélioration de la partie restante du bien-fonds après la réalisation du parti architectural puisse

être considérable, sa valeur peut être prise en compte seulement dans la mesure où elle compense pour les dommages-intérêts alloués pour effet préjudiciable sur la partie restante des terrains résultant de la prise des terrains nécessaires.

## Réinstallation équivalente

Quand des terrains sont expropriés, le propriétaire des terrains visés peut avoir droit à ce qu'on appelle une « réinstallation équivalente » dans le passage suivant de la LEO :

(2) Si le bien-fonds exproprié est utilisé à une fin d'une nature telle qu'il n'existe ni demande générale ni marché général pour le bien-fonds à cette fin et que le propriétaire a réellement l'intention de se réinstaller dans des immeubles semblables, la valeur marchande du bien-fonds est réputée correspondre aux frais raisonnables qu'entraîne une réinstallation équivalente. L.R.O. 1990, chap. E.26, par. 14 (2).

L'obligation de se conformer à la LEO peut entraîner un changement dans une évaluation effectuée dans le but d'estimer une réinstallation équivalente. L'estimation de la valeur marchande d'une propriété exige l'application des méthodes d'évaluation pertinentes en conformité de la règle 6.2.16 de la Norme relative aux activités d'évaluation (c'est-à-dire la méthode du coût et(ou) la méthode de comparaison directe et(ou) la méthode du revenu). Tel que prévu dans les NUPPEC, dans son rapport d'évaluation, l'évaluateur doit :

6.2.16 décrire et utiliser les procédures d'évaluation pertinentes au contrat de service, en plus d'expliquer et justifier l'exclusion de toute méthode d'évaluation habituelle.

Dans le cas d'une maison unifamiliale avec améliorations conçues spécifiquement pour le propriétaire et qui ne sont pas communes sur le marché, la valeur marchande de la propriété peut, dans certaines circonstances, être estimée en calculant le coût de reproduction à neuf

d'une résidence à utilisation semblable plutôt qu'en appliquant la méthode de comparaison directe, la méthode la plus fréquemment utilisées en évaluation de propriétés résidentielles.

On peut mesurer la réinstallation équivalente de plusieurs façons, selon la situation, la définition des « frais raisonnables de réinstallation équivalente » étant la mesure de la valeur. Cependant, la méthode d'évaluation d'une propriété en conformité de la clause de réinstallation équivalente de la LEO peut différer considérablement de la méthode d'évaluation ordinaire et peut attribuer plus (ou moins) de valeur à certaines caractéristiques de la propriété en objet que ce qui serait attribuable dans une mesure de la valeur marchande purement dérivée du marché. La différence résultante entre la valeur marchande estimée selon la clause de réinstallation équivalente de la LEO et la valeur marchande estimée définie dans les NUPPEC peut être considérable.

## Conclusion

Le rapprochement des NUPPEC et de la LEO se fait en invoquant des hypothèses extraordinaires et des conditions limitatives exceptionnelles dans le rapport d'évaluation. La conformité aux NUPPEC et à la LEO exige du praticien des connaissances approfondies des exigences prévues par la loi et de leurs répercussions sur le processus d'évaluation.

## Renvois

- 1 Institut canadien des évaluateurs, *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada* (2014), 3.1.1.
- 2 Institut canadien des évaluateurs, *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada* (2014), 6.2.4.
- 3 Ibid., 7.5.1.ii.
- 4 Ibid., 6.2.20.
- 5 Appraisal Institute, *The Dictionary of Real Estate Appraisal*, 4th ed. (2002), p. 29.

# Valuing

# SOLAR ENERGY

PART 2



By Nathalie Roy-Patenaude, AACI, P.App  
Director-Counsellor,  
Professional Practice

**E**ngaging individuals, property owners and communities in generating clean energy to sell to the grid is a win-win for everyone. Cleaner energy, contributing to the greenness of the planet and getting paid to do it – it does not get much better than this. Drawing from the microFIT and FIT programs in Ontario, this two-part article discusses the program participants' obligations, how solar panel improvements under the program are financed and assessed, and the challenges in valuing long-term photovoltaic (PV)/solar contracts on residential and non-residential properties.

**NOTE:** Part I of this article, which discussed the participant's obligations as well

as how solar panel improvements under the program are financed and assessed, appeared in Canadian Property Valuation, Volume 60, Book 1, published in March of 2016. It can also be viewed on the Appraisal Institute of Canada's Online Library at <http://www.aicanada.ca/article/Valuing-Solar-Energy-Part1-English>

Part 2 in this issue deals with how these systems are valued and what the practitioner's obligations are under CUSPAP.

### How they are valued and the practitioner's obligations under CUSPAP

Is it a scope issue or a scope opportunity? The first question that gets asked is whether this type of assignment is within the scope of the CRA designation or

if it must be cosigned by an AACI. Solar systems are income-producing improvements that can be mounted on both residential and non-residential properties. For any residential property that falls within the scope of the CRA designation of up to four dwellings units or residential land for development, a CRA-designated member can sign the report without a co-signature. Any property beyond this scope requires the co-signature of an AACI.

The solar system generates an income stream over a period of 20 years. Because the income stream will vary and decrease over the life expectancy of the panels, the discounted cash flow (DCF) methodology must be applied. The DCF is not a commonly applied methodology

for those whose practice focuses largely on residential properties, but that does not mean it cannot be learned.

As with any assignment, *Ethics Standard Rule 4.2.7*<sup>1</sup> reminds us that it is unethical for a member to undertake an assignment lacking the necessary competence. Competence can be gained through knowledge, skills and/or experience. Practitioners will want to align themselves with subject matter experts, peers and industry professionals, and research the program to understand its intricacies and complexities.

*CUSPAP* requires the practitioner to provide a definition of value. Market value is the most probable price that a property should bring in a competitive and open market as of the specified date under all conditions requisite to a fair sale, with the buyer and seller each acting prudently and knowledgeably, and assuming the price is not affected by undue stimulus. Implicit in this definition and concepts with which we are all familiar are the consummation of a sale as of the specified date and the passing of title from seller to buyer under conditions whereby:

- buyer and seller are typically motivated;
- **both parties are well informed or well advised, and acting in what they consider to be their best interests;**
- a reasonable time is allowed for exposure in the open market;
- payment is made in terms of cash in Canadian dollars or in terms of financial arrangements comparable thereto; and
- the price represents the normal consideration for the property sold, unaffected by special or creative financing or sales concessions granted by anyone associated with the sale.

Simple enough. A definition that is near and dear, but we need to understand its implications. Through the literature review, I came across an article that had a specific focus on the second bullet and brought an interesting perspective. As I interviewed program participants, a common theme emerged: they are well researched and well versed on the program, products and anticipated return on their investment. This is where the

need for competence becomes important; the practitioner must ensure that he or she knows as much if not more about the program and product than the participants themselves. **‘Don’t know’ or ‘don’t know how’ does not equal \$0 contributory value.**

#### *Scope of work*

Intrinsic to this assignment is the identification and definition of scope of work. It is important to explain to the reader whether or not the income-producing solar component of the property is included or excluded in the value conclusion and, if excluded, a rationale should be provided. Depending on when the system was installed, if the assignment is retrospective, the effective date of the assignment could pre-date the system, which would require its exclusion.

Regardless of whether the property is residential or non-residential, the practitioner may encounter different scenarios/client requests such as: market value with a system, market value without a system (i.e., property with existing system: ‘as is’ with system, ‘as if system is excluded’; property without a system: ‘as is without system’, ‘as if system is included or installed’). Members are reminded that ‘as if’ scenarios require hypothetical conditions and extraordinary assumptions.

#### *Land use controls*

Fundamental to highest and best use analyses is the requirement to identify and define land use controls as they may favor or hinder the addition of PV improvements to a property (i.e., current zoning designations and possible requirements for changes in classifications for solar improvements, permitted uses, set-back requirements).

The following *Appraisal Standard Rules (ASR)* and their relevant Comments should be well applied to ensure that the reader/intended user has sufficient information to, under the analyses, opinions and conclusions:

- ASR 6.2.15: **describe and analyze all data relevant** to the assignment;
- ASR 6.2.16: **describe and apply the appraisal procedures** relevant to the assignment and **support the reason for the exclusion of any** of the usual valuation procedures;

- ASR 6.2.17: **detail the reasoning** supporting the analyses, opinions and conclusions of each valuation approach;
- ASR 6.2.18: **analyze the effect on value, if any, of the terms and conditions of the lease(s)** when developing an opinion of the value of a leased fee or a leasehold estate; and
- ASR 6.2.23: review and **reconcile the data, analyses and conclusions** of each valuation approach into a final value estimate.

### **Developing the DCF**

Fundamental to this type of assignment are the requirements to:

- understand the market for the property type under review to understand the level of market acceptance (or lack thereof);
- read and understand the contract (and that is not only for the microFIT or FIT programs);
- understand how PV systems are assessed and financed to determine what, if any, adjustments are required in the analysis;
- understand and define the technical language of PV systems as it pertains to the analysis; and
- fully scope out the assumptions and any limiting conditions.

The following are key terms that must be considered as part of developing the operating expense stream over the 20-year contract period. The practitioner will want to consider the valuation literacy of the reader/intended user, as this can be more technical than a typical appraisal assignment; having a glossary of terms in the report would be a recommended practice.

- **Generation fee:** fee charged by the utility company to run the system from the separate meter through the grid.
- **Derate factor:** the loss resulting from the conversion process of capturing the solar energy to converting into electricity. Losses increase as panels age and lose their utility (i.e., 0.5-1%/year); data and trends can be obtained from utility companies.
- **Degradation factor:** the annual loss in power output/depreciation rate of the solar system over its life expectancy (i.e. 0.5%-1% per year); data and trends can be obtained from solar professionals/dealers.



### Defining the knowns and unknowns

*Known:*

- Initial/installation cost
- No value at reversion (i.e., no resale value)
- Timing of cash flow is monthly and over a determined period of time (i.e., 20-year contract)
- Fixed contract rate for the duration of the contract
- Historical solar production of the system if existing (i.e., utility bills from owner, solar suppliers)
- The sun comes up every day. Even if it is not always bright and sunny there is always solar activity. Photovoltaic Potential and Solar Resource Maps of Canada from Natural Resources Canada can be referenced to estimate the solar activity in cities across the country.

*Unknown:*

- The capacity/production of the system if new; requires industry/market data analysis (i.e., from solar suppliers, solar maps from Natural Resources Canada)

At the core of this type of assignment is the need to nail down the assumptions and any limiting conditions as this will

assist in defining the income stream and operating expenses over the 20-year contract period. Here are some of the key assumptions and definitions to consider:

- The 20-year government-backed contract (with Independent Electricity System Operation or contract firm) will remain in place.
- Life expectancy of the panels is 20 years (or per industry) and, at the end of the 20 years, a new agreement will be required or the system will be removed, therefore, no residual value at the reversion.
- Derate factor: loss due to conversion will be X% per year
- Degradation factor: loss in production capacity will be X% per year
- Fixed costs will increase by X% per year (i.e., generation fee, insurance, maintenance (based on benchmark indices or market data))
- Property insurance will be in place for 20 years

### Resolving the valuation problem: developing the discounted cash flow

#### Estimate the gross potential annual income over 20 years (life of the contract)

Less: Are certain assumptions power outage required?

#### Effective gross income (EGI)

##### Annual operating expenses:

Year 1	initial installation cost
Subsequent years	may have capital expenses (CCA) that can be deducted
Generation fee	charged by the utility company
Derate factor	typically 0.5%-1% per year
Degradation factor	typically 0.5%-1% per year
Insurance	inflation index
Maintenance	% of EGI, may vary over time at key milestones of life of asset (i.e., roof replacement if shingled)

Capital expenses, land lease costs, other

#### Total expenses

#### Net cash flow before debt service

### Valuation methodologies and extracting a discount rate

#### Direct comparison approach

While this is the most common methodology for residential properties, the lack of data (resales, paired sales of similar properties with PV systems, demonstrated purchaser behaviour and market acceptance for existing PV systems) is the biggest challenge.

This is also common to all property types. While the program has been in place since 2009, from a transactional perspective, market data in Ontario remains limited, and, in some markets, non-existent.

The direct comparison approach, applied on its own, is not considered as the most reliable unless there is strong market data.

#### Cost approach

This methodology is an important consideration with owned projects and is most relevant when the PV system is new, since it recognizes the un-depreciated up-front cost of the system. The replacement costs are fairly uniform. External obsolescence is difficult to estimate and, as noted, the panels depreciate quickly in the first 10 years.

#### Income approach

This approach plays an important role, given the fixed contract in place and the income stream. Extracting a discount rate is a challenge where minimal market data is available. On the one side, discount rates can be competitive in light of the guaranteed government-backed contract, the relatively high and steady income available, the guarantee that the sun will rise every day, and the sufficient market data to support the life expectancy estimates of the systems. On the flip side, a risk premium may be a consideration because of the unpredictability of mother nature, the unknown economic life of the project, possible stigma, the overall risk of owner management (if applicable), equipment failure and weather variations.

When the property owner leases their solar PV system (rooftop or

ground-mounted) to a third party, the lease becomes an encumbrance on the property. The onus is on the practitioner to review and understand the leases to ensure that the 'new tenant' will not be detrimental to the existing leases/tenants and/or their businesses.

When considering discount rates, the practitioner may want to consider realistic rates of return on similar income-producing investments with similar timelines or investment periods.

When valuing residential properties, the practitioner may need to look at resales and paired sales to determine the amount of premium the market is willing to recognize.

For non-residential properties, there is likely insufficient market data (resales) to illustrate a market discount rate to yield the value added by the microFIT or FIT program systems on the property. Multiple income streams with an income-producing property will make it even more difficult to extract the contributory value of the solar PV system from sales. Developing a sensitivity

analysis demonstrating the impact of low, medium and high rates may assist in developing a range of values to reconcile.

Last, but not least, one should not overlook the importance of drafting Letters of Engagement – not just for these types of assignments, but any assignment. A Letter of Engagement is the opportunity to outline the expectations of an assignment, by both the practitioner and the client. This can be in the form of documentation to be provided and by whom, whether the PV system is to be included or excluded from the valuation assignment, and other particularities. For assignments such as this one, key documents are required from the property owner, such as a copy of the contract; installation costs, budgets or invoices; utility bills of the system (if existing); copy of the property insurance policy; and any other supporting documentation. A Letter of Engagement, signed by both parties, creates an opportunity to outline the fee, an invoicing schedule and any other information to which the client and the practitioner agree.

### Acknowledgements

I would like to extend a sincere thank you and acknowledge those who have been very generous with their time and information. They are AIC Members Robin Jones, AACI, P.App, [www.InFocusAppraisals.com](http://www.InFocusAppraisals.com); Ryan R. Parker, B.Comm, AACI, P.App, P.Ag, CAFA, Partner, Valco Real Estate Appraisers and Consultants, [rparker@valcoconsultants.com](mailto:rparker@valcoconsultants.com); Farm Credit Canada; Royal Bank of Canada; Scotiabank; TD Canada Trust; MPAC; and several program participants.

For more information or questions on this topic, please contact Nathalie Roy-Patenaude, AACI, P.App, Director-Counsellor, Professional Practice at [directorprofessionalpractice@aicanada.ca](mailto:directorprofessionalpractice@aicanada.ca) or at 1-866-726-5996.

### End Note

1 At time of printing, *CUSPAP 2014* was still in effect therefore, the references in this article refer to *CUSPAP 2014*. All assignments completed on or after May 1, 2016 must comply with *CUSPAP 2016*. 🇨🇦

**The Personal +  
Appraisal Institute  
of Canada =**  
the right fit for your  
home and auto  
insurance needs



**La Personnelle +  
Institut canadien  
des évaluateurs =**  
la bonne combinaison  
pour vos besoins en  
assurances auto et  
habitation

Get a quote and compare

**1-888-476-8737** 🚗 + 🏠

[thepersonal.com/aicanada](http://thepersonal.com/aicanada)

Demandez une soumission et comparez

**1 888 476-8737** 🚗 + 🏠

[lapersonnelle.com/aicanada](http://lapersonnelle.com/aicanada)



**thePersonal**  
Home and Auto Group Insurer

**The right fit.**

The Personal refers to The Personal Insurance Company. Certain conditions, limitations and exclusions may apply. Savings and discounts are subject to eligibility conditions, may vary by jurisdiction and may not apply to all optional coverages. The terms and conditions of the coverages described are set out in the insurance policy, which always prevails. Auto Insurance is not available in Manitoba, Saskatchewan and British Columbia due to government-run plans.



Appraisal Institute  
of Canada  
Institut canadien  
des évaluateurs



**laPersonnelle**  
Assureur de groupe auto et habitation

**La bonne combinaison.**

La Personnelle désigne La Personnelle, compagnie d'assurances. Certaines conditions, exclusions et limitations peuvent s'appliquer. Les économies et les rabais sont sous réserve des conditions d'admissibilité, peuvent varier selon la province ou le territoire et peuvent ne pas s'appliquer à toutes les protections optionnelles. Les clauses et modalités relatives aux protections décrites sont précisées au contrat d'assurance, lequel prévaut en tout temps. L'assurance auto n'est pas offerte au Manitoba, en Saskatchewan ni en Colombie-Britannique, où il existe des régimes d'assurance gouvernementaux.

# Évaluer L'ÉNERGIE SOLAIRE

PARTIE 2



Par Nathalie Roy-Patenaude, AACI, P.App  
directrice-conseillère,  
Pratique professionnelle

**L'**engagement des particuliers, des propriétaires et des collectivités envers la production d'énergie propre à vendre au réseau est une situation gagnant-gagnant. On ne saurait trouver meilleure initiative que celle d'être payé pour produire une énergie plus propre contribuant à l'écologie de la planète. Puisant à même les programmes microFIT et FIT de l'Ontario, cet article en deux parties discute les obligations des participants au programme, comment les installations de panneaux solaires sous le Programme et les défis dans l'évaluation des contrats photovoltaïque(PV)/solaires à

long terme sur des propriétés résidentielles et non résidentielles.

**NOTA :** la première partie de cet article, qui discute les obligations du participant et le financement et l'évaluation des améliorations au niveau de l'énergie solaire a paru dans Évaluation immobilière au Canada, volume 60, livre 1 en date de mars 2016. Il est aussi accessible dans la librairie en ligne de l'Institut canadien des évaluateurs à l'adresse <http://www.aicanada.ca/article/Valuing-Solar-Energy-Part1-French>

La partie 2 de cet article dans le présent numéro traite de comment ces systèmes sont évalués et des obligations du praticien en vertu des NUPPEC.

## Méthode d'évaluation et obligations du praticien en vertu des NUPPEC

S'agit-il d'un problème de portée ou d'une occasion de portée? La première question qu'on nous pose est de savoir si ce genre de contrat de service est à la portée de la désignation CRA ou s'il est nécessaire d'obtenir la cosignature d'un AACI. Les systèmes d'énergie solaire sont des améliorations productives de revenu qui peuvent être installés sur des propriétés tant résidentielles que non résidentielles. Pour toute propriété résidentielle qui relève de la compétence de la désignation CRA pour jusqu'à quatre unités de logement ou de terrain résidentiel à aménager, un membre à

désignation CRA peut signer le rapport sans cosignature. Toute propriété au-delà de cette portée exige la cosignature d'un AACI.

Le système d'énergie solaire génère un flux de revenus sur une période de 20 ans. Sachant que ce flux de revenus variera et diminuera au cours de l'expérience de vie des panneaux, la méthode de la valeur actualisée des flux de trésorerie (VAFT) doit être appliquée. La VAFT n'est pas une méthode communément utilisée par ceux dont la pratique porte surtout sur les propriétés résidentielles, ce qui ne signifie pas qu'on ne peut pas l'apprendre.

Comme dans tout contrat de service, la *Règle des normes relatives aux questions d'éthique 4.2.7*<sup>1</sup> nous rappelle qu'il est contraire à l'éthique professionnelle pour un membre d'entreprendre un contrat de service sans posséder les compétences nécessaires. La compétence peut être obtenue par l'acquisition de connaissances, de capacités et(ou) d'expérience. Les praticiens voudront s'aligner sur les experts en la matière, leurs pairs et les professionnels de l'industrie et procéder à une recherche du programme afin d'en comprendre les subtilités et les complexités.

Les *NUPPEC* exigent que le praticien fournisse une définition de la valeur. La valeur marchande est le prix le plus probable à une date donnée, payé comptant ou en termes équivalents ou encore en termes spécifiques dévoilés, pour lequel les droits spécifiques d'une propriété se vendraient suite à une exposition raisonnable dans un marché compétitif, toutes les conditions requises pour une vente juste, entre un acheteur et un vendeur agissant prudemment, de manière compétente et à des fins personnelles, en assumant que ni l'un ni l'autre n'agit sous des contraintes indues. Une notion implicite à cette définition et aux concepts avec lesquels nous sommes tous familiers touche l'exécution complète d'une vente à une date spécifiée et le transfert du titre du vendeur à l'acheteur dans des conditions telles que :

- l'acheteur et le vendeur sont normalement motivés;
- **les deux parties sont bien informées ou bien conseillées et agissent, à leur avis, dans leur intérêt;**

- un délai raisonnable est prévu pour la mise en vente sur le marché libre;
- le paiement est effectué en espèces, en dollars canadiens, ou selon des modalités financières comparables;
- le prix représente la contrepartie normale du bien vendu, sans être modifié par un financement spécial ou original ou des concessions de vente accordées par quiconque est associé à l'opération de vente.

Assez simple. Une définition nette et précise dont nous devons comprendre les répercussions. En faisant une revue de la littérature, je suis tombée sur un article qui portait spécifiquement sur le deuxième point ci-dessus et qui offrait une perspective intéressante. En interviewant des participants au programme, un thème commun est apparu : tous les participants sont bien informés au sujet du programme, des produits et du rendement prévu de leur investissement. C'est ici que la compétence est importante; le praticien doit s'assurer qu'il en sait autant, sinon plus que les participants au sujet du programme. « **Je ne sais pas** » ou « **je ne sais pas comment** » **ne donne pas une valeur contributive de 0 \$.**

#### *Portée du travail*

L'identification et la définition de la portée du travail fait partie intrinsèque de ce contrat de service. Il importe d'expliquer au lecteur si le composant solaire produisant des revenus est inclus ou exclu de la conclusion sur la valeur et, si le composant est exclus, de fournir une justification. Dépendamment de la date d'installation du système, si le contrat de service est rétrospectif, la date réelle du contrat de service pourrait précéder la date d'installation du système, ce qui exigerait son exclusion.

Que la propriété soit résidentielle ou non, le praticien peut rencontrer différents scénarios/requêtes de client tels : valeur marchande avec système, valeur marchande sans système (c.-à-d., pour une propriété dotée d'un système : valeur « telle quelle » et valeur « comme si le système était exclus »; pour une propriété sans système : valeur « telle quelle sans système » et valeur « comme si un système était inclus ou installé »). Nous rappelons aux

membres que les scénarios « comme si » exigent des conditions hypothétiques et les hypothèses extraordinaires.

#### *Contrôles de l'utilisation des terres*

Les analyses de l'utilisation optimale reposent sur l'exigence fondamentale de dégager et de définir les contrôles de l'utilisation des terres parce que ces derniers peuvent favoriser ou entraver l'ajout d'améliorations PV à une propriété (c.-à-d., désignations courantes du zonage et exigences possibles de changements aux classifications pour améliorations solaires, utilisations permises, exigences de retrait).

Les règles suivantes touchant la Norme relative aux activités d'évaluation (NRAE) et leurs commentaires pertinents devraient être appliquées rigoureusement pour assurer que le lecteur/utilisateur prévu trouve suffisamment de renseignements dans les analyses, opinions et conclusions pour :

- NRAE 6.2.15 : **décrire et analyser toutes les données pertinentes** au contrat de service;
- NRAE 6.2.16 : **décrire et utiliser les procédures d'évaluation pertinentes au contrat de service**, en plus d'expliquer et **justifier l'exclusion de toute méthode d'évaluation habituelle;**
- NRAE 6.2.17 : **préciser le raisonnement** sur lequel sont fondées les analyses, opinions et conclusions tirées de chaque méthode d'évaluation;
- NRAE 6.2.18 : lors de l'élaboration d'une opinion sur la valeur d'un domaine affermé ou d'un domaine à bail, **analyser l'effet sur la valeur, s'il en est, des dispositions du bail;**
- NRAE 6.2.23 : examiner et **réconcilier les données, analyses et conclusions** dans le cadre des méthodes utilisées pour réaliser une estimation de la valeur définitive.

#### **Élaboration de la VAFT**

Les exigences fondamentale de ce genre de contrat de service consistent à :

- comprendre le marché du type de propriété à l'étude afin de comprendre le niveau d'acceptation (ou de non-acceptation) du marché;
- lire et comprendre le contrat (ceci

- ne s'applique pas seulement aux programmes microFIT ou FIT);
- comprendre comment les systèmes PV sont évalués et financés afin de déterminer les ajustements requis, le cas échéant, dans l'analyse;
- comprendre et définir le langage technique des systèmes PV en ce qui a trait à l'analyse;
- dégager toutes les hypothèses et conditions limitatives qui pourraient exister.

Les termes suivants doivent être pris en considération lors de l'élaboration du flux des dépenses de fonctionnement au cours de la période de 20 ans du contrat. Le praticien devrait tenir compte de la littérature du lecteur/utilisateur prévu en matière d'évaluation parce que ce contrat de service pourrait être plus technique que les contrats de service ordinaires; une pratique recommandée serait d'inclure un glossaire des termes techniques dans le rapport.

- Frais de génération** : frais perçus par l'entreprise de service public pour raccorder le système du compteur séparé au réseau.
- Facteur de réduction** : la perte résultant du processus de conversion de l'énergie solaire en électricité. Les pertes augmentent à mesure que les panneaux vieillissent et perdent leur efficacité (p. ex., 0,5-1%/année); on peut obtenir les données et tendances des entreprises de service public.
- Facteur de dégradation** : la perte annuelle de puissance utile/taux de dépréciation du système d'énergie solaire au cours de son espérance de vie (p. ex., 0,5%-1% par année); on peut obtenir les données et tendances des professionnels/fournisseurs de matériel solaire.

### Définition des éléments connus et inconnus

#### Éléments connus :

- Coût initial/d'installation
- Aucune valeur à la réversion (c.-à-d., pas de valeur de revente)
- Les rentrées de fonds sont mensuelles et pour une période déterminée (c.-à-d., contrat de 20 ans)

- Taux de contrat fixe pour la durée du contrat
- Données historiques de production du système, si disponibles (c.-à-d., factures d'électricité du propriétaire, fournisseurs de matériel solaire)
- Le soleil se lève chaque matin. Même si la journée n'est pas toujours claire et ensoleillée, il y a toujours une activité solaire. Ressources naturelles Canada a dressé des Cartes d'ensoleillement et du potentiel d'énergie solaire photovoltaïque du Canada qui permettent d'estimer l'activité solaire dans les villes du pays.

#### Éléments inconnus :

- La capacité/production du système à l'état neuf; exige une analyse des données de l'industrie et(ou) du marché (c.-à-d., de fournisseurs de matériel solaire, des cartes d'ensoleillement de Ressources naturelles Canada)

La nécessité de définir les hypothèses et conditions limitatives est au centre de ce genre de contrat de service parce qu'elle aidera à définir le flux de revenu et les dépenses d'exploitation au cours de la période de 20 ans du contrat.

Voici certaines hypothèses et définitions clés à considérer :

- Le contrat de 20 ans appuyé par le gouvernement (avec la Société indépendante d'exploitation du réseau d'électricité ou l'entreprise contractante) demeurera en place.
- Les panneaux ont une espérance de vie de 20 ans (ou selon l'industrie) et, au terme de ces 20 ans, une nouvelle entente sera requise ou le système sera enlevé de sorte qu'il n'y aura aucune valeur résiduelle à la réversion.
- Facteur de réduction : la perte due à la conversion sera de X % par année.
- Facteur de dégradation : la perte en capacité de production sera de X % par année.
- Les coûts fixes augmenteront de X % par année (c.-à-d., frais de génération, assurance, entretien (fondés sur des indices repères ou les données du marché)).
- L'assurance des biens sera en place pendant 20 ans.

## Résoudre le problème d'évaluation : élaboration de la valeur actualisée des flux de trésorerie

### Estimer le revenu annuel potentiel brut sur 20 ans (la vie du contrat)

Moins : panne de courant Est-ce que certaines hypothèses sont requises?

### Revenu brut réel (RBR)

#### Dépenses d'exploitation annuelles :

An 1	coût d'installation initial
Années subséquentes	certaines dépenses d'immobilisation (DPA) peuvent être déduites
Frais de génération	facturés par la société de service public
Facteur de réduction	normalement 0,5 %-1 % par année
Facteur de dégradation	normalement 0,5 %-1 % par année
Assurance	indice d'inflation
Entretien	% du RBR, peut varier dans le temps à certains jalons dans la vie des biens (par ex., remplacement du toit, si en bardeaux)

Dépenses d'immobilisation, coûts de location du terrain, autres

### Total des dépenses

### Flux de trésorerie net avant service de la dette

## Méthode d'évaluation et extraction d'un taux d'actualisation

### Méthode de comparaison directe

Bien que cette méthode soit la plus communément utilisée pour les propriétés résidentielles, le manque de données (reventes, ventes appariées de propriétés similaires avec systèmes PV, comportement démontré par les acheteurs et acceptation du marché des systèmes PV existants) présente un défi majeur.

Il en est de même pour tous les autres types de propriétés. Même si le programme en place depuis 2009, dans la perspective des transactions effectuées, les données du marché en Ontario demeurent limitées et, dans certains marchés, inexistantes.



La méthode de comparaison directe, appliquée indépendamment, n'est pas considérée comme la plus fiable, sauf si les données du marché sont abondantes.

### **Méthode du coût**

Cette méthode est une importante considération pour les propriétaires de projets et la plus pertinente quand le système PV est neuf parce que la méthode reconnaît le coût initial non déprécié du système. Les coûts de remplacement sont passablement uniformes.

L'obsolescence externe est difficile à estimer et, comme on l'a déjà signalé, les panneaux se déprécient rapidement au cours des 10 premières années.

### **Méthode du revenu**

Cette méthode joue un rôle important, compte tenu du contrat fixe en place et du flux de revenus. L'extraction d'un taux d'actualisation est un défi quand les données du marché sont très minces. D'une part, les taux d'actualisation peuvent être compétitifs du fait que le contrat est garanti avec l'appui du gouvernement, que le contrat donne un revenu relativement élevé et stable, qu'on peut garantir que le soleil se lèvera chaque matin et qu'il existe suffisamment de données du marché pour appuyer les estimations d'espérance de vie des systèmes. Par ailleurs, une prime de risque peut être envisagée à cause de l'imprévisibilité de Dame Nature, de la vie économique inconnue du projet, du stigma possible, du risque possible de gestion du propriétaire (le cas échéant), de la défaillance du matériel et des variations météorologiques.

Quand un propriétaire loue son système PV solaire (monté sur un toit ou au sol) à une tierce partie, le bail devient un grèvement de la propriété. Il incombe au praticien d'étudier et de comprendre les baux pour s'assurer que le « nouveau locataire » ne nuira pas aux baux/locataires existants et(ou) à leurs affaires.

Quand il considère les taux d'actualisation, le praticien peut devoir considérer des taux de rendement réalistes de placements productifs de revenu comparables avec échéanciers ou périodes de placement similaires.

Quand il évalue des propriétés résidentielles, le praticien peut devoir examiner les reventes et ventes appariées



afin de déterminer le montant de la prime que le marché est disposé à reconnaître.

En ce qui a trait aux propriétés non résidentielles, les données du marché (reventes) sont probablement insuffisantes pour illustrer un taux d'actualisation du marché calculant la valeur ajoutée qu'apportent à la propriété des systèmes des programmes microFIT ou FIT. Il est encore plus difficile de calculer la valeur contributive des systèmes PV solaires en vue de la vente d'une propriété à sources de revenus multiples. L'élaboration d'une analyse de sensibilité démontrant l'incidence de taux d'actualisation faibles, moyens et élevés peut aider à élaborer une fourchette de valeurs à rapprocher.

Dernier point, mais non le moindre, on ne devrait pas sous-estimer l'importance de rédiger des lettres d'engagement – non seulement pour les contrats de service de ce genre, mais pour tout contrat de service. Une lettre d'engagement fournit au praticien et au client l'occasion de formuler ses attentes à l'égard d'un contrat de service. Il peut s'agir de préciser la documentation devant être fournie et par qui, de préciser si le système PV doit être inclus ou exclus du contrat de service d'évaluation et d'énoncer les autres particularités. Pour les contrats de service comme celui-ci, le propriétaire doit fournir des documents tels une copie du contrat, un relevé des coûts d'installation, les budgets ou les factures, les factures de service public du système (s'il y en a),

une copie de la police d'assurance du bien et toute autre documentation d'appui. Une lettre d'engagement, signée par les deux parties, offre une occasion de préciser les honoraires, un calendrier de facturation et tous les autres renseignements que le client et le praticien ont convenu.

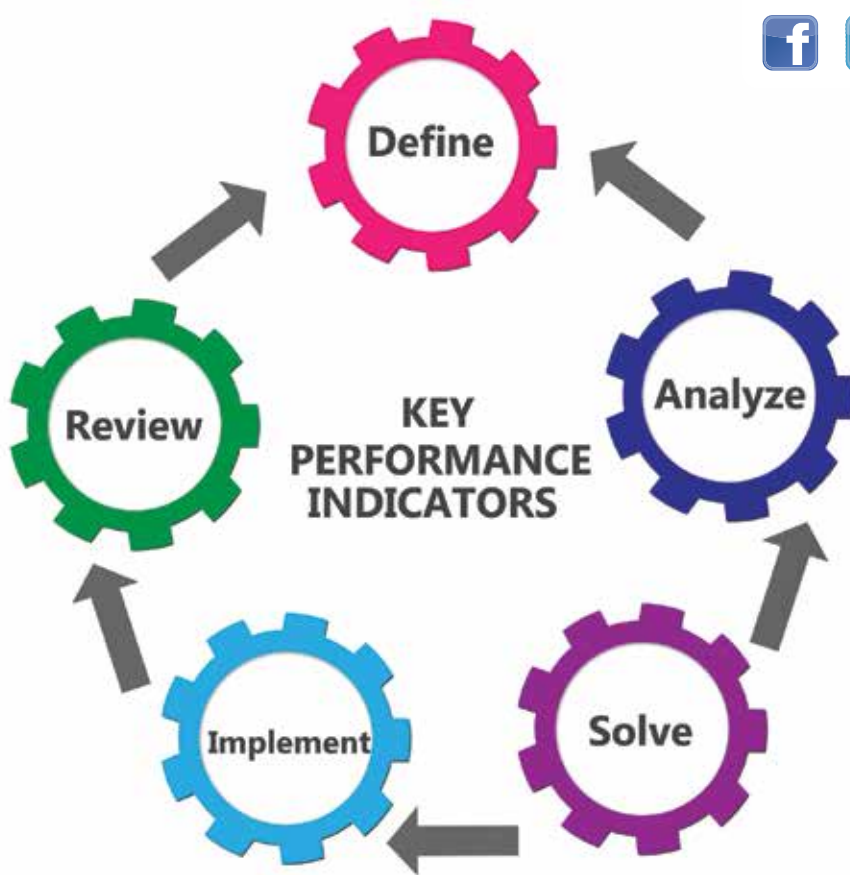
### **Remerciements**

Je tiens à remercier sincèrement ceux qui ont fourni généreusement leur temps et leurs renseignements. Il s'agit des membres de l'ICE Robin Jones, AACI, P.App, [www.InFocusAppraisals.com](http://www.InFocusAppraisals.com); Ryan R. Parker, B.Comm, AACI, P.App, P.Ag, CAFA, associé, Valco Real Estate Appraisers and Consultants, [rparker@valcoconsultants.com](mailto:rparker@valcoconsultants.com); Financement agricole Canada; Banque Royale du Canada; Banque Scotia; TD Canada Trust; SEFM; et plusieurs participants aux programmes.

Pour de plus amples renseignements ou si vous avez des questions à ce sujet, veuillez communiquer avec Nathalie Roy-Patenaude, AACI, P.App, directrice-conseillère, Pratique professionnelle à [directorprofessionalpractice@aicanada.ca](mailto:directorprofessionalpractice@aicanada.ca) ou au 1-866-726-5996.

### **Renvois**

- 1 Au moment de l'impression, les NUPPEC 2014 étaient encore en vigueur alors les références dans cet article réfèrent aux NUPPEC 2014. Tout contrat de service complété le ou après le 1<sup>er</sup> mai 2016 doit être conforme aux NUPPEC 2016.



By Greg Fandrick, Head of Marketing, ANOW, [www.anow.com](http://www.anow.com)

# KPIs: Valuable insights or just more paperwork?

**K**ey Performance Indicators (KPIs) are metrics or measures that can be used to determine and grade performance of just about anything. In business, KPIs represent the numbers that can be used to determine how an individual or an organization is performing.

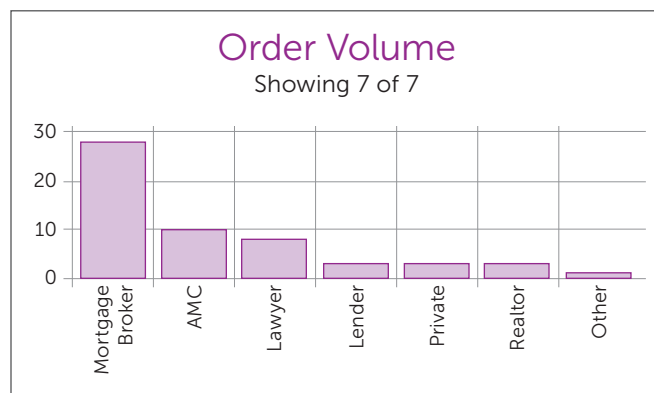
Organizational success depends on management’s ability to identify KPIs and pay careful attention to what the information is telling them. Having too much information can leave appraisers drowning in a sea of data, with no real benefit. Modern appraisal firms are frequently so concentrated on managing daily tasks, meeting deadlines and securing the next job that the idea of taking time to surface KPIs for their business is not realistic.

As a result, many of us default to running our businesses by intuition, trusting our gut and relying on our experience.

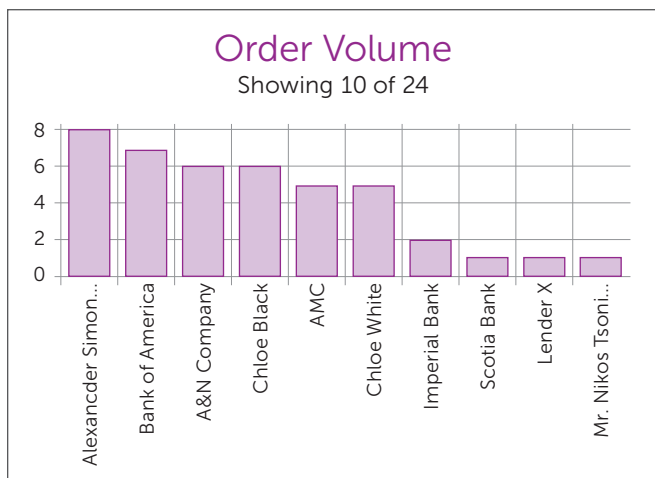
Before you assume that KPIs do not fit your appraisal business, consider these four example KPIs or valuable data points that could be determined with the least amount of additional effort and used on a daily or weekly basis:

**1. Order source** – Are we reliant on Appraisal Management Companies for all our work? Has our firm been getting a share of that profitable private work? Is that Realtor associate really providing us with business?

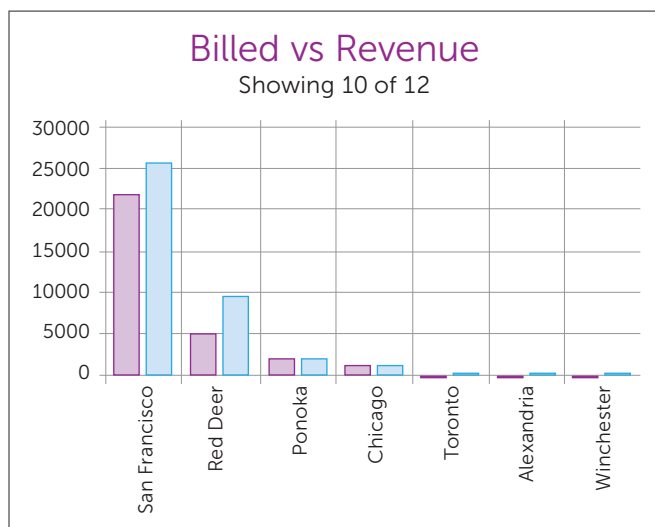
Tracking where our orders are coming from is key, not only to the health of our business, but to our job satisfaction.



**2. Client** – We all prefer to work for that favorite client, the one that pays on time, maybe the one that pays best. But, when was the last time we actually conducted an appraisal for them? Has a competitor been getting the business because we lost touch? Tracking our key clients and their volume is critical to maintaining our relationship with them.



**3. Location and travel time** – What neighborhood is hot at this point in time? Should we be expanding to a new region? Tracking where your team is spending time or, equally important, how much time you are spending travelling compared to appraising can influence the resources you make available,



**4. Cash flow** – Is there a more important measure of the health of your business than cash flow? Probably not. And it is more than monitoring your bank balance. Who pays on time and who pays late? What is your running margin on appraisal orders? Do you have one team member whose clients are always late?

Having a daily snapshot of your order volume, current billable orders and accounts receivable is the ‘must have’ KPI for the modern appraisal firm.

“The success of any business depends on management’s ability to identify Key Performance Indicators and pay careful attention to what the information is telling them.”

While these are the most basic examples, other key indicators you might also need to know include:

- Net Profit
- Gross Profit Margin
- Average Purchase Order Value per Client
- Order Fulfillment Cycle Time
- Revenue Per Appraiser

As basic KPIs, there is no question that there is value in having this data readily available. The question becomes: at what cost? The time and effort to manually derive this information and visualize it on a dashboard is often a time barrier for many small businesses. So, how do we surface this valuable business information with the least effort possible?

Look at your back office software and consider the reporting features you can get from it. Modern appraisal companies realize they need an office management system that is collaborative, mobile and efficient. If your back office does not provide this critical pulse on your business, it is time to find a better way.

Consider how built-in analytics can give you the insights you need to know your business; to make better decisions; to see trends in your revenues, volumes, customers, pricing and property locations; and to ensure no revenue is missed because unpaid and overdue appraisals were not tracked. These analytics can also enable you to assess your personal or team performance in terms of turnaround time or other important indicators. In short, KPIs are critical to managing and growing your appraisal business. 📊

“Having a daily snapshot of your order volume, current billable orders and accounts receivable is the ‘must have’ KPI for the modern appraisal firm.”

56 Total Completed    \$41,297.92 Billed Amount    \$29,972.92 Paid Amount    \$11,325.00 Unpaid Amount    28 Total Unpaid

# ICP



Par Greg Fandrick, chef du Marketing, ANOW, [www.anow.com](http://www.anow.com)

## Les ICP : un outil précieux ou une autre chinoiserie administrative?

Les indicateurs clés de performance (ICP) sont des instruments de mesures pouvant être utilisés pour déterminer et coter la performance de pratiquement tout ce qu'on veut mesurer. En affaires, les ICP représentent les nombres qui peuvent être utilisés pour déterminer le rendement d'une personne ou d'une organisation.

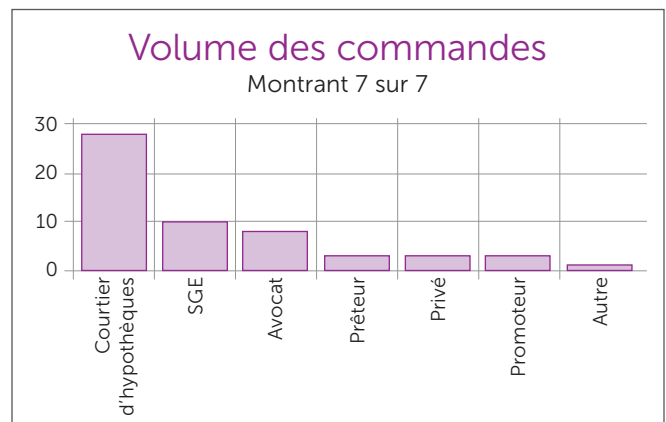
Le succès d'une organisation dépend de la capacité de ses gestionnaires à dégager les ICP et d'en interpréter correctement la signification. Un surcroît d'informations peut submerger les évaluateurs dans une mer de données qui n'offrent aucun avantage réel. Les firmes d'évaluateurs modernes sont trop souvent tellement concentrées à gérer leurs tâches quotidiennes, à respecter leurs délais et à préparer le projet suivant que l'idée de prendre du temps pour dégager les ICP pour leur entreprise ne semble pas réaliste.

Par conséquent, plusieurs d'entre nous se contentent de diriger leur entreprise en se fiant à leur intuition, à leur instinct et à leur expérience.

Avant de supposer que les ICP ne conviennent pas à votre entreprise d'évaluation, veuillez considérer les quatre exemples d'ICP ou points de données qui pourraient être déterminés avec un minimum d'effort supplémentaire et être utilisés sur une base quotidienne ou hebdomadaire :

**1. Source des commandes** – Est-ce que nous nous fions aux compagnies de gestion d'évaluation pour tous nos travaux? Notre entreprise a-t-elle sa juste part du travail rentable dans le secteur privé? Est-ce que ce promoteur associé nous apporte du travail?

Il est essentiel de retracer d'où viennent les commandes, non seulement pour assurer la santé de nos entreprises mais aussi pour assurer la satisfaction à retirer de notre travail.



**2. Client** – Nous souhaiterions tous pouvoir travailler seulement pour notre client préféré, celui qui paie à temps et peut-être celui qui paie le plus. Mais, quand avons-nous vraiment mené une évaluation pour ce client la dernière fois? Est-ce qu'un concurrent a reçu ce travail parce que nous ne sommes plus en contact? Il est essentiel de suivre nos principaux clients et leur volume pour entretenir nos relations avec eux.

« Le succès d'une organisation dépend de la capacité de ses gestionnaires à dégager les ICP et d'en interpréter correctement la signification. »

Une firme d'évaluation moderne se doit d'avoir un ICP qui lui donne un instantané quotidien du volume de commandes, des commandes courantes facturables et des comptes débiteurs.

Bien que ces exemples soient rudimentaires, d'autres indicateurs clés qu'il serait bon de connaître sont :

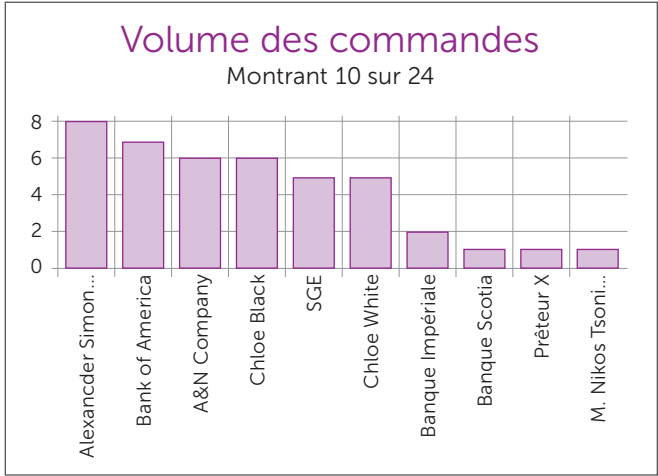
- Profit net
- Marge brute
- Valeur moyennes des commandes d'achat par client
- Durée du cycle de traitement d'une commande
- Revenu par évaluateur

Il ne fait aucun doute que les données que ces ICP de base rendent immédiatement disponibles sont très utiles. La question qui se pose : à quel coût? Le temps et l'effort requis pour extraire ces informations manuellement et les visualiser sur un tableau est souvent un obstacle pour nombre de petites entreprises. Alors, comment obtenir ces précieux renseignements d'affaires avec le moins d'effort possible?

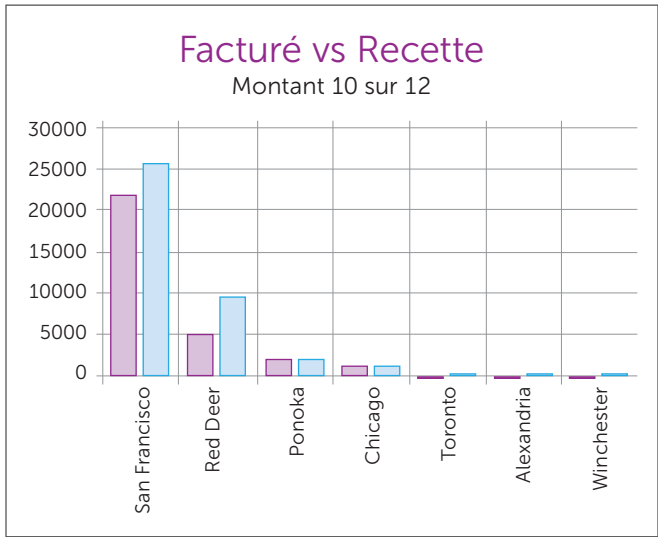
Étudiez votre bureautique administrative et dégagez les rapports que vous pouvez en tirer. Les entreprises d'évaluation modernes réalisent qu'elles ont besoin d'un système de gestion bureautique qui est collaboratif, mobile et efficace. Si votre bureautique administrative ne vous donne pas les signes vitaux de votre entreprise, il est temps de trouver un meilleur système.

Considérez comment des outils d'analyse intégrés peuvent vous donner les renseignements dont vous avez besoin pour connaître votre entreprise, pour prendre de meilleures décisions, pour dégager les tendances dans vos revenus, volumes, clients, prix et emplacements et pour assurer qu'aucun revenu n'est perdu parce que les évaluations non payées et en souffrance n'ont pas été suivies. Ces outils d'analyse peuvent vous aider également à évaluer votre personnel et le rendement de votre équipe en termes de temps de traitement ou autre indicateurs importants. Bref, les ICP sont critiques dans la gestion et l'expansion de votre entreprise d'évaluation. 🌈

« Une firme d'évaluation moderne se doit d'avoir un ICP qui lui donne un instantané quotidien du volume de commandes, des commandes courantes facturables et des comptes débiteurs. »



**3. Emplacement et temps de déplacement** – Quel voisinage est présentement chaud? Devrions-nous chercher à nous étendre dans une nouvelle région? Suivre le temps que consacre votre équipe dans une région ou, ce qui importe tout autant, le temps passé en déplacements comparé au temps passé en évaluation peut influencer sur les ressources que vous devriez déployer,



**4. Flux de trésorerie** – Y a-t-il un meilleur indicateur de la santé de votre entreprise que le flux de trésorerie? Probablement pas. Et il ne s'agit pas de simplement suivre votre solde en banque. Qui paie à temps et qui paie en retard? Quelle est votre marge courante sur les commandes d'évaluation? Y a-t-il un membre dans votre équipe dont les clients sont toujours en retard?

56 Total complété    41,297.92 \$ Montant facturé    29,972.92 \$ Montant payé    11,325.00 \$ Montant non payé    28 Total non payé

# LIMITED MARKET, SPECIAL PURPOSE VALUATION REVISITED

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

VOLUNTEER MEMBER, APPEAL SUB-COMMITTEE, BARRISTER & SOLICITOR



**"IF THERE ARE NO BUYERS AND SELLERS FOR A SPECIAL PURPOSE PROPERTY, WHAT CAN FORM THE BASIS OF THE MARKET VALUE OPINION?"**

**A** bidding by a legal requirement to render an opinion of market value (e.g., real property assessment) for limited market, special purpose properties presents a difficult challenge for the appraisal community. If there are no buyers and sellers for a special purpose property, what can form the basis of the market value opinion?

Until 2004, the unequivocal answer throughout Canada was that the owner of a limited market, special purpose property could be regarded as a potential purchaser and the amount the owner would pay to replace the property could be taken as a measure of market value. In 2004, the British Columbia Court of Appeal in *Southam Inc. v. Surrey/White Rock Assessor, Area No. 14*, 2004 BCCA 245 [*Southam*] held that, where there is no market of buyers and sellers, reliance upon the amount an owner will pay produces nothing more than the value to the current owner and thus violates the proscription against ‘value to owner’ in assessment law. *Southam* directed that market value is to be established according to some alternate use for which there is a demonstrable market of buyers and sellers. Early in 2016, the Court of Appeal rendered its decision in *Assessor of Area #01 – Capital v. Nav Canada*, 2016 BCCA 71 [*Nav Canada*] overturning *Southam* and reinstating the pre-*Southam* position.

## Appraisal guidance

*The Appraisal of Real Estate* (3d Cdn. ed.), at page 2.13, provides the following guidance:

Limited market properties may be appraised based on their current use or the most likely alternative use. Due to the relatively small markets and lengthy market exposure needed to sell such properties, there may be little evidence to support an opinion of market value based on the current use ...

If a property’s current use is so specialized that there is no demonstrable market for it, but the use is viable and likely to continue, the appraiser may render an opinion of use value, if the assignment reasonably permits a type of value other than market value. Such an estimate should not be confused with an opinion of market value. If no market can be demonstrated or if data is not available, the appraiser cannot develop an opinion of market value and should state so in the appraisal report. However, it is sometimes necessary to render an opinion of market value in these situations for legal purposes. In these cases, the appraiser must comply with the legal requirement, relying upon personal judgement and whatever direct market evidence is available ...<sup>1</sup>



Does *Nav Canada* give a basis for establishing market value for limited market, special purpose properties? If so, is it any more compelling than the *Southam* alternate use approach?

**Assessment of real property for tax purposes**

Where *ad valorem* real property assessment imposes a legal requirement to determine market value, there is no proviso limiting the requirement to instances where there is a demonstrable market.<sup>2</sup>

Until the early years in this century, *Montreal v. Sun Life Assurance Co. of Canada*, [1952] 2 D.L.R. 81 (J.C.P.C.) [*Sun Life*] and the cases that followed *Sun Life* allowed that the owner of a special purpose property could be considered a potential purchaser and that the cost the current owner would pay to replace the property could be used as a gauge of market value. In this way, use of the cost approach to determine market value was endorsed by the courts.<sup>3</sup>

In 2004, the efficacy of employing the cost approach in relation to limited market, special purpose properties was challenged in *Southam*.<sup>4</sup> The court concluded that market value is premised on the market-derived concept of highest and best. At paragraph 22 of *Southam*, Madam Justice Levine writing for the Court of Appeal stated the following:

[22] It seems to me that, if the owner is to be considered a potential purchaser, there must be at least one other potential purchaser for the current use. Otherwise, there can be no competitive bidding and no market. This is this case: there is no market, other than the current owner, for the current use. Therefore, determining the market value of the property based on its current use inevitably leads to determining the value of the current use to the owner, and not market value.

The Supreme Court of Canada dismissed an application for leave to appeal *Southam*.

In retrospect, *Southam* did not gain the traction many of us in the

assessment community thought it would. Subsequent judicial consideration of *Southam* has been spotty, perhaps having its greatest influence in the assessment community of Newfoundland & Labrador, but receiving little attention in the remaining jurisdictions in Canada. However, in 2012, *Nav Canada* initiated appeals of assessments of its air traffic control towers at airports throughout British Columbia relying upon the limited-market, special purpose nature of the properties on the one hand and, on the other hand, the restricted uses dictated by the operating agreements in place with the federal government.

In *Nav Can*, the British Columbia Property Assessment Appeal Board and the British Columbia Supreme Court believed they were bound by *Southam* and reduced the assessments to a nominal sum. The Assessor appealed to the British Columbia Court of Appeal. Chief Justice Bauman, writing for the court, defined the issue: “How does one value lands and improvements for

assessment purposes that are dedicated to a single purpose, entirely unique, with no identifiable market and used by a monopoly for the restricted use?”

In *Nav Canada*, the Court of Appeal pointed to the aspect of market value that hypothesizes a purchase price negotiated by a seller who is not obliged to sell and a buyer not obliged to purchase the subject property and to the recognition in *Sun Life* that this ideal may not be possible for unique or exceptional circumstances. In such circumstances, other means are required to arrive at market value including depreciated replacement cost. In *Nav Canada*, the Court of Appeal held that *Southam* was incorrectly decided because it did not conform to the following passage from *Sun Life* at page 90:

Their Lordships would agree that, where no sale is contemplated and indeed any sale would be difficult, what has been called the higgling of the market is not an element of much if any consequence, but, nevertheless, the ultimate aim is to find the exchange value of the property, i.e., the price at which the property is salable. In reaching their result, the appointed Tribunal must take into account not only the amount that a buyer would give, but also the sum at which the owner would sell. What that sum would be is, as the authorities have pointed out, best ascertained either by regarding him as one of the possible purchasers or by estimating what he would be willing to expend on a building to replace that which is being valued. But the owner must be regarded like any other purchaser and the price he would give calculated not upon any subjective value to him, but upon ordinary principles, i.e., what he would be prepared to pay, if he was entering the market, for a building to meet his requirements, or would be willing to expend in erecting a building in place of that which is being assessed.

In *Nav Canada*, Chief Justice Bauman noted that the ultimate aim is to find the

exchange value of the property and, where there are no buyers and sellers, one has to have regard to the amount the owner would pay for the property; one must consider what the owner would pay to replace the building being valued. The Court stated frankly that, where there are no buyers and sellers, the appraiser must create a proxy for a competitive market. The question to be asked is what would occur if there was a buyer and a seller. One still has to avoid subjective elements of value that would devolve into “value to owner.” Chief Justice Bauman then reviewed the case law following *Sun Life* to affirm that market value is to be determined having regard to the owner as a potential purchaser or to estimate what the current owner would pay to replace that which is being valued.

The British Columbia Court of Appeal allowed the assessor’s appeal on the basis that *Southam* was wrongly decided and *Sun Life* is the binding authority. The case has been remitted to the Board to reconsider the evidence in light of the restoration of *Sun Life* and for consideration of the effect the use restrictions might have on market value.

### **Southam or Nav Canada?**

Is the *Southam* approach more defensible than the *Sun Life* approach? In the *Southam* approach, market value is unlikely to be achieved because the focus is on what a buyer will pay in an alternate use with no apparent regard to price at which the seller will agree to transfer property. On the other hand, *Southam*’s focus on highest and best use – the cornerstone of market value – is a market driven concept and, without a market of buyers and sellers for a property in a particular use, any other valuation approach is almost certainly going to lead to a proxy for market value rather than a direct conclusion obtained from the market.

Whether one favours the *Southam* approach or the *Sun Life* approach may be dependent upon one’s desired tax outcome. The *Southam* approach leads to owners and occupiers of multi-million dollar facilities reducing their assessments

to nominal amounts and thereby contributing only nominal real property taxes in satisfaction of a community’s real property tax burden. As we have seen in British Columbia, this result does not sit well with various levels of government and those sectors of the community that do not own limited market, special purpose facilities. On the other hand, if the assessment system is to be based on *ad valorem*, should the logical extensions of such a system be allowed to play out?

There are some points to bear in mind regarding the impact of *Nav Canada*:

1. The appeal was as much about the valuation consequences of restrictions on use as it was about valuation methodology. We will hear more on this in the not-too-distant future.
2. The decision is limited to situations where there is a legal requirement to set market value whether or not there is cogent evidence.
3. A jurisdictional exception is likely required within the appraisal report.
4. Legislation in a particular jurisdiction can alter the valuation requirements.

It will be interesting to see what other jurisdictions in Canada do with *Nav Canada*.

### **References**

- 1 *The Appraisal of Real Estate* (3d. Cdn. ed.), page 2.13
- 2 See for example *Assessment Act*, RSBC 1996 c. 20, section 19
- 3 *Sun Life, Office Specialty, Golden Eagle, Crown Forest*
- 4 *Southam*

*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.* 🇨🇦



# PROPRIÉTÉS À VOCATION SPÉCIALE DANS UN MARCHÉ RESTREINT – RÉVISION DE L'ÉVALUATION

PAR JOHN SHEVCHUK, C.ARB, AACI (HON), RI  
MEMBRE BÉNÉVOLE, SOUS-COMITÉ D'APPEL, AVOCAT-PROCUREUR



« S'IL N'EXISTE AUCUN  
VENDEUR OU ACHETEUR,  
SUR QUELLE BASE  
PEUT-ON FONDER UNE  
OPINION DE LA VALEUR  
MARCHANDE? »

L'obligation juridique de rendre une opinion sur la valeur marchande (p. ex. : l'évaluation des biens immobiliers) dans un marché restreint représente un défi de taille pour les évaluateurs qui doivent travailler avec des propriétés à vocation spéciale. S'il n'existe aucun vendeur ou acheteur, sur quelle base peut-on fonder une opinion de la valeur marchande?

Jusqu'en 2004, la réponse était claire dans l'ensemble du Canada : le propriétaire d'une propriété à vocation spéciale dans un marché restreint était considéré comme un acheteur potentiel et le montant qu'il devait payer pour remplacer la propriété pouvait être considéré comme une mesure de la valeur marchande. En 2004, dans la cause *Southam Inc. c. Surrey/White Rock Assessor, Région n° 14*, 2004 BCCA 245 [*Southam*], la Cour d'appel de la Colombie-Britannique a décidé que, lorsqu'il n'existe aucun marché de vendeurs ou d'acheteurs, la confiance donnée au montant qu'un propriétaire devra payer ne représente que la valeur subjective établie par le propriétaire actuel et viole ainsi la proscription de la « valeur pour le propriétaire » présente dans les lois encadrant l'évaluation. *Southam* énonce que la valeur du marché doit être établie en fonction de l'utilisation alternative la plus probable, lorsque celle-ci propose des paramètres démontrables pour un marché d'acheteurs et de vendeurs. Au

début de 2016, la décision de la Cour d'appel rendue dans *Assessor of Area #01 – Capital c. Nav Canada*, 2016 BCCA 71 [*Nav Canada*] vient infirmer *Southam* et rétablit la position qui existait avant *Southam*.

## Directive d'évaluation

Dans la troisième édition canadienne de *The Appraisal of Real Estate* (L'évaluation immobilière), on trouve la ligne directrice suivante à la page 2.13 :

Les propriétés appartenant à un marché restreint peuvent être évaluées en fonction de l'utilisation prévue ou de l'utilisation alternative la plus probable. En raison de marchés relativement petits et de la longue exposition nécessaire pour vendre ces propriétés, il peut n'y avoir qu'un nombre limité de critères probants pour soutenir une opinion sur une valeur marchande fondée sur l'utilisation prévue (...).

Si la spécialisation d'une propriété est telle qu'il n'existe pas de marché démontrable, mais que son utilisation est viable et susceptible de se poursuivre, l'évaluateur peut rendre un avis portant sur la valeur d'utilisation, si le mandat permet qu'un type de valeur différent de la valeur du marché puisse être utilisée. Une telle estimation ne doit pas être confondue avec une opinion sur la valeur marchande. S'il est impossible



de déterminer un marché ou si les données du marché ne sont pas disponibles, l'évaluateur ne peut pas présenter une opinion sur la valeur marchande et il doit l'indiquer dans son rapport d'évaluation. Toutefois, il est possible que la présentation d'une opinion sur la valeur marchande devienne nécessaire pour des raisons juridiques. Dans ces situations, l'évaluateur qui doit se conformer à cette exigence doit se fier à son jugement personnel et sur tout élément probant qui pourrait provenir du marché<sup>1</sup> (...)

*Nav Canada* nous fournit-il les bases nécessaires pour obtenir la valeur marchande des propriétés à vocation spéciale dans un marché restreint? Dans l'affirmative, cette option est-elle plus attirante que *Southam* qui préconise l'évaluation en fonction d'une utilisation alternative?

### Évaluation immobilière pour des questions d'impôts fonciers

Alors qu'une évaluation immobilière selon la valeur comporte une obligation légale de déterminer la valeur de marché, aucune clause conditionnelle limitative n'est présente dans les cas où un marché démontrable est présent.<sup>2</sup>

Jusqu'au début du 21<sup>e</sup> siècle, la cause *Montréal c. Sun Life Assurance Co. of Canada*, [1952] 2 D.L.R. 81 (J.C.P.C.) [*Sun Life*] et les cas subséquents à *Sun Life* ont permis que le propriétaire d'une propriété à vocation spéciale puisse être considéré comme l'acheteur potentiel et que le montant qu'il devrait payer pour remplacer la propriété puisse être utilisé comme mesure pour la valeur marchande. À ce moment, l'utilisation de l'approche « du coût » pour déterminer la valeur marchande recevait l'approbation des tribunaux.<sup>3</sup>

En 2004, l'efficacité de l'approche « du coût » pour évaluer les propriétés à vocation spéciale dans un marché restreint a été remise en question par *Southam*<sup>4</sup>. Le tribunal a conclu que la valeur marchande doit être fondée sur le concept de l'« utilisation optimale ». À l'alinéa 22 de *Southam*, la juge Levine de la Cour d'appel, déclare ce qui suit :

[22] Il me semble que, si le propriétaire est considéré comme un acheteur potentiel, il doit y avoir au moins un autre acheteur potentiel pour l'utilisation prévue. Autrement, il ne peut y avoir d'offre concurrentielle et aucun marché. C'est le cas ici : il n'existe pas de marché autre que celui de l'actuel propriétaire pour l'utilisation prévue de la propriété. Par conséquent, la détermination de la valeur marchande de la propriété sur la base de son utilisation actuelle conduit inévitablement à la détermination de la valeur de l'utilisation actuelle du propriétaire, et non pas la valeur marchande.

La Cour suprême du Canada a rejeté la demande en autorisation d'interjeter appel pour *Southam*.

En rétrospective, *Southam* n'a pas généré la direction à laquelle plusieurs membres de la communauté des évaluateurs s'attendaient. Les appréciations subséquentes des tribunaux sur *Southam* ont eu une portée inégale. Elles ont eu une grande influence pour les évaluateurs de Terre-Neuve-et-Labrador, mais n'ont généré que peu d'intérêt dans les autres provinces et territoires au Canada.

Cependant, en 2012, *Nav Canada* a lancé des appels pour l'évaluation de ses tours de contrôle aérien dans les aéroports en Colombie-Britannique; les évaluations devaient être réalisées en fonction de propriétés à vocation spéciale dans un marché restreint, d'une part, et en se fondant sur l'utilisation restreinte dictée par les accords d'exploitation avec le gouvernement fédéral.

En lien à *Nav Canada*, le British Columbia Property Assessment Appeal Board et la Cour suprême de la Colombie-Britannique ont cru qu'ils étaient limités par *Southam* et réduits à établir les évaluations à une somme nominale. L'évaluateur en a appelé à la Cour d'appel de la Colombie-Britannique. Le juge en chef Bauman a défini l'enjeu de la manière suivante : « Comment une partie peut-elle donner une valeur à des propriétés et aux améliorations pour les besoins d'une évaluation lorsque cette propriété est prévue pour un seul besoin, entier et unique, qu'aucun marché ne peut être déterminé et qu'elle sera utilisée par un monopole à une fin particulière? »

Toujours en lien à *Nav Canada*, la Cour d'appel se prononce sur une valeur marchande fondée sur l'hypothèse d'un prix d'achat négocié par un vendeur qui n'est pas obligé de vendre la propriété et un acheteur qui n'est pas obligé de l'acheter, et sur la reconnaissance, dans *Sun Life*, que cette démarche pourrait ne pas être possible dans certaines circonstances uniques et exceptionnelles. Dans de telles circonstances, d'autres moyens sont nécessaires pour déterminer la valeur marchande, notamment en tenant compte du coût de remplacement déprécié. Dans l'affaire de *Nav Canada*, la Cour d'appel a jugé que le jugement *Southam* était erroné parce qu'il ne respectait pas le passage suivant de l'ordonnance *Sun Life*, à la page 90 :

Vos Seigneuries seront d'accord pour dire que, lorsqu'aucune vente n'est envisagée et que toute vente deviendrait une entreprise difficile, ce qui a été appelé le marchandage du marché ne représente pas un élément

important si aucune conséquence n'en découle, mais que néanmoins, le but ultime est d'établir la valeur d'échange de la propriété, soit le prix auquel elle peut se vendre. Pour parvenir à sa décision, le Tribunal désigné doit tenir compte du montant que l'acheteur serait prêt à investir, mais aussi de la somme pour laquelle le propriétaire accepterait de vendre. Comme les autorités l'ont souligné, le meilleur moyen pour déterminer cette somme est d'évaluer combien l'un des acheteurs potentiels serait prêt à payer pour obtenir la propriété ou quelle serait la dépense encourue par le propriétaire pour remplacer l'édifice qui fait l'objet d'une évaluation. Toutefois, le propriétaire doit être considéré comme un autre acheteur et le prix qu'il donnerait ne doit pas être calculé en fonction de la valeur subjective qu'il attribue à la propriété, mais en se fondant sur des principes ordinaires, à savoir, la somme qu'il serait prêt à payer s'il entrait dans un marché pour acquérir un bâtiment qui répond à ses besoins, ou ce qu'il serait prêt à dépenser pour remplacer le bâtiment qui doit être évalué.

Dans sa décision relative à *Nav Canada*, le juge en chef Bauman a noté que le but ultime est de trouver la valeur d'échange de la propriété et que, lorsqu'il n'y a pas d'acheteur et de vendeur, on doit tenir compte du montant que le propriétaire devrait payer pour acquérir une telle propriété; il faut considérer ce que le propriétaire devrait payer pour remplacer le bâtiment qui fait l'objet d'une évaluation. Le tribunal a clairement énoncé que, là où il n'y a pas d'acheteur et de vendeur, l'évaluateur doit créer des hypothèses de marchés concurrentiels. Il faut se poser la question : « qu'arriverait-il s'il y avait un acheteur et un vendeur? » Il faut par contre éviter les éléments subjectifs qui seraient considérés comme une « valeur pour le propriétaire ». Le juge en chef Bauman a par la suite étudié la jurisprudence subséquente à *Sun Life* pour affirmer que la valeur

marchande doit être déterminée en positionnant le propriétaire actuel comme un acheteur potentiel ou en estimant ce que le propriétaire actuel devrait payer pour remplacer la propriété qui est évaluée.

La Cour d'appel de la Colombie-Britannique a reçu l'appel de l'évaluateur sur la base que le jugement *Southam* a été rendu à tort et que *Sun Life* représente l'autorité contraignante. L'affaire a été renvoyée à la Commission afin de réexaminer les éléments de preuve à la lumière de la restauration de *Sun Life* et pour déterminer les effets qu'une utilisation restreinte pourrait avoir sur la valeur marchande.

### **Southam ou Nav Canada?**

L'approche *Southam* est-elle plus défendable que l'approche *Sun Life*? Avec l'approche *Southam*, il est peu probable que la valeur marchande puisse être déterminée parce que l'accent est mis sur ce qu'un acheteur accepterait de payer pour faire une utilisation différente de la propriété sans se préoccuper du prix pour lequel le vendeur accepterait de vendre la propriété. Par ailleurs, l'accent que met *Southam* sur l'utilisation optimale de la propriété – qui constitue la pierre angulaire de la valeur marchande – est un concept axé sur le marché. Sans un marché d'acheteurs et de vendeurs pour une propriété destinée à une fin particulière, toute autre méthode d'évaluation mènera presque certainement à une approximation de la valeur marchande plutôt qu'à une conclusion provenant directement de données obtenues à partir du marché.

La fiscalité devient un enjeu dans le choix entre l'approche *Southam* et l'approche *Sun Life*. L'approche *Southam* permet aux propriétaires et aux occupants d'installations valant plusieurs millions de dollars de réduire leur évaluation foncière à des montants nominaux, ce qui bien sûr réduit la charge fiscale destinée aux besoins de la communauté à des sommes également nominales. Comme nous l'avons vu avec l'exemple de la Colombie-Britannique, ce

résultat ne satisfait pas toujours les divers paliers de gouvernement ou les différents secteurs d'une communauté qui ne possèdent pas une propriété à vocation spéciale dans un marché restreint. Par ailleurs, si le système d'évaluation doit être fondé sur la valeur, les entités qui sont des « extensions logiques » de ce système peuvent-elles être autorisées à jouer le même match sans respecter les mêmes règles?

Vous devez garder certains éléments à l'esprit en ce qui concerne *Nav Canada* :

1. L'appel portait tout autant sur les conséquences d'une évaluation des possibilités d'utilisation restreintes que sur la méthodologie d'évaluation. Nous reviendrons bientôt sur ce sujet.
2. L'ordonnance est limitée aux situations qui comportent une obligation légale d'établir la valeur marchande, peu importe la présence d'éléments probants pour établir cette valeur.
3. Une exception juridictionnelle sera probablement exigée pour le rapport d'évaluation.
4. Les lois en vigueur selon la région peuvent altérer les exigences d'évaluation.

Il sera intéressant de voir ce que différentes juridictions du Canada feront de l'ordonnance *Nav Canada*.

### **Références**

- 1 *The Appraisal of Real Estate* (3<sup>e</sup> édition canadienne), page 2.13.
- 2 Consultez par exemple l'*Assessment Act*, RSBC 1996 ch. 20, section 19.
- 3 *Sun Life, Office Specialty, Golden Eagle, Crown Forest*.
- 4 *Southam*.

*Le présent article veut susciter la discussion. Il ne devrait pas être considéré à titre de conseil juridique. Les questions que soulève l'article dans des circonstances particulières devraient être adressées à des gens de loi et des évaluateurs praticiens qualifiés.*



# BEST PRACTICES – EXAMPLES FROM THE FIELD

A COLLABORATION BY THE VOLUNTEER MEMBERS OF THE APPEAL SUB-COMMITTEE:

**DAVID BABINEAU, AACI, P.APP, FELLOW; GORDON TOMIUK, AACI, P.APP, FELLOW;  
D. ALLAN BEATTY, AACI, P.APP, FELLOW; ROBERT ROBSON, AACI, P.APP, FELLOW;  
PETER LAWREK, P.APP; AND JOHN SHEVCHUK, AACI (HON)**

**"IF AN APPRAISER  
MAKES A DECISION  
TO RELY ON OWNER/  
CLIENT-SUPPLIED  
INFORMATION, THIS  
INFORMATION MUST  
RESULT IN OPINIONS/  
CONCLUSIONS THAT  
ARE CREDIBLE AND  
THAT THE APPRAISER  
MUST BE ABLE TO  
SUPPORT HIS OR HER  
DECISION TO RELY ON  
THIS INFORMATION."**

## Owner-supplied information: proceed with caution

In providing their services (appraisal, review, consulting and reserve fund studies) members of the Appraisal Institute of Canada (AIC) often rely on owner-supplied information (this could also read ‘client-supplied information’ when the client is not the owner). The information in question will generally pertain to the subject property and may include a summary of rental income, expenses, improvements, etc. This type of information may be supplied in either verbal or written form. Is there a problem with the use of owner/client-supplied information? The answer to this question, like many appraisal service related issues, is ‘maybe’ and ‘it depends.’

Referring to the Appraisal Standard Rules (ASR) listed in the 2014<sup>1</sup> edition of the *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)*, we know that, in an appraisal report, an appraiser must: “identify the scope of work necessary to complete the assignment” (ASR 6.2.4). In the related Appraisal Standard Comments (ASC), this rule is elaborated upon as follows:

- The scope of work applied must be sufficient to result in opinions/conclusions that are credible in the context of the intended use of the

appraisal. The appraiser has the burden of proof to support the scope of work decision and the level of information included in the report. (ASC 7.5.2)

- The appraiser must take reasonable steps to ensure that the information and analyses provided are sufficient for the client and intended users to adequately understand the rationale for the opinion and conclusions. (ASC 7.16.1)
- In the process of collecting and verifying relevant information, the appraiser must perform this function in a manner consistent with ‘Reasonable Appraiser’ standards. (ASC 7.16.2)

So, how does the issue of owner/client-supplied information relate to the scope of an appraisal report? Referring to ASC 7.5.2, we know that the opinions/conclusions in an appraisal must be credible and that an appraiser has a burden of proof to support the level of information included in a report. Therefore, it follows that, if an appraiser makes a decision to rely on owner/client-supplied information, this information must result in opinions/conclusions that are credible and that the appraiser must be able to support his or her decision to rely on this information.

With the requirements of *CUSPAP* in mind, is it possible for an appraiser to rely on owner/client-supplied



information and still produce an appraisal where the opinions/conclusions are credible? I believe the answer is certainly, but remember the onus is on the appraiser (acting in the manner of a ‘Reasonable Appraiser’) to support his or her decision to rely on this information.

According to the 2014 edition of *CUSPAP*, a ‘Reasonable Appraiser’ is defined as:

...an appraiser who provides appraisal, review, consulting and reserve fund planning services within an acceptable standard of skill and expertise, and based on rational assumptions.

Therefore, what are some of the best practices that a ‘Reasonable Appraiser’ could employ to ensure that the owner/client-supplied information will produce an appraisal where the opinions/conclusions are credible? The most obvious one would be the application of due diligence in the form of independent verification of at least a sample of the information that is supplied by the owner or the client. For example, if the owner has provided a rent roll, the appraiser could verify the rents paid by interviewing the lessees/tenants during the inspection of the property. Further, if the owner has provided a summary of expenses incurred in the operation of the property, the appraiser could verify the expenses at source, e.g., check the cost of the electricity consumed over a year with the local utility. Note that the appraiser may require the owner’s written permission to access such records.

In summary, it may be perfectly acceptable for an appraiser to rely on owner/client-supplied information in the process of preparing an appraisal/review/consulting/reserve fund study report. However, it is important for the appraiser to proceed with caution and apply due diligence when it is appropriate. Also, the reader needs to be clearly informed of what the appraiser did or did not do (or was not able to do) in relation to the verification of owner/client-supplied information. Remember, it is mandatory for an appraiser to produce

a report where the opinions/conclusions are credible and the appraiser must be prepared to support his or her decision to rely on any owner/client-supplied information. Members of the AIC may also wish to refer to the *Professional Excellence Bulletin* found at: <http://www.aicanada.ca/wp-content/uploads/PEB-Data-verification-EN.pdf>

**Contributor:**

**David Babineau, AACI, P.App, Fellow**

## Time to re-visit our measuring practices

While not the sole determinant of value, the liveable floor area (LFA) square footage of a residential home is an integral part of value. Often, I have heard members say, “why measure” when I have the LFA as reported on MLS or the municipal figure? Well, if those figures are incorrect and the appraiser did not at least try to verify the size by obtaining a Building Location Surveyor’s Certificate or performing some form of onsite measuring, he or she will be held accountable for an error someone else made.

Here is an example. A municipality quoted a home as being 1,236 square feet in size. That size was relied upon by the Realtor on MLS. While appraising the home for financing, the AIC member hand-measured the home and found it to be 1,018 square feet. This was then confirmed by a Surveyor’s Building Location Certificate and a second visit to the property to be 100% certain. The member advised his client about the discrepancy and the client alerted the purchaser and agents involved. The purchasers waited for the conclusion of the appraisal before deciding how to proceed. Had the member relied on the MLS and municipal data, the member would have erred by 21.4% in the reporting of the liveable floor area.

In another recent case, a member solely relied on the LFA reported by a Realtor for an apartment condominium.

The Realtor and the assessing body differed by 10%, with the latter being lower, but still not correct. The registered condominium plan indicated that the true LFA, as per the condominium declaration, was, in fact, 20% lower. The Realtor thought he had used proper measuring guidelines. The assessing body confirmed that they had not been able to inspect the unit and had made some assumption in their calculations. No attempt had been made by the member to either measure the unit or obtain the condo plan. If the error had not been discovered, a serious over-valuation could have resulted.

Members are advised to pay particular attention to condominium property, since measuring practices can vary from province to province (or territory) and sometimes from project to project.

Appraisers are retained to provide their professional estimate of market value by relying on a professional assembly of the facts. It is incumbent on appraisers to confirm what is being reported. Sometimes, it is not easy to measure contemporary designed homes from the exterior. Appraisers should at least try to verify LFA by measuring the footprint of the building, measuring the upper floors of the interior, or obtaining a building location certificate or a set of blueprints. There are many devices available that a member can use to measure (the trusty 50- or 100-foot measuring tape, laser devices, etc.). It is also important for the appraiser to disclose what he or she was or was not able to verify, to state the source of what was relied upon, and to invoke all relevant assumptions and limiting conditions.

Depending on the type of real estate being valued, the appraiser should be very familiar with AIC guidelines. AIC has extensive advice on measurement in the Member’s section of its website at: <http://www.aicanada.ca/professional-practice/measurement-practices/> Members can also refer to the BOMA guidelines for non-residential properties.



One cannot go wrong by carrying out some form of onsite measuring. This little bit of added time today could save an appraiser countless hours of time in the future, if his or her report were ever called into question.

**CUSPAP<sup>2</sup> linkages:**

Appraisal Standard Rule 6.2.9 – In the report, the member must identify the location and characteristics of the property and the interest appraised.

Appraisal Standards Comment 7.5.2 – The scope of work applied must be sufficient to result in opinions/conclusions that are credible in the context of the intended use of the appraisal. The appraiser has the burden of proof to support the scope of work decision and the level of information included in a report.

Appraisal Standards Comment 7.10.1 – Characteristics of the Property [see 6.2.9, 14.20, 14.28] – Relevant to the purpose and intended use of the report, characteristics of the property must be analyzed and included in the report, including but not limited to physical, legal and economic attributes.

Members are reminded that, under Ethics Standard Rule 4.2.3, it is unethical for a member to knowingly act in a manner that is misleading (and Comments 5.3.1/5.3.3).

**Contributor:**

*Gordon Tomiuk, AACI, P.App, Fellow*

**Prospective value – or not?**

Some members struggle with the concept of when their valuations should be labeled as ‘prospective’ estimates. Most often, this relates to new construction, where the value being sought is ‘as-if-complete.’ By introducing the Extraordinary Assumption (i.e., that construction is complete), some members interpret this as providing a prospective value. That is not usually the case.

Discussion of this concept is found in Appraisal Standard Comment (ASC) 7.63 of *CUSPAP 2014*<sup>3</sup>. A Prospective Value Opinion:

“refers to an effective date following the date of the report; it is a forecast..... Prospective value opinions are intended to reflect the current perceptions of market participants as to the future.”

When an assignment requires an Extraordinary Assumption that the property is complete, it should treat the property as if it exists at the time of analysis. Just like an existing property, the analysis reflects a snapshot of the market today, using recent sales to formulate the value opinion. The appraiser should think of it as being the same as inspecting a property – only that an understanding of the property is being assembled from blueprints and specifications. The assumption is that the property exists today, and it is being valued today.

This does not usually require a forecast of changes in the market over the course of the construction process. A prospective value does require such a forecast, and thus the reference to a future ‘effective’ date.

Prospective values can be required for projects that will take a period of months or even years in order for the circumstances to arise for which the appraiser is making the forecast. For example, a project such as an assisted living seniors’ complex might be valued ‘as of the date of stabilized occupancy.’ If the task of the appraiser is to value the property as of that future effective date, then the likely changes in the market must be analyzed and their effects incorporated into the analysis. It is distinct from the premise that the property exists, as of the effective date, and thus is subject to known market conditions at the date of analysis.

The requirement for a Prospective Value is a scope of work issue and should be discussed with the client, (or the intended user, if appropriate and with the client’s consent) so that it is clearly

understood the analysis will account for expected changes in market conditions. Getting back to ASC 7.63, this must be made clear in the report:

“The use of clear language and consistent terminology in a prospective report (i.e., future tense throughout) is necessary for the reader not to be misled...”

As a side note, appraisals ‘as-if-complete’ usually require introduction of both Extraordinary Assumptions and a Hypothetical Condition. The Extraordinary Assumption covers the physical side of the assignment – issues like the size of the building, the quality of construction and the type and quality of finish. These are usually matters that are defined in the blueprints and specifications. The Hypothetical Condition is in assuming the building exists, when it is known to vary from fact (i.e., the house does not yet exist), and is introduced strictly for purposes of ‘reasonable’ analysis. To put this in perspective, think of a situation where the proposed building is never built. This does not make the report wrong or misleading – however, members should be aware that, technically, they invoke both Extraordinary Assumptions and Hypothetical Conditions in completing this type of work, and should explain to the reader that both elements are incorporated in their opinion(s).

**Contributor:**

*D. Allan Beatty, AACI, P.App, Fellow*

**End notes**

- 1 At time of writing, *CUSPAP 2014* was still in effect. Members are reminded to refer to *CUSPAP 2016* for the complete list of professional services and the mandatory requirements for any assignment completed on or after May 1, 2016.
- 2 Ibid.
- 3 Ibid.

# PRATIQUES EXEMPLAIRES – EXEMPLES SUR LE TERRAIN

UNE COLLABORATION DES MEMBRES BÉNÉVOLES DU SOUS-COMITÉ D'APPEL :

**DAVID BABINEAU, AACI, P.APP, FELLOW; GORDON TOMIUK, AACI, P.APP, FELLOW;  
D. ALLAN BEATTY, AACI, P.APP, FELLOW; ROBERT ROBSON, AACI, P.APP, FELLOW;  
PETER LAWREK, P.APP; JOHN SHEVCHUK, AACI (HON)**

## Renseignements fournis par le propriétaire : rester sur ses gardes

Dans le cadre des services qu'ils fournissent (évaluation, examen, consultation et études de fonds de réserve), les membres de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) doivent souvent se fier aux renseignements donnés par les propriétaires (ou les renseignements donnés par le client si celui-ci n'est pas le propriétaire). Ces renseignements portent généralement sur la propriété en cause, notamment un résumé des revenus de location, des frais, des améliorations apportées, etc. Ces types de renseignements peuvent être fournis verbalement ou par écrit. L'utilisation des renseignements fournis par le propriétaire ou le client pose-t-elle problème? La réponse à cette question, comme à celles portant sur les enjeux des services liés à l'évaluation, se résume à « peut-être » ou « cela dépend ».

En nous reportant aux règles relatives aux activités d'évaluation (Règle) énoncées dans l'édition de 2014<sup>1</sup> des *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)*, nous comprenons que dans un rapport d'évaluation, un évaluateur doit déterminer « l'envergure des travaux requis pour réaliser le contrat de service » (Règle 6.2.4). Dans les commentaires relatifs à la pratique, cette règle est énoncée comme suit :

- L'envergure des travaux doit être suffisamment large pour permettre

l'établissement d'opinions/ conclusions crédibles compte tenu de l'utilisation prévue de l'évaluation. Il incombe à l'évaluateur de justifier la décision prise relativement à l'envergure des travaux et au niveau de détail des informations comprises dans son rapport. (Règle 7.5.2)

- L'évaluateur doit prendre les mesures raisonnables nécessaires pour s'assurer que l'information et les analyses fournies sont suffisantes pour permettre au client et aux autres utilisateurs prévus de bien comprendre le fondement de ses opinions et de ses conclusions. (Règle 7.16.1)
- Lorsqu'il recueille et vérifie les informations pertinentes, l'évaluateur doit le faire de façon conforme à la norme relative à « l'évaluateur raisonnable ». (Règle 7.16.2)

Alors comment l'enjeu des renseignements fournis par le propriétaire/client est-il lié à la portée d'un rapport d'évaluation? En nous reportant à la Règle 7.5.2, nous comprenons que l'établissement d'opinions ou de conclusions dans une évaluation doit être crédible et que le fardeau de la preuve soutenant les informations revient à l'évaluateur. Par conséquent, si un évaluateur prend une décision en s'appuyant sur les renseignements fournis par le propriétaire ou le client, ces renseignements doivent provenir d'un avis crédible et l'évaluateur doit être en mesure

de soutenir sa décision s'il fait confiance aux informations obtenues.

En gardant les exigences des *NUPPEC* à l'esprit, est-il possible qu'un évaluateur s'appuie sur les renseignements fournis par un propriétaire ou un client pour émettre des opinions et des conclusions crédibles? Je crois que la réponse est « bien sûr », mais il faut se souvenir que, pour soutenir sa décision de se fier aux informations reçues, le fardeau de la preuve repose sur les épaules de l'évaluateur (qui utilise les critères d'un « Évaluateur raisonnable »).

Selon les *NUPPEC* publiées en 2014, un « Évaluateur raisonnable » est défini comme : (...) un évaluateur qui fournit des services d'évaluation, d'examen, de consultation et de planification du fonds de réserve fondés sur des hypothèses rationnelles et selon une expertise et une compétence acceptables.

Alors, quelles sont les meilleures pratiques d'un « évaluateur raisonnable » pour s'assurer que les renseignements fournis par le propriétaire/client soutiendront des opinions et des conclusions crédibles pour une évaluation? La pratique la plus évidente consiste à utiliser une diligence raisonnable par l'intermédiaire d'une vérification indépendante sur un échantillon des informations fournies par le propriétaire ou le client. Par exemple, si le propriétaire a fourni un registre des loyers, l'évaluateur peut vérifier les loyers payés en interviewant les locataires lors de l'inspection de la propriété. En outre, si le propriétaire a fourni un résumé des dépenses engagées



pour l'exploitation de la propriété, l'évaluateur peut faire une vérification à la source de ces dépenses; il peut s'assurer de l'exactitude des dépenses d'électricité au cours d'une année avec le fournisseur de ce service par exemple. Notez qu'une autorisation écrite du propriétaire peut être exigée pour avoir accès à ces documents.

En résumé, l'utilisation de renseignements fournis par le propriétaire ou le client peut être parfaitement acceptable pour la préparation d'un rapport portant sur l'évaluation, l'examen, la consultation ou la planification du fonds de réserve. Toutefois, l'évaluateur doit rester sur ses gardes et utiliser une diligence raisonnable lorsque la situation l'exige. Par ailleurs, le lecteur du rapport doit être clairement informé des démarches de l'évaluateur (ce qu'il a pu faire ou non) relativement à la vérification des renseignements fournis par le propriétaire ou le client. Souvenez-vous que l'évaluateur a l'obligation de produire un rapport comportant des opinions et conclusions qui sont crédibles et qu'il doit se préparer à soutenir ses décisions en fonction des renseignements reçus par le propriétaire ou le client. Les membres de l'ICE peuvent aussi consulter le *Bulletin d'excellence professionnelle* suivant : <http://www.aicanada.ca/wp-content/uploads/BEP-Vérification-des-données-FRE.pdf>

**Contributeur :**

**David Babineau, AACI, P.App, Fellow**

**Le temps est venu de revoir nos pratiques de mesure**

Ce n'est pas le seul facteur qui détermine la valeur, mais la surface habitable d'une résidence fait partie intégrante de sa valeur. J'ai souvent entendu des membres affirmer : « pourquoi mesurer, j'ai obtenu la taille de la surface habitable établie par un service d'inscriptions multiples et les données municipales? » Et bien, si ces chiffres sont inexacts et que l'évaluateur n'a pas tenté de vérifier la taille de la surface habitable (démarche minimale) en obtenant un certificat de localisation

produit par un arpenteur-géomètre ou en prenant lui-même les mesures sur place, il sera tenu responsable des erreurs que les autres auraient pu commettre.

Voici un exemple. Une municipalité a établi que la superficie d'une maison était de 1 236 pi<sup>2</sup>. Cette taille a été fournie par un courtier immobilier par l'intermédiaire d'un service d'inscriptions multiples. Au cours de son évaluation financière de la maison, un membre de l'ICE mesure la superficie de la maison et arrive à une dimension de 1 018 pi<sup>2</sup>. Cette mesure est confirmée par un certificat de localisation produit par un arpenteur-géomètre et une deuxième visite de la propriété pour être certain des mesures à 100 %. Le membre informe son client de cet écart et celui-ci en avise l'acheteur et les agents immobiliers qui sont en cause. Les acheteurs avaient décidé d'attendre les conclusions de l'évaluation avant de se décider. Si le membre s'était fié uniquement au service d'inscriptions multiples et aux données municipales, il aurait commis une erreur de 21,4 % dans son évaluation de la surface habitable.

Dans un autre cas récent, un membre s'est fié uniquement à la surface habitable d'une unité de condominium comme elle avait été déterminée par un courtier immobilier. La grandeur déterminée par la partie qui a réalisé l'évaluation est 10 % plus petite que celle définie par le courtier immobilier; il y a donc un écart. Les plans enregistrés pour la copropriété indiquent par ailleurs que la taille réelle de la surface habitable est en fait plus petite de 20 %. Le courtier immobilier pensait avoir utilisé les bonnes directives pour la mesure. La partie qui a réalisé l'évaluation confirme qu'elle n'a pas été en mesure d'inspecter l'unité en cause et qu'elle a émis des hypothèses pour réaliser ses calculs. Le membre n'a jamais tenté de mesurer lui-même l'unité ou d'obtenir les plans du bâtiment. Si l'erreur n'avait pas été mise en relief, une surévaluation importante aurait pu se produire.

Les membres doivent porter une attention particulière aux copropriétés puisque les pratiques entourant les mesures peuvent varier d'une province ou d'un territoire à l'autre, voire d'un projet à l'autre.

Les services des évaluateurs sont retenus pour leur estimation professionnelle de la valeur du marché en se fondant sur un ensemble de faits qui doivent être répertoriés de manière professionnelle. Les évaluateurs sont responsables de confirmer les données enregistrées. À l'occasion, la mesure de maisons au design contemporain est difficile à établir à partir de l'extérieur. Les évaluateurs doivent au moins faire l'effort nécessaire pour essayer d'établir la surface habitable en mesurant la superficie de l'immeuble au sol, en mesurant les étages supérieurs de l'intérieur ou en tentant d'obtenir un certificat de localisation ou des copies des plans de l'édifice. Les membres peuvent utiliser des dispositifs de mesure, notamment les rubans à mesurer de 50 ou de 100 pieds – très fiables – et les appareils laser. La divulgation est par ailleurs un élément important pour un évaluateur : ce qu'il a été en mesure de vérifier ou non, la source des renseignements qu'il a utilisés, les hypothèses pertinentes qu'il a faites et les limites auxquelles il a dû faire face.

L'évaluateur doit connaître les lignes directrices de l'ICE qui sont en vigueur pour le type d'édifice dont il établit la valeur. L'ICE propose d'ailleurs une grande gamme de conseils portant sur les mesures dans la section de son site Web réservée aux membres, sur la page <http://www.aicanada.ca/fr/professional-practice/measurement-practices/>. Les membres peuvent aussi se reporter aux directives de BOMA pour les propriétés non résidentielles.

On ne peut se tromper lorsqu'on fait l'effort de prendre les mesures sur place. Ce petit effort supplémentaire pourra éventuellement vous faire gagner de précieuses heures si jamais votre rapport est remis en question.

**Liens aux NUPPEC<sup>2</sup> :**

Norme relative aux activités d'évaluation – Règle 6.2.9 – Dans le rapport, le membre doit indiquer l'emplacement et les caractéristiques du bien immobilier ou de l'intérêt évalué.

Norme relative aux activités d'évaluation – Règle 7.5.2 – L'envergure





des travaux doit être suffisamment large pour permettre l'établissement d'opinions et de conclusions crédibles compte tenu de l'utilisation prévue de l'évaluation. Il incombe à l'évaluateur de justifier la décision prise relativement à l'envergure des travaux et la profondeur des informations comprises dans son rapport.

Norme relative aux activités d'évaluation – Commentaire 7.10.1 – Caractéristiques du bien immobilier [v. 6.2.9, 14.20, 14.28] – Pour l'utilisation prévue du rapport, les caractéristiques du bien immobilier doivent être analysées et mentionnées dans le rapport; notamment, mais sans s'y limiter, les caractéristiques physiques, les aspects légaux et les attributs économiques.

J'aimerais rappeler aux membres qu'en vertu de la règle normalisée d'éthique 4.2.3, il est contraire à l'éthique professionnelle d'un membre d'agir sciemment de façon trompeuse (et en vertu des commentaires 5.3.1 à 5.3.3).

**Contributeur :**  
*Gordon Tomiuk, AACI, P.App, Fellow*

## Valeur prospective ou non?

Certains membres éprouvent des difficultés avec ce concept : à quel moment leur évaluation doit-elle être considérée comme « prospective »? Le plus souvent, la confusion survient lors de l'évaluation d'une nouvelle construction, dans les cas où la valeur de l'édifice doit être établie « comme si complété ». En présentant une « hypothèse extraordinaire » (c.-à-d. l'hypothèse que la construction est terminée), certains membres ont l'impression de fournir une valeur prospective; de manière générale, ce n'est pas le cas.

On peut trouver des informations sur ce concept à la Règle 7.63 des *NUPPEC* de 2014<sup>3</sup>. L'opinion sur la valeur prospective :

« se rapporte à une date réelle postérieure à la date du rapport : il s'agit donc d'une prévision (...). Les opinions sur la valeur prospective ont pour objectif de représenter l'opinion actuelle des intervenants du marché

immobilier quant aux conditions qui prévaudront dans l'avenir. »

Lorsqu'un travail exige l'établissement de l'hypothèse extraordinaire que la construction d'une propriété est terminée, la propriété doit être traitée comme si elle existait au moment de l'analyse. Comme pour toute propriété terminée, l'analyse doit présenter le portrait du marché actuel en se fondant sur les ventes récentes pour formuler une opinion sur sa valeur. L'évaluateur doit faire son travail comme s'il inspectait une propriété réelle, à la différence que son évaluation doit se faire à partir d'un ensemble de plans et de spécifications. L'hypothèse est que la propriété est déjà terminée et qu'elle est évaluée maintenant.

Habituellement, cette démarche ne tient pas compte des conditions du marché qui se développeront pendant la période de construction. L'établissement d'une valeur prospective exige ce type de prévisions; elle est donc établie pour une date ultérieure.

Des valeurs prospectives peuvent être demandées pour des projets qui s'échelonnent sur plusieurs mois ou plusieurs années en tenant compte des conditions susceptibles de se présenter pour l'avenir. Par exemple, un projet pour la construction d'un complexe d'hébergement pour personnes âgées pourrait être évalué en fonction du moment où le taux d'occupation du complexe deviendrait stable. Si la tâche de l'évaluateur est d'établir la valeur de la propriété à partir de cette date ultérieure, alors il doit le faire en fonction des changements susceptibles de survenir dans le marché et les résultats de ces changements doivent être intégrés dans son analyse. La prémisse est différente de la théorie voulant que la propriété existe réellement à la date de l'évaluation et qu'elle est donc soumise aux conditions de marché connues à cette date.

La portée du travail en cause pour l'établissement d'une valeur prospective doit faire l'objet de discussions avec le client (ou avec l'utilisateur prévu, le cas échéant, et avec le consentement du client). De cette manière, toutes les parties comprennent que l'analyse

tient compte des changements pouvant survenir dans les conditions du marché. En se reportant de nouveau à la Règle 7.63, on comprend que cet élément doit être clair dans le rapport :

« Dans un rapport sur la valeur prospective, il faut utiliser un langage clair et une terminologie uniforme (c.-à-d. l'utilisation du futur dans l'ensemble du rapport), afin de ne pas induire le lecteur en erreur (...) »

Avis complémentaire : les évaluations « comme si complété » exigent habituellement l'établissement d'une hypothèse extraordinaire d'une condition hypothétique. L'hypothèse extraordinaire englobe l'aspect physique de la tâche – les enjeux comme la taille de l'édifice, la qualité de la construction et le type et la qualité de la finition. La source de ces éléments provient généralement des plans et spécifications. La condition hypothétique tient pour acquis que l'édifice existe, bien qu'il soit évident que ce n'est pas vraiment le cas (à savoir que l'édifice n'existe pas encore); cette condition est présentée pour des raisons d'analyse « raisonnable » uniquement. Pour donner un peu plus de perspective à tout ceci, pensez à une situation où l'édifice n'est jamais construit. Cette situation ne rend pas le rapport trompeur ou erroné. Toutefois, les membres doivent comprendre que, techniquement, ils présentent des hypothèses extraordinaires et des conditions hypothétiques; le lecteur du rapport doit comprendre clairement que ces deux éléments ont un rôle à jouer dans l'opinion qu'ils se font.

**Contributeur :**  
*D. Allan Beatty, AACI, P.App, Fellow*

### Notes de fin de document

1 Au moment de rédiger cette publication, les *NUPPEC* de 2014 étaient toujours en vigueur. On rappelle aux membres qu'ils doivent se reporter aux *NUPPEC* de 2016 pour la liste complète des services professionnelles et pour les exigences pour les travaux achevés à partir du 1er mai 2016.

2 Idem.

3 Idem.



# ADVOCACY IN ACTION



**“AT THE PROVINCIAL LEVEL, OUR PROVINCIAL AFFILIATES HAVE ALSO BECOME KEY ADVISORS TO PROVINCIAL GOVERNMENTS ON KEY ISSUES.”**

**T**he Appraisal Institute of Canada (AIC) has been very active over the last few months meeting with government, real estate and lending industry stakeholders. Since the federal election, AIC has been focusing its attention on educating key members within the 42<sup>nd</sup> Parliament, especially those on the national finance committee, about the important role that valuation plays in the stability of the lending system.

To make this point more tangible, AIC is sharing the number of appraisals our members completed for third-party clients based on our recent insurance renewal questionnaire.

This research revealed that, in 2015, AIC fee-members completed 1,186,356 appraisals for third-party clients:

- 974, 851 residential appraisals (up 37% from 2014)
- 211, 265 commercial appraisals (up 19.4% from 2014)

Those appraisals totaled more than \$1 Trillion (\$1,098,909,250,000) in property value for third-party clients:

- \$568,062,230,400 residential
- \$529,582,519,600 commercial

These numbers are significant and are part of a great story to tell about how appraisal services are in demand, how they help to mitigate lending risk, and how they help property owners and investors make more informed decisions. AIC will continue to emphasize the message that quality appraisals are fundamental to a healthy financial system.

## **New opportunities presented in the 2016 Budget**

AIC was pleased to be invited to the 2016 Stakeholder Lock-up before the launch of the 2016 Federal Budget. This opportunity provided a behind-the-scenes look into the number of stakeholders vying for the federal government's attention and a 'piece of the funding pie.'

As predicted, Honourable Minister Morneau and the federal government delivered a budget that is focused on delivering their campaign promises – strengthening the middle class and making significant investments in infrastructure, First Nation communities and a green economy.

The \$120 Billion that will be spent on infrastructure will present some new opportunities for members who provide expropriation, right of way and other appraisal and consulting services to public and private sectors.

There are also a few opportunities from an advocacy perspective. For example:

- AIC will be leveraging the opportunity to be part of the consultations during the review of the *Federal Bank Act*. With an extended deadline to March 2019, AIC will have more time to conduct a thorough review and consult with our members regarding this important legislation.
- AIC will support the need for more reliable and accessible housing data. The federal government's allocation of \$500,000 to Statistics Canada in 2016–17 is earmarked to identify a methodology to gather data on the 'purchases of Canadian housing by foreign homebuyers.' An additional



\$13.5 million will be dedicated over the next five years to produce ‘four new data products,’ one of which will be the collection of additional housing data.

AIC is leveraging these new opportunities during our meetings with members of parliament and federal bureaucrats. We have held several meetings with the members who are also part of the Standing Committee on Finance, including Francesco Sorbara, MP-Vaughn Woodridge and Steve MacKinnon, MP-Gatineau, as well as senior policy advisors within the offices of the Minister of Finance and the Minister of National Revenue. Our discussions were focused on how our members protect Canadians and the financial system, the importance of financial regulations and national oversight, as well as our need to be at the table for any issue regarding real estate policy.


These messages were also shared during several meetings with economists from the Financial Sector Policy Branch,

Department of Finance, with an added emphasis on potential issues that threaten the delivery of quality appraisals – such as data access, the demand for quicker turnaround times for appraisal services despite lower fees, and the over-reliance on automated valuation models.

The federal government’s emphasis on financial literacy provided AIC with an opportunity to meet with the Financial Consumer Agency of Canada (FCAC) to discuss ways in which we can work together to enhance the financial literacy of Canadians. As a result, several of AIC’s resources are now part of the FCAC’s resource library.

At the provincial level, our provincial affiliates have also become key advisors to provincial governments on key issues. Our AIC-NL affiliate has been asked for their expertise on real property and managing public assets more effectively; our AIC-AB affiliate has been invited to

the Stakeholder Lock-up prior to the release of the 2016 Alberta Budget; our AIC-PE affiliate will be meeting with their member of parliament, Sean Casey, MP-Charlottetown, to discuss housing issues within the riding; and our AIC-BC affiliate has been asked to provide insight and potential solutions to the provincial advisory group developed by the Real Estate Institute of British Columbia (REIBC) to discuss the issues of ‘shadow-flipping’ and unethical practices within the real estate industry in BC.

Overall, the Advocacy Sub-Committee has accomplished its goal of creating a national network of members who are identifying key issues that may affect our membership, as well as meeting with stakeholders to represent our point of view. If you have any comments or questions, please contact John Manning, AACI, P.App, Chair of the Advocacy Sub-Committee, at [board@aicanada.ca](mailto:board@aicanada.ca); or staff liaison, Sheila Roy, at [sheilar@aicanada.ca](mailto:sheilar@aicanada.ca). 

## Need Continuing Professional Development (CPD) Credits?

*Besoin de crédits de perfectionnement professionnel (CPP)?*

**Check out the CPD page on the AIC website for an array of opportunities.**

*Rendez-vous sur la page de PPC du site Web de l'ICE afin de découvrir toutes les opportunités.*



Appraisal Institute of Canada  
Institut canadien des évaluateurs

[www.aicanada.ca/seminars-events/continuing-professional-development/](http://www.aicanada.ca/seminars-events/continuing-professional-development/)  
[www.aicanada.ca/fr/seminars-events/continuing-professional-development/](http://www.aicanada.ca/fr/seminars-events/continuing-professional-development/)



# DÉFENSE DES DROITS À L'ŒUVRE



**« SUR LA SCÈNE PROVINCIALE, NOS ASSOCIATIONS SE SONT POSITIONNÉES COMME DES CONSEILLERS IMPORTANTS POUR DES ENJEUX CLÉS DES GOUVERNEMENTS PROVINCIAUX. »**

**A**u cours des derniers mois, l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) a tenu plusieurs rencontres avec les représentants du gouvernement canadien et les intervenants des secteurs immobilier et du prêt hypothécaire. Depuis la dernière élection fédérale, l'ICE a concentré ses efforts à donner de l'information à certains membres clés de la 42<sup>e</sup> législature – plus particulièrement aux membres du Comité des finances nationales – sur le rôle important que joue l'évaluation immobilière pour stabiliser les systèmes de prêt.

Pour rendre cet aspect plus tangible, l'ICE a mis en relief le nombre d'évaluations réalisées par ses membres pour des clients en tirant ses chiffres de son récent questionnaire portant sur le renouvellement de l'assurance.

Cette recherche a d'ailleurs révélé qu'en 2015, les membres cotisants de l'ICE ont réalisé 1 186 356 évaluations pour des clients :

- 974 851 évaluations résidentielles (augmentation de 37 % depuis 2014).
- 211 265 évaluations commerciales (augmentation de 19,4 % depuis 2014).

Ces évaluations ont englobé des valeurs immobilières de plus d'un billion de dollars (1 098 909 250 000 \$) pour les clients :

- 568 062 230 400 \$ en valeur immobilière résidentielle.
- 529 582 519 600 \$ en valeur immobilière commerciale.

Ces chiffres sont significatifs et racontent une belle histoire sur la demande pour des services d'évaluation, sur la manière dont ils interviennent pour atténuer les risques pour les prêteurs et sur l'aide qu'ils apportent aux propriétaires et aux investisseurs lorsque ceux-ci veulent prendre des décisions éclairées. L'ICE entend poursuivre ses efforts pour transmettre toute l'importance des évaluations de qualité dans un système financier qui est en santé.

## De nouvelles occasions dans le budget de 2016

L'ICE était heureux de l'invitation reçue à participer à la séance à huis-clos des intervenants précédant l'annonce du budget fédéral de 2016. Cet accès privilégié aux coulisses du budget nous a donné une image plus précise du nombre d'intervenants qui tentent de retenir l'attention du gouvernement fédéral et d'obtenir une « part du gâteau du financement ».

Comme prévu, le ministre des Finances, l'honorable Bill Morneau, et le gouvernement fédéral ont annoncé un budget arrimé aux promesses faites pendant la campagne électorale : consolidation de la classe moyenne et investissements importants dans l'infrastructure, les collectivités des Premières Nations et une économie verte.

Le montant de 120 milliards de dollars qui sera consacré à l'infrastructure est synonyme de nouvelles possibilités pour les membres qui fournissent des services touchant

**« NOS DISCUSSIONS ONT PRINCIPALEMENT PORTÉ SUR LA PROTECTION QUE NOS MEMBRES PEUVENT DONNER AUX CANADIENS ET CANADIENNES ET AU SYSTÈME DES FINANCES, SUR L'IMPORTANCE DE LA RÉGLEMENTATION FINANCIÈRE ET DU CONTRÔLE AU NIVEAU NATIONAL ET SUR LA PERTINENCE QUE NOUS SOYONS À LA TABLE POUR TOUTE QUESTION CONCERNANT LES POLITIQUES DU SECTEUR IMMOBILIER. »**

les expropriations, les droits de passage et d'autres types d'évaluations et de services de consultation dans les secteurs public et privé.

Il existe aussi d'autres possibilités dans une perspective de défense des droits. Par exemple :

- L'ICE profitera des occasions qui se présentent lors des consultations entourant l'examen de la *Loi sur les banques*. Comme l'échéancier a été repoussé à mars 2019, l'ICE aura plus de temps pour faire un examen approfondi et consulter ses membres sur les enjeux portant sur cette importante loi.
- L'ICE entend soutenir le besoin de données plus fiables et plus accessibles sur le logement. L'allocation du gouvernement fédéral de 500 000 \$ accordée à Statistique Canada en 2016-17 est destinée à mettre au point une méthodologie permettant de récupérer des données portant sur les « achats de maisons par des étrangers au Canada ». Au cours de cinq prochaines années, un montant supplémentaire de 13,5 millions de dollars sera consacré à la production de « quatre nouveaux produits de données »; l'un de ces produits doit servir à la collecte de données supplémentaires sur le logement.

L'ICE tire parti des occasions qui se présentent lors des réunions avec les députés et les fonctionnaires fédéraux. Nous avons tenu plusieurs réunions avec des députés qui font aussi partie du Comité permanent des finances, notamment Francesco Sorbara, député de Vaughn Woodridge, et Steve MacKinnon, député de Gatineau, et


avec des conseillers politiques de haut niveau dans les bureaux du ministre des Finances et de la ministre du Revenu national. Nos discussions ont principalement porté sur la protection que nos membres peuvent donner aux Canadiens et Canadiennes et au système des finances, sur l'importance de la réglementation financière et du contrôle au niveau national et sur la pertinence que nous soyons à la table pour toute question concernant les politiques du secteur immobilier.

Ces mêmes messages ont également été transmis au cours de plusieurs réunions avec la Direction de la politique du secteur financier et le ministère des Finances, tout en insistant plus particulièrement sur les problèmes potentiels qui menacent la qualité des évaluations fournies : l'accès aux données, les demandes d'exécution plus rapide pour les évaluations malgré l'application de tarifs inférieurs et un recours excessif aux modèles d'évaluation automatisés.

L'importance que donne le gouvernement fédéral à la littératie financière a permis à l'ICE de rencontrer l'Agence de la consommation en matière financière du Canada pour discuter des différentes avenues de collaboration pour améliorer les connaissances de la population canadienne à ce sujet. Cette démarche fait en sorte que plusieurs ressources de l'ICE sont maintenant offertes par l'entremise de la bibliothèque de ressources de l'Agence.

Sur la scène provinciale, nos associations se sont positionnées comme des conseillers importants pour des enjeux clés des gouvernements

provinciaux. Les services de l'association de Terre-Neuve-et-Labrador, l'ICE-T.-N.-L., ont été retenus pour son expertise des biens immobiliers et sa gestion efficace des biens publics. Notre association de l'Alberta, l'ICE-Alb., a été invitée à la séance à huis-clos des intervenants précédant l'annonce du budget provincial de 2016. Notre association de l'île du Prince-Édouard, l'ICE-Î.-P.-É., a obtenu une rencontre avec le député de Charlottetown, Sean Casey, pour discuter des enjeux touchant le logement dans sa circonscription. Enfin, notre association de la Colombie-Britannique, l'AIC-C.-B., a été retenue pour fournir un éclairage et trouver d'éventuelles solutions dans le cadre du groupe consultatif provincial mis en place par le Real Estate Institute of British Columbia (REIBC) mis en place pour discuter des enjeux touchant les opérations d'achat-revente et des pratiques contraires à l'éthique dans le secteur immobilier de la Colombie-Britannique.

De manière globale, le sous-comité de la défense des droits a atteint ses objectifs en créant un réseau national pour les membres qui évaluent les principales problématiques touchant notre effectif et en rencontrant les intervenants pour faire connaître notre point de vue. Si vous avez des commentaires ou des questions, veuillez communiquer avec John Manning, AACI, P.App, président du sous-comité de la défense des droits, à [board@aicanada.ca](mailto:board@aicanada.ca), ou avec la responsable des communications avec le personnel Sheila Roy, à [sheilar@aicanada.ca](mailto:sheilar@aicanada.ca). 

# CRA DIVERSIFICATION

Here is an example of how a CRA has successfully diversified his practice.



**Leigh Walker** is a Managing Partner with LawrensonWalker Real Estate Appraisers in Vancouver, British Columbia and specializes in residential appraisals. He has worked in the real estate industry since 1993 and is a designated CRA appraiser with the Appraisal Institute of Canada (AIC). He is also a member of the Greater Vancouver Real Estate Board (GVREB), the Canadian Real Estate Association (CREA) and the Mortgage Brokers Association of BC (MBABC). In 2011, Leigh was elected to the Executive of the AIC's Vancouver Chapter and was appointed to the provincial Board of Directors of the AIC's BC Association.

## Impaired properties

### What is meant in the appraisal profession by the term 'impaired properties'?

Impaired properties are those with unique characteristics that have a negative impact on value. Those characteristics can be physical, locational, legal, stigma, etc. The types of impaired properties I tend to come across in my practice are marijuana grow operations, strata properties with large capital projects or special assessments, sites with soil contamination, and, occasionally, crime scene sites.

### Is there a significant amount of work for appraisers in this particular area?

My company does not actively seek out this type of work, but, as appraisers in this particular marketplace, we see our fair share. Unfortunately, both illegal and legal marijuana grow operations are part of the landscape in which we operate. There are an estimated 20,000 illegal grow operations that are active in BC, with 4,000 in Vancouver alone. When you add former grow ops and legal grow operations to that total, it is a property scenario we come across often. I would say that my firm encounters a home that has

been used as a marijuana grow operation once or twice per week and this has been consistent over the last few years.

### How did you get started doing 'impaired' properties?

In the mid-1990s, BC experienced what was known as 'The Leaky Condo Crisis,' which was a period when a large percentage of condominiums built within a certain time frame experienced significant water ingress problems resulting from premature building envelope failures. The total cost to repair these 'leaky condos' was estimated to be approximately \$4 billion. During that period, I was performing appraisals extensively for a mortgage insurer who was in the midst of the crisis and quite exposed from a mortgage security point of view. That was when I learned a great deal about how an appraiser goes about valuing impaired properties.

### Did you take additional professional development in this area?

At that time, professional development for appraising these types of properties did not exist. Instead, I had to get creative with my research. I made contacts in the building inspection and site

remediation industries, which helped me better understand how a marijuana grow operation can physically affect a house.

To better understand strata properties, I took courses offered by the Greater Vancouver Real Estate Board. The courses were designed for Realtors, but were extremely useful from an appraisal perspective as well. I also volunteered on several strata councils as president and member-at-large, which gave me a better understanding of the *Strata Property Act* and how strata corporations deal with various financial and repair issues.

My best education, however, was working closely with a fantastic mentor. Nothing can replace the passing of knowledge from one generation to another. My mentor was Don Lawrenson, CRA. I joined his firm, Don Lawrenson and Associates Ltd., in 1996 and purchased it from him in 2007. Don is still an appraiser here today.

### How do you ensure that you stay within your CRA scope of practice when appraising these types of properties?

In my opinion, this simply boils down to following the *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)*.

We keep close tabs on zoning, highest and best use, four-unit maximum, development potential, etc. We have also developed relationships with a number of commercial firms and we regularly refer assignments to them when we are “out of scope.” A CRA needs to be very conscious of scope and should never hesitate to decline assignments that are outside it. Conversely, I strongly believe that AACIs who do not meet the competency requirements for residential assignments because they primarily work in commercial real estate should refer those assignments to a CRA. The competency requirement cuts both ways.

**What parts of an appraiser’s skillset are most called upon when valuing an impaired property?**

You will use your investigative skills, your research skills, and your knowledge of the marketplace. What is most interesting is using your skills to better understand how the ‘market’ will react to a particular impairment. Will the impairment scare away buyers or lenders? If so, how does that affect the value?

**What are the biggest challenges faced in appraising impaired properties?**

The types of properties that are considered impaired are always changing. As I stated earlier, leaky condos were a large part of my work in the late 1990s. However, today, there are very few of those cases and significantly more of the marijuana grow operation variety. In the future, I am sure

that we will likely be dealing with some other type of impaired property.

What has been challenging and interesting is determining how various sub-markets view properties that were previously grow operations. Depending on the marketplace and the trends in that market, the stigma associated with the property may be entirely different. For example, I am sure that people in BC view these properties differently than they may do in some other provinces.

---

"What has been challenging and interesting is determining how various sub-markets view properties that were previously grow operations."

---

Even within BC, the level of stigma associated with a grow op and how long the stigma will last can vary from suburb to suburb. Lenders’ and mortgage insurers’ policies on homes that were former grow ops can also change depending on the market conditions, so it can sometimes be tricky to keep up with all of these moving parts.

**What do you find rewarding about this type of work?**

Appraising impaired properties is extremely interesting. The majority

of appraisal assignments that I do for mortgage purposes often tend to be somewhat monotonous. It is refreshing to take on assignments that are outside the box. While this type of work has made my practice more challenging, from a personal perspective it has also made me more of a well-rounded appraiser.

**Would you recommend this type of work to other appraisers?**

Absolutely, I think it is important for an appraiser to be both willing and able to take on the assignments that are more challenging. It is frustrating for me to hear that an appraiser has turned down a residential assignment simply because it was difficult. If it is too difficult for a designated member of the premier appraisal organization in the country, then who IS qualified? I am not suggesting that anyone operate outside their competency, but, by taking on more challenging assignments, an appraiser has a genuine opportunity to enhance his or her knowledge and to develop and grow their skillset.

**What suggestions or advice would you give an appraiser who is considering taking on an impaired property assignment?**

The best advice I can give is to slow down and take your time. It can also be a good idea to contact your client in advance of completing the appraisal and advise them of the situation. Finally, if you are new to this, work closely with a mentor and remember that your report must always comply with *CUSPAP*. 🚩



# DIVERSIFICATION D'UN CRA

Voici un exemple de la façon dont un CRA a réussi à diversifier sa pratique.



**Leigh Walker**, CRA, est associé directeur général au cabinet d'évaluation immobilière Lawrenson Walker Appraisers de Vancouver, en Colombie-Britannique, un cabinet spécialisé dans les évaluations résidentielles. Leigh travaille dans le secteur immobilier depuis 1993 et a reçu l'accréditation CRA (évaluateur résidentiel canadien) de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE). Il est aussi membre du Greater Vancouver Real Estate Board (GVREB), de l'Association canadienne de l'immeuble (ACI) et de la Mortgage Brokers Association of BC (MBABC). En 2011, Leigh a été élu au Conseil d'administration du chapitre de Vancouver de l'ICE et a été nommé au Conseil d'administration de l'association de l'ICE en Colombie-Britannique.

## Propriétés détériorées

### Quelle est la signification du terme propriété détériorée pour un évaluateur professionnel?

Les propriétés détériorées se définissent par la présence de caractéristiques particulières qui ont des effets négatifs pour leur valeur. Il peut s'agir de caractéristiques physiques, de facteurs géographiques ou légaux, d'éléments de stigmatisation, etc. Dans ma pratique, les facteurs de propriété détériorée qui se présentent le plus souvent concernent la culture de la marijuana, les aspects de copropriété dans le cadre de grands projets immobiliers ou d'évaluations spéciales, les sites contaminés et, occasionnellement, les scènes de crime.

### Existe-t-il un volume de travail important dans ce secteur particulier?

Mon entreprise ne recherche pas ce type d'évaluation, mais notre marché fait en sorte que nous rencontrons un certain pourcentage de propriétés détériorées. Malheureusement, la culture de la marijuana – légale ou illégale – est présente dans notre secteur d'opérations. Il existe environ 20 000 sites de culture illégale de marijuana en Colombie-Britannique; 4 000 à Vancouver

uniquement. Lorsque vous ajoutez à ce total les anciens sites de culture et les opérations de culture légales, et bien, ce scénario se présente souvent lors de nos évaluations. Je dirais que ma firme rencontre des cas de propriétés qui ont servi à la culture de la marijuana une ou deux fois par semaine, une fréquence constante depuis les dernières années.

### Comment avez-vous commencé à réaliser des évaluations de propriétés détériorées?

Au milieu des années 1990, la Colombie-Britannique a vécu ce qu'on a nommé la « *Leaky Condo Crisis* » (crise des condos touchés par des infiltrations). Pendant cette période, un grand pourcentage de copropriétés construites dans une période précise ont connu d'importants problèmes d'infiltration d'eau provoqués par la défaillance prématurée de l'enveloppe du bâtiment. Le coût total des réparations pour ces « condos perméables » a atteint environ 4 milliards de dollars. Pendant cette période, je réalisais un grand nombre d'évaluations pour un assureur hypothécaire qui se retrouvait au milieu de cette crise et dont la situation devenait plutôt « périlleuse » au point de vue de la

sécurité hypothécaire. C'est à ce moment que j'en ai appris beaucoup sur la façon d'évaluer une propriété détériorée.

### Avez-vous suivi des cours de perfectionnement dans ce secteur de l'évaluation?

À ce moment-là, il n'existait pas d'occasions de perfectionnement pour l'évaluation de ce type de propriétés. J'ai plutôt tenté d'être créatif dans mes recherches. J'ai établi des contacts avec des intervenants œuvrant dans les industries de l'inspection des bâtiments et de la restauration des sites. Cette démarche m'a aidé à mieux comprendre comment les opérations de culture de marijuana peuvent affecter une maison.

Pour mieux comprendre des enjeux de copropriétés, j'ai suivi des cours offerts par le Greater Vancouver Real Estate Board. Les cours étaient conçus pour les courtiers immobiliers, mais ils étaient extrêmement utiles dans une perspective d'évaluation. Je suis aussi devenu bénévole pour plusieurs conseils de copropriétés, comme président ou simple membre. Cet investissement personnel m'a donné l'occasion d'appivoiser la *Strata Property Act* (Loi sur la copropriété) et de mieux comprendre comment les



sociétés de condominiums font face aux difficultés financières et aux enjeux entourant les réparations.

Mon meilleur apprentissage est toutefois venu d'un fantastique mentorat. Rien ne peut vraiment remplacer la transmission des connaissances d'une génération à l'autre. Mon mentor était Don Lawrenson, CRA. Je me suis joint à sa firme, Don Lawrenson and Associates Ltd., en 1996 et j'ai acheté l'entreprise en 2007. Don œuvre toujours comme évaluateur chez nous.

### Comment vous assurez-vous de rester dans le champ d'activité d'un CRA lorsque vous réalisez une évaluation pour ce types de propriétés?

À mon point de vue, je dois simplement m'en tenir aux *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada* (NUPPEC). Nous gardons l'œil sur le zonage, l'utilisation optimale, les copropriétés d'un maximum de quatre unités, le potentiel de développement, etc. Nous avons en outre créé des relations avec un certain nombre d'entreprises commerciales et nous leur confions régulièrement des affectations lorsque nous risquons d'aller au-delà de notre champ d'activités. Un CRA doit bien comprendre son champ d'activités. Il ne devrait jamais accepter des affectations qui ne font pas partie de son champ de compétences. À l'inverse, je crois fermement que les AACI qui ne répondent pas aux exigences de compétence pour réaliser des évaluations résidentielles, puisqu'ils travaillent principalement dans le secteur immobilier commercial, devraient transmettre ces affectations à un CRA. Les exigences de compétence, ce n'est pas un sens unique.

### Quelles sont les compétences d'évaluateur les plus sollicitées lors d'une évaluation de propriétés détériorées?

Vous devrez utiliser vos talents d'enquêteur, vos habiletés de recherche et votre connaissance du marché. Ce qui est le plus intéressant, c'est d'utiliser vos compétences pour mieux comprendre la réaction du « marché » face à une détérioration en particulier. Va-t-elle effrayer les acheteurs ou les prêteurs hypothécaires? Dans l'affirmative, comment la valeur sera-t-elle affectée?

### Quels sont les défis les plus importants lors de l'évaluation de propriétés détériorées?

Les types de propriétés qui sont considérées comme détériorées sont en constante modification. Comme indiqué plus tôt, une grande partie de mon travail a été consacrée à l'épisode des « condos perméables » vers la fin des années 1990. De nos jours, il reste très peu de ces cas, mais les cas de culture de marijuana sont beaucoup plus nombreux. Je suis certain que, dans le futur, j'aurai à travailler avec d'autres types de propriétés détériorées.

« Ce qui a été stimulant et intéressant, c'est de déterminer comment les différents sous-marchés évaluaient les propriétés qui avaient hébergé des sites de culture. »



Ce qui a été stimulant et intéressant, c'est de déterminer comment les différents sous-marchés évaluaient les propriétés qui avaient hébergé des sites de culture. Selon le marché et ses tendances, l'effet d'une stigmatisation associée à une propriété peut être complètement différent. Par exemple, je suis sûr que la population de la Colombie-Britannique ne voit pas ces propriétés du même œil que les habitants des autres provinces.

Même en Colombie-Britannique, le degré de stigmatisation associée à des opérations de culture et la durée du stigmate peuvent varier d'un quartier à l'autre. Les politiques des prêteurs et assureurs hypothécaires portant sur les maisons qui ont déjà hébergé des sites de culture peuvent également varier en fonction des conditions du marché; tout ce mouvement peut parfois devenir difficile à suivre.

### Que trouvez-vous gratifiant dans ce type de travail?

L'évaluation des propriétés détériorées est vraiment intéressante. La plus grande partie des évaluations que je réalise pour des besoins hypothécaires est souvent monotone. C'est stimulant de se voir attribuer une évaluation qui sort des sentiers battus. Ce type de travail a bien sûr rendu ma pratique plus difficile, mais d'un point de vue personnel, il m'a permis de devenir un évaluateur plus complet.

### Est-ce que vous recommandez ce type de travail pour les évaluateurs?

Tout à fait. Je crois qu'il est important pour un évaluateur de vouloir réaliser des évaluations qui sont plus difficiles et d'être en mesure de le faire. C'est frustrant d'entendre qu'un évaluateur a refusé une évaluation résidentielle simplement parce qu'elle était difficile. Si une évaluation est trop difficile pour un membre désigné de l'organisme d'évaluation le plus importante au pays, alors QUI est qualifié? Je ne propose pas d'aller au-delà de nos compétences, mais nous devons accepter les affectations difficiles; pour un évaluateur, il s'agit là d'une véritable occasion d'améliorer ses connaissances et de développer l'ensemble de ses compétences.

### Quels conseils ou suggestions donneriez-vous à un évaluateur qui voudrait prendre une affectation pour une propriété détériorée?

Mon meilleur conseil, c'est : « ralentissez et prenez votre temps ». Communiquez avec votre client avant la fin de l'évaluation pour les informer de la situation; ça aussi, c'est une bonne idée. Enfin, si vous êtes nouveau dans le domaine, travaillez en étroite collaboration avec un mentor, rappelez-vous que le rapport doit toujours être en conformité avec NUPPEC. 🇨🇦



## MICHAEL MCFARLANE, AACI, P. APP

# BUILDING A CAREER ON A SOLID FOUNDATION



**M**ichael McFarlane, AACI, P.App is a senior appraiser at P.VCI Inc., a mid-size appraisal company in Whitby, Ontario, primarily servicing the GTA (Greater Toronto Area), the GGH (Greater Golden Horseshoe) and Southwestern Ontario. In 2015, he earned his AACI designation and is now establishing a very successful appraisal career.

### **What is your educational background and work experience?**

**MM:** In 2012, I graduated from the Real Estate and Housing program at the University of Guelph. Shortly after graduating, I began working at P.VCI Inc. as an analyst and, more recently, as a senior appraiser.

### **What motivated you to choose the appraisal profession?**

**MM:** Growing up, I always had a general interest in real estate. From reading home-style magazines to observing residential properties whenever I got the chance, the

**“MY CAREER ASPIRATIONS ARE TO CONTINUE TO DEVELOP MY SKILLSET WITHIN THE FIELD OF LAND DEVELOPMENT AND TO MAKE THE BEST OF EACH OPPORTUNITY THAT IS SET IN FRONT OF ME.”**



## “I FIND THE BALANCE BETWEEN FIELDWORK AND OFFICE WORK TO BE SATISFYING AND A CONTRIBUTING FACTOR TO THE GROWTH OF MY MARKETPLACE KNOWLEDGE.”

unique characteristics of peoples’ homes intrigued and fascinated me. I wasn’t sure whether or not I would eventually pursue a career in real estate, however, following my third year of university, I discovered that there was a demand for qualified appraisers. I saw this as an opportunity and began pursuing the steps towards my AACI designation.

### What does your current position entail?

**MM:** As a senior appraiser, my responsibilities include completing various valuation related assignments for a variety of asset types and clientele. One of my areas of specialization is in land development, such as suburban development properties and downtown condo sites.

### What do you enjoy most about working in the appraisal profession?

**MM:** I particularly enjoy the diversification and balance of fieldwork and office work. As an active individual, I find the balance between the two to be satisfying and a contributing factor to the growth of my marketplace knowledge. Much of an appraiser’s work is done using computers and programs like *Google Earth* to research property data. However, I much prefer getting a first-hand feel for residential communities, demographics, and other geographical characteristics that contribute to property value. In terms of diversification, each appraisal assignment presents a unique set of challenges and learning opportunities, which keeps me interested and focused. For me, it is the ideal combination.

### How long did the process take for you to achieve your designation?

**MM:** After graduating from the University of Guelph, the process took approximately three years. This timeframe was slightly shorter than expected, as I took two

PGCV (Post-Graduate Certificate in Valuation) elective courses during my final year of university. One of the courses – Commercial Property Analysis – helped considerably in fast-tracking the educational part of the program.

### What challenges did the designation process present for you from both a work and personal perspective?

**MM:** The biggest challenge was managing priorities in order to meet day-to-day work related deadlines, to complete the required coursework, and to spend time with family and friends. In particular, completing the demo was demanding. It was the last educational requirement, but the extent and volume of the work that was required to gather data and complete this component was most challenging for me. Otherwise, the program was very well structured and manageable.

### From your own personal experience, how would you evaluate the designation process?

**MM:** From start to finish, the designation process requires a significant time commitment. While working full-time, completing coursework and trying to mix in social time, completing my designation challenged me to manage my time accordingly. Time management was certainly critical.

As for the program’s makeup, one of the most valuable components of the process for me personally was the work product review. This requirement is substantially different than submitting other course material in that you are

submitting a report that will or has been sent to a client. The feedback from the Appraisal Institute of Canada (AIC) regarding this real-world work product was valuable, as it provided an outside opinion on the quality of work and the way in which it is presented to the reader.

### How do you feel that the process prepared you to meet your career challenges?

**MM:** The coursework throughout the process was very useful in preparing me for the technical/theoretical side of things, while the day-to-day work in and out of the office helped to build client interaction skills that were not necessarily covered in the coursework. It was a good blend of the two.

### Looking back on it now, was there anything you would have done differently throughout the process?

**MM:** All things considered, probably not. Although when I do reflect on that time, I am certainly glad that I pursued the first steps to designation while I was still completing my undergraduate studies at Guelph. It made the journey considerably shorter and less challenging.

### Who has helped you on your career path and what has been their impact?

**MM:** I owe a great deal of credit to Murray Visser, AACI, P.App, who afforded me the opportunity to get started in the appraisal profession. As a junior staff member, I was also fortunate

“THE FEEDBACK FROM THE AIC REGARDING THIS REAL-WORLD WORK PRODUCT WAS VALUABLE, AS IT PROVIDED AN OUTSIDE OPINION ON THE QUALITY OF WORK AND THE WAY IN WHICH IT IS PRESENTED TO THE READER.”



enough to work closely with highly knowledgeable and experienced senior staff members such as Tobe Otvos, Rick Van Andel and Robert MacFarlane. Being able to observe how these individuals conduct their business, and being able to benefit from their suggestions and support has been invaluable in the development of my appraisal skills, my general real estate knowledge, and my overall growth as a professional.

### Going forward, what are your career aspirations?

**MM:** At this point, I have been fortunate to work on a variety of land development assignments such as downtown condo sites and suburban properties throughout Ontario. I am particularly interested in this sector as I enjoy analyzing the housing market and find it satisfying to work with a dynamic mix of clientele. Going forward, my career aspirations are to continue to develop my skillset within the field of land development and to make the best of each opportunity that is set in front of me.

### What motivates you to succeed?

**MM:** There are many things that motivate me, but I think the most notable would have to be the family, friends and colleagues who surround me and play a big role in my life.

### What are the biggest challenges you see facing the profession in general?

**MM:** Filling the numbers gap between experienced and young professionals is definitely a potential challenge for the appraisal profession. Young people need to be encouraged to enter the appraisal field and, once there, to learn from those who have gone before them. On a positive note in that regard, since I began working in the industry in

**“I AM CERTAINLY GLAD THAT I PURSUED THE FIRST STEPS TO DESIGNATION WHILE I WAS STILL COMPLETING MY UNDERGRADUATE STUDIES AT GUELPH. IT MADE THE JOURNEY CONSIDERABLY SHORTER AND LESS CHALLENGING.”**

2012, I have noticed significantly more young professionals entering the field and working closely with experienced appraisers, which is an excellent start to closing the experience gap.

### What are the biggest challenges facing people entering the profession?

**MM:** Based on my experience, it would seem that one of the biggest challenges lies in obtaining a designation without having a business degree. Having a business or related degree is certainly an advantage, as it dramatically shortens the path to designation. Another challenge I know that people face is in finding a mentor to support and guide them through the process. Because many businesspeople think of mentoring as volunteer work and do not place a tangible value on it, they often tend to not get involved in this way. I was very fortunate in this regard and still rely on my mentors to this day.

### Do you participate in AIC events or activities?

**MM:** I regularly attend AIC chapter meetings, which feature guest speakers and a variety of discussion topics. These meetings are an excellent way to discuss past experiences and current trends with peers and they can also provide a beneficial networking system for local AIC members. In 2014, I ventured beyond the Ontario borders and attended the AIC Annual Conference in Halifax. It was a great experience that gave me the opportunity to meet and network

with a number of appraisal professionals from across the country. As my career continues to grow and evolve, I can definitely see my involvement within the AIC growing as well.

### Do you see this kind of involvement as an important part of an appraiser’s career development?

**MM:** There is no question that actively participating in the profession is an important part of an appraiser’s career. Having the opportunity to network and share experiences with your colleagues can contribute tremendously to personal growth and it also presents opportunities that might not have been there otherwise.

### Do you have any advice or suggestions for people entering the profession?

**MM:** Although it may seem like a long road to obtain an appraisal designation, my advice would be to steadfastly stay the course. It is a rewarding profession with an underlying skillset that provides a concrete foundation for understanding real estate. That understanding spans far beyond the valuation profession and opens doors to a number of opportunities. There will most definitely be times of uncertainty, so ask questions, keep an open mind and think outside the box. If at all possible, find a mentor or mentors who will be there for you through the good times and the bad.

### How do you spend your personal time away from work?

**MM:** My personal time consists of staying active and spending time with family and friends. I played hockey all through university and still manage to play today. I also enjoy playing golf, running, and playing squash.

**“AS MY CAREER CONTINUES TO GROW AND EVOLVE, I CAN DEFINITELY SEE MY INVOLVEMENT WITHIN THE AIC GROWING AS WELL.”**



## MICHAEL MCFARLANE, AACI, P. APP SE BÂTIR UNE CARRIÈRE SUR UNE BASE SOLIDE



« MES ASPIRATIONS DE CARRIÈRE CONSISTENT MAINTENANT À POURSUIVRE LE DÉVELOPPEMENT DE MES COMPÉTENCES DANS LE DOMAINE DE L'AMÉNAGEMENT DE TERRAIN ET DE PROFITER AU MAXIMUM DE CHAQUE OCCASION D'APPRENDRE QUI SE PRÉSENTE À MOI. »

**M**ichael McFarlane, AACI, P. App est un évaluateur principal chez P.V.C.I Inc., une entreprise d'évaluation de taille moyenne de Whitby, en Ontario, qui offre ses services principalement dans la GTA (région du grand Toronto), le GGH (Greater Golden Horseshoe) et le sud-ouest de l'Ontario. En 2015, il a obtenu sa désignation AACI et il se taille présentement une très belle carrière en évaluation.

### Qu'avez-vous comme études et expérience de travail?

**MM :** En 2012, j'ai obtenu mon diplôme au programme Immobilier et Logement de l'Université de Guelph. Peu après, j'ai commencé à travailler chez P.V.C.I Inc. comme analyste et, plus récemment, comme évaluateur principal.

### Qu'est-ce qui vous a amené à choisir la profession d'évaluation?

**MM :** Depuis mon enfance, je me suis toujours intéressé à l'immobilier. Depuis la lecture de revues architecturales jusqu'à l'observation de propriétés résidentielles chaque fois que l'occasion se présentait, j'ai toujours été intrigué et fasciné par les caractéristiques uniques des habitations humaines. Je ne savais pas si j'allais éventuellement poursuivre ou non une carrière dans l'immobilier. C'est à la fin de ma troisième année à l'université que j'ai découvert qu'il y avait une demande d'évaluateurs qualifiés. J'y ai vu une opportunité et j'ai entrepris la démarche en vue de l'obtention de ma désignation AACI.

### Quelles fonctions comporte votre poste actuel?

**MM :** En qualité d'évaluateur principal, mes responsabilités comprennent l'exécution de divers contrats de service d'évaluation pour



## « J'APPRÉCIE BEAUCOUP LA POSSIBILITÉ D'ÉTABLIR UN JUSTE ÉQUILIBRE ENTRE LE TRAVAIL SUR LE TERRAIN ET LE TRAVAIL AU BUREAU ET L'OCCASION D'ENRICHIR MES CONNAISSANCES DU MARCHÉ. »

divers types de biens et de clients. Je me spécialise notamment en aménagement de terrain, y compris les lotissements suburbains et les condominiums au centre-ville.

### Qu'est-ce qui vous procure le plus de satisfaction dans la profession d'évaluateur?

**MM :** J'aime tout particulièrement la diversification et l'équilibre entre le travail sur le terrain et le travail au bureau. Je suis une personne active et j'apprécie beaucoup la possibilité d'établir un juste équilibre entre les deux et l'occasion d'enrichir mes connaissances du marché. Une bonne partie de mon travail d'évaluateur se fait sur ordinateur à l'aide de programmes tels *Google Earth* qui me permettent de faire des recherches sur les données d'une propriété. Cependant, je préfère observer de mes propres yeux les collectivités résidentielles, les réalités démographiques et les autres caractéristiques géographiques qui contribuent à la valeur d'une propriété. En termes de diversification, chaque contrat de service d'évaluation présente un ensemble unique de défis et d'occasions d'apprendre, ce qui m'aide à demeurer intéressé et concentré. C'est pour moi une combinaison idéale.

### Combien de temps vous a-t-il fallu pour obtenir votre désignation?

**MM :** Après avoir terminé mes études à l'Université de Guelph, le processus a pris environ trois ans. Le processus a donc été un peu plus court que prévu parce que j'ai suivi deux cours au choix de cycle supérieur en évaluation au cours de ma dernière année d'université.

Un de ces cours – Analyse de propriétés commerciales – m'a beaucoup aidé à accélérer la partie théorique de mon programme d'apprentissage.

### Quels défis le processus de désignation vous a-t-il présentés, tant aux plans professionnel que personnel?

**MM :** Le plus grand défi pour moi a été de gérer mes priorités de manière à rencontrer mes échéances dans mon travail de tous les jours, de remettre mes travaux de cours à temps et de passer du temps avec ma famille et mes amis. Le travail de préparation d'une démo a été particulièrement exigeant. C'était la dernière exigence en matière d'études, mais la portée et le volume de travail requis pour rassembler les données et compléter ce composant a été très difficile pour moi. Par ailleurs, le reste du programme était très bien structuré et gérable.

### Dans votre expérience personnelle quelle évaluation faites-vous du processus de désignation?

**MM :** Du début à la fin, le processus de désignation exige beaucoup de temps. Ayant à travailler à temps plein, à compléter mes devoirs de cours et à maintenir une vie sociale, l'obtention de ma désignation m'a obligé à gérer mon temps en conséquence. La gestion du temps a certes été un aspect critique.

En ce qui a trait à la composition du programme, un des composants les plus valables du processus aura été pour moi l'examen du produit du travail. Cette exigence est très différente de la remise d'autres travaux de cours parce que vous

avez à soumettre un rapport qui a été ou qui sera envoyé à un client. La rétroaction de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) face à ce travail concret a été très précieuse parce qu'elle m'a fourni une opinion objective sur la qualité de mon travail et sur ma façon de le présenter au lecteur.

### Selon vous, comment le processus vous a-t-il préparé à faire face à vos défis de carrière?

**MM :** Tout au long du processus, le travail du cours m'a très bien préparé à traiter les aspects théoriques/techniques des choses alors que le travail de tous les jours au bureau et sur le terrain m'a aidé à développer mes compétences en interaction avec les clients, ce qui n'était pas nécessairement couvert dans le travail du cours. Ce fut un bon mélange des deux.

### En rétrospective, y a-t-il des choses que vous auriez faites différemment dans tout ce processus?

**MM :** Tout compte fait, probablement pas. Sauf que quand je réfléchis sur cette période, je suis certainement fier d'avoir fait les premiers pas vers ma désignation avant de terminer mes études de premier cycle à Guelph. Mon cheminement a été considérablement plus court et beaucoup moins pénible.

### Qui vous a aidé dans votre cheminement de carrière et quelle influence ont-ils exercée sur vous?

**MM :** Je dois beaucoup à Murray Visser, AACI, P.App, qui m'a donné l'occasion d'entreprendre une carrière en évaluation. En qualité d'employé subalterne, j'ai aussi eu la chance de côtoyer des cadres supérieurs très compétents et expérimentés tels Tobe Otvos, Rick Van Andel et Robert MacFarlane. Le fait de pouvoir observer comment ces experts menaient leurs affaires et de pouvoir profiter de leurs suggestions et appuis m'a aidé énormément à parfaire

## « LA RÉTROACTION DE L'ICE FACE À CE TRAVAIL CONCRET A ÉTÉ TRÈS PRÉCIEUSE PARCE QU'ELLE M'A FOURNI UNE OPINION OBJECTIVE SUR LA QUALITÉ DE MON TRAVAIL ET SUR MA FAÇON DE LE PRÉSENTER AU LECTEUR. »



## « JE SUIS CERTAINEMENT FIER D'AVOIR FAIT LES PREMIERS PAS VERS MA DÉSIGNATION AVANT DE TERMINER MES ÉTUDES DE PREMIER CYCLE À GUELPH. MON CHEMINEMENT A ÉTÉ CONSIDÉRABLEMENT PLUS COURT ET BEAUCOUP MOINS PÉNIBLE. »

mes compétences en évaluation, mes connaissances générales en immobilier et mon développement personnel.

### En ce qui concerne l'avenir, quelles sont vos aspirations de carrière?

**MM :** À ce stade, j'ai eu la bonne fortune de travailler à divers contrats de service d'aménagement de terrain, tels des sites de condominium au centre-ville et des lotissements suburbains un peu partout en Ontario. Je m'intéresse tout particulièrement à ce secteur d'activités parce que j'aime analyser le marché de l'habitation et je tire une grande satisfaction à travailler avec une clientèle diversifiée et dynamique. Mes aspirations de carrière consistent maintenant à poursuivre le développement de mes compétences dans le domaine de l'aménagement de terrain et de profiter au maximum de chaque occasion d'apprendre qui se présente à moi.

### Qu'est-ce qui vous motive à réussir?

**MM :** Plusieurs choses me motivent, mais je dirais que la plus importante est ma famille, mes amis et mes collègues; tous ceux qui m'entourent et qui jouent un grand rôle dans ma vie.

### Selon vous, quels sont les plus grands défis que devra surmonter l'ensemble de la profession?

**MM :** Préparer un nombre suffisant de jeunes professionnels à prendre la relève des évaluateurs expérimentés est assurément un important défi que la profession d'évaluation devra surmonter. Il faut encourager les jeunes à entrer dans le domaine de l'évaluation et, une fois entrés, à apprendre de ceux qui sont passés avant eux. Sur une note positive à cet égard, depuis mes débuts dans l'industrie en 2012, j'ai constaté que de plus en plus de jeunes professionnels entrent dans le domaine et travaillent avec des évaluateurs

d'expérience, ce qui est un excellent moyen de combler un manque d'expérience.

### Quels sont les principaux défis que doivent surmonter les nouveaux venus dans la profession?

**MM :** D'après mon expérience, il semble que l'un des plus grands défis serait d'obtenir une désignation sans posséder un grade en affaires. Le fait d'avoir un grade en affaires ou dans un domaine connexe présente certainement un avantage parce qu'il réduit considérablement le parcours vers la désignation. Un autre défi que j'ai observé chez les gens consiste à trouver un mentor qui est prêt à les appuyer et à les guider dans le processus. Étant donné que de nombreux gens d'affaires considèrent le mentorat comme une activité bénévole qui n'a aucune valeur concrète, ils ont souvent tendance à ne pas s'engager sur ce plan. J'ai été très chanceux à cet égard et je continue, encore aujourd'hui, de me fier à mes mentors.

### Participez-vous à des événements ou activités de l'ICE?

**MM :** J'assiste régulièrement aux réunions du chapitre de l'ICE qui nous présente des conférenciers invités et divers sujets de discussion. Ces rencontres sont un excellent moyen de discuter avec ses pairs des expériences du passé et des tendances courantes et de mettre sur pied un système efficace de réseautage des membres locaux de l'ICE. En 2014, je me suis aventuré au-delà des frontières de l'Ontario pour assister au congrès annuel de l'ICE à Halifax. Ce fut une belle expérience qui m'a donné l'occasion de rencontrer des évaluateurs professionnels de partout au pays et de me mettre en réseau avec eux. À mesure que ma carrière se développe et évolue, je prévois m'engager de plus en plus au sein de l'ICE.


### Considérez-vous cet engagement comme un élément important de développement de la carrière d'un évaluateur?

**MM :** Il ne fait aucun doute qu'une participation active à la profession est un élément important de la carrière d'un évaluateur. Quand on a l'occasion d'établir des contacts et de partager des expériences avec des collègues, on s'enrichit énormément au plan personnel et on s'ouvre à des occasions qui ne se présenteraient pas autrement.

### Avez-vous quelques conseils ou suggestions pour les gens qui entrent dans la profession?

**MM :** Bien que l'obtention d'une désignation d'évaluateur semble être un long cheminement, mon conseil serait de s'y appliquer constamment. C'est une profession gratifiante qui fait appel à un ensemble de compétences qui permet de comprendre le domaine de l'immobilier. Cette compréhension déborde largement le cadre de la profession d'évaluation et ouvre la porte à de nombreuses opportunités. Vous traverserez certainement des périodes d'incertitude, alors posez des questions, gardez l'esprit ouvert et pensez en-dehors des sentiers battus. Si possible, trouvez-vous un ou plusieurs mentors qui seront là pour vous beau temps mauvais temps.

### Que faites-vous en dehors des heures de travail?

**MM :** Dans mes loisirs, je demeure actif et j'aime passer du temps avec ma famille et mes amis. J'ai joué au hockey pendant toutes mes études universitaires et c'est un sport que j'arrive encore à pratiquer. J'aime aussi le golf, la course et le squash. 

« À MESURE QUE MA CARRIÈRE SE DÉVELOPPE ET ÉVOLUE, JE PRÉVOIS M'ENGAGER DE PLUS EN PLUS AU SEIN DE L'ICE. »



# AND THE WINNERS ARE...



*The winners have been announced in the inaugural Appraisal Institute of Canada (AIC) **Top Appraiser Under 40 Award**. Congratulations are in order for **Joanne Slaney, AACI, P.App** in the Top Female category and **Clifford Smirl, AACI, P.App** as the Top Male.*

*The award recognizes exceptional young appraisal professionals who are making significant accomplishments within the appraisal profession and their communities. Chosen from 17 nominees across Canada, Joanne and Cliff are truly remarkable in their capacity to accomplish great things in their careers, while making significant contributions to the profession and the communities in which they live.*



## JOANNE SLANEY, AACI, P.App

Director and General Manager – Altus Group, NL office  
St. John's, Newfoundland

**"I HAVE NEVER SEEN MY ACCOMPLISHMENTS AS BEING EXTRAORDINARY IN ANY WAY, I JUST LOVE WHAT I DO."**

"Not only is being recognized in this way by a national organization like the Appraisal Institute of Canada a very big deal to me, it is also very humbling," says Joanne Slaney. "I have never seen my accomplishments as being extraordinary in any way, I just love what I do."

While Joanne may see it that way, her list of accomplishments is indeed extraordinary. After graduating from Memorial University in 2004 with a Bachelor of Commerce and a Bachelor of

Arts, Joanne earned her AACI designation from the AIC in 2008. Armed with that designation, she quickly became a key player with the Altus Group where her responsibilities include overseeing the sales and lease databases, conducting consulting and market research studies, participating in the development of standardized valuation methodology for appraisal assignments and sales information analysis, playing a key role in the development and management of practice groups and an intranet portal for storing knowledge that can be referenced by her colleagues, and participating in various Altus Group teams

involved in consulting assignments for government and private clients.

"It's in my DNA to give 110%," she says. "My father ran his own business for years and I was able to see first hand the fruits of his labour. Building things and playing a part in their success is very rewarding to me personally."

As if her responsibilities with Altus Group do not keep her busy enough, Joanne is very involved in numerous AIC activities and events. As a Candidate Member, she served on the AIC's Candidate Committee; she also served on the National Marketing Committee, where she has been instrumental in the development of the AIC website; she has held various positions at the local AIC Board level, including becoming the first female president of the AIC-NL. Joanne currently serves on the Board of Examiners for AIC-NL; and she continually promotes the appraisal profession by meeting with Candidates, participating in Co-op Education Career Opportunities, and regularly attending tradeshows and industry events.

According to Joanne, "I believe it is important to give back when you can. When I first joined Altus, the four partners were heavily involved with the profession on both a national and local level. They stressed the importance of doing so and set an example for me that I follow to this day. I took a step back when my son was born a couple of years ago, but I plan to continue volunteering, albeit on a more selective, national basis. I hope to play more of a leadership role with my volunteer activities going forward."





Her non-appraisal volunteer involvement includes being a Director of the Building Owners and Managers Association of NL; a Director, Treasurer and Levy Committee Chair of Downtown St. John's; and part of a group of real estate professionals and property owners who are lobbying the City of St. John's to reverse its decision to implement a vacancy tax in 2018.

When it comes to volunteering, Joanne does not stop at business related activities. She is also a driver of the Altus Corporate Citizenship program that supports various groups and organizations.

There is little question that Joanne's accomplishments are extraordinary indeed.



## CLIFFORD SMIRL, AACI, P.App

Partner, Kent-Macpherson Appraisals  
Kelowna, BC

**"WHILE IT IS A GREAT HONOR TO SIMPLY BE NOMINATED AND RECOGNIZED BY YOUR PEERS FOR SUCH AN AWARD, I TRULY FEEL THAT IT IS MUCH MORE AN ACKNOWLEDGEMENT AND REFLECTION OF MY MENTORS."**

Upon reviewing the accomplishments of Clifford Smirl, one is immediately struck by his obvious desire to be involved and to continuously improve. "I used to be a competitive swimmer," says Clifford. "The desire to strive for consistent improvement and seek new challenges can probably be traced back to my early years in athletics. Life itself is the most competitive endeavor there is and I owe it to my family to work hard, improve, and be positive in all aspects of life."

Clifford is a lifelong learner, having achieved his Bachelor of Arts in 2004, a Masters of Business Administration in 2006, and a Post-Graduate

Certificate in Real Property Valuation (PGCV) in 2008. He is currently completing post-graduate studies at Sonoma State University's Wine Business Institute and is in the process of completing a Doctorate in Aboriginal Housing Economics. He earned his AACI designation in 2010 and his MAI in 2014.

"The nature of our business is that you never stop learning," says Clifford. "Continuous education and professional development will always be a big part of my life and my career."

In 2008, Clifford joined Kent-Macpherson as a fee appraiser and became a partner in 2014. Since entering the profession, he has been actively involved in appraising residential, industrial, commercial and investment assets, including extensive experience in special use properties, and is highly experienced in expert witness/litigation assignments and First Nations real property valuation and consultation.


In addition to his commitment to education and self-development, Cliff has been a strong advocate for the AIC and

has been an active AIC volunteer since 2007. He is a member of the AIC-BC Okanagan Chapter and is currently on the AIC's Professional Competency Interview Panel. Over the years, he has served on a variety of national committees and has represented the appraisal profession by presenting at various conferences. He is also a Candidate Advisor for the US Appraisal Institute.

"I have been a volunteer every year since I joined the AIC and that will not change," he says. "To me, it is a responsibility and an obligation to give back. Volunteers are a significant reason the AIC is such an outstanding organization and we should all feel obliged to do our part. My volunteer activities with AIC have focused on education and Candidacy experiences, two areas that we can always improve. It has been extremely rewarding to work with my peers throughout the country, AIC staff (at both national and provincial levels), and UBC on various national committees. The experiences and relationships that I have gained through my volunteer activities have enabled me to grow, both personally and professionally."

Over and above his professional and academic achievements, Clifford has a long history of community involvement, with over 15 years working with local triathlon and swim clubs in Kelowna and Victoria, serving as a Head Coach and Director of Swimming Operations. In his spare time, Clifford competes annually in several Ironman triathlons and also completed the Yukon River Quest (the world's longest canoe race) in 2013.

As a devoted husband and father of two, Clifford's accomplishments and extensive volunteer commitments to the appraisal profession in Canada and the US as well as to local community organizations make him a worthy, yet modest, recipient of this award.

"While it is a great honor to simply be nominated and recognized by your peers for such an award," says Clifford, "I truly feel that it is much more an acknowledgement and reflection of my mentors and those who led by example along the way. I would not be in this position without the remarkable support of my mentors, Rod Cook and Dennis Parkhill, and colleagues Allan Beatty, Adrian Rizzo, Sean Hughes, Allan Koebel, Darryl Machan, Kari Benum and Jordan Hettinga." 



## ET LES GAGNANTS SONT...

# LE MEILLEUR ÉVALUATEUR DE MOINS DE 40 ANS

Les gagnants du **Prix meilleur évaluateur de moins de 40 ans** décerné pour la première fois par l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) sont maintenant connus. Toutes nos félicitations à **Joanne Slaney, AACI, P.App**, gagnante du prix accordé à une femme, et à **Clifford Smirl, AACI, P.App**, récipiendaire du prix masculin.

Ce prix récompense les qualités de jeunes évaluateurs professionnels exceptionnels qui affichent des réalisations importantes dans la profession et au sein de leur collectivité. Parmi les 17 évaluateurs mis en nomination dans l'ensemble du Canada, Joanne et Cliff ont fait preuve de compétences remarquables pour la réalisation de grands projets dans le cadre de leur carrière, tout en apportant une contribution importante à la profession et à la collectivité dans laquelle ils vivent.



## JOANNE SLANEY, AACI, P.App

Directrice et gestionnaire générale chez Groupe Altus Limitée, bureau T.-N. St. John's, Terre-Neuve-et-Labrador

« Cette reconnaissance par une organisation nationale comme l'Institut canadien des évaluateurs représente beaucoup pour moi et je la reçois avec humilité », affirme Joanne Slaney. « Je n'ai jamais considéré mes réalisations comme

extraordinaires de toute façon; j'adore mon travail, tout simplement. »

Quoi qu'en dise Joanne, sa liste de ses réalisations est vraiment impressionnante. Après avoir obtenu son diplôme de l'Université Memorial en 2004 – un baccalauréat en commerce et un baccalauréat ès arts –, elle a obtenu sa désignation AACI de l'ICE en 2008. Elle a tiré parti de cette désignation pour rapidement jouer un rôle clé avec le Groupe Altus où ses responsabilités incluent la supervision des ventes et des bases de données de location ainsi que la réalisation d'expertises-conseils et d'études de marché. Elle participe en outre à l'élaboration d'une méthodologie d'évaluation normalisée pour les affectations des évaluateurs et l'analyse des données de vente, et elle joue un rôle clé dans le développement et la gestion des groupes de pratique et d'un portail intranet servant de référentiel pour les connaissances spécialisées. Ce portail peut être utilisé par l'ensemble de ses collègues. Elle fait enfin partie de diverses équipes du Groupe Altus qui s'investissent comme consultants auprès des instances gouvernementales et des clients du secteur privé.

« J'aime donner du 110 %; c'est dans mon ADN, » dit-elle. « Mon père a dirigé sa propre entreprise pendant des années et j'ai pu voir de près les fruits de son travail. Créer des choses et participer à leur succès est une grande source de satisfaction personnelle. »

Lorsque les responsabilités de Joanne chez le Groupe Altus ne la tiennent pas assez occupée, elle s'investit dans des activités et des événements de l'ICE. À titre de membre stagiaire, Joanne a siégé au Comité des stagiaires de l'ICE. Elle a aussi fait partie du Comité national de marketing où elle a joué un rôle essentiel dans le développement du nouveau site Web de l'ICE. Elle a occupé plusieurs postes au sein du Conseil d'administration de l'instance locale de l'ICE. Elle a d'ailleurs été la première femme à occuper le poste de présidente de l'ICE de Terre-Neuve-et-Labrador. Elle fait actuellement partie du Conseil des examinateurs de l'ICE – T.-N.-L et elle fait une promotion constante de la profession d'évaluateur en rencontrant des stagiaires et en participant à des expériences d'enseignement coopératif en entreprise ainsi qu'à des salons commerciaux et d'autres événements de l'industrie.

Comme l'affirme Joanne : « Je crois qu'il faut redonner à la société lorsque la situation le permet. Lorsque je suis entrée au service d'Altus, les quatre partenaires de l'entreprise étaient très investis dans leur profession, tant au palier national qu'au niveau local. Ils mettaient en relief l'importance de cet investissement personnel et m'ont donné l'exemple, un exemple que je suis encore aujourd'hui. J'ai pris une pause lorsque mon garçon est venu au monde il y a deux ans, mais je compte bien poursuivre ma démarche de bénévolat, de manière plus sélective, au niveau national. À l'avenir, j'espère jouer un rôle de leadership dans le cadre de mes activités de bénévolat. »

Dans sa démarche de bénévole hors du secteur de l'évaluation, elle a été directrice de la Building Owners and



Managers Association NL, ainsi que présidente, directrice et trésorière du Levy Committee de Downtown St. John's. Elle fait en outre partie d'un groupe de professionnels de l'immobilier et de propriétaires qui fait du lobbying avec la ville de St. John's afin qu'elle infirme sa décision de mettre en place une taxe sur les locaux vacants en 2018.

Lorsqu'il s'agit de bénévolat, Joanne ne s'en tient pas qu'à des activités liées aux affaires. Elle est l'une des meneuses du programme de présence sociale d'Altus qui soutient plusieurs groupes et organismes.

Aucun doute, les réalisations de Joanne sont vraiment extraordinaires.



## CLIFFORD SMIRL, AACI, P.App

Associé chez Kent-Macpherson Appraisals  
Kelowna, C.-B.

Lorsqu'on regarde de près les réalisations de Clifford Smirl, une chose saute aux yeux immédiatement : son désir constant de s'investir et de s'améliorer. « J'ai déjà fait de la nage compétitive », nous dit

Clifford. « Ma volonté de lutter pour m'améliorer constamment et mon besoin de nouveaux défis proviennent probablement de mes premières années comme athlète. La vie en elle-même représente l'environnement le plus compétitif qui soit, et mon désir de travailler durement, de m'améliorer et de rester positif dans tous les aspects de la vie, c'est à ma famille que je le dois. »

Clifford a été en apprentissage pendant une grande partie de sa vie et continue de l'être. Il a obtenu un baccalauréat ès arts en 2004, une maîtrise en administration des affaires en 2006 et un certificat de cycle supérieur en évaluation immobilière en 2008. Il poursuit actuellement des études supérieures à l'Institut du commerce vinicole de la Sonoma State University et est doctorant en économie de logement autochtone. Il a obtenu sa désignation AACI en 2010 et sa désignation MAI en 2014.

« C'est la nature même de notre secteur d'activité; vous n'arrêtez jamais d'apprendre », affirme Clifford. « L'éducation en mode permanent et le perfectionnement auront toujours une grande importance dans ma vie personnelle et professionnelle. »

En 2008, Clifford est entré au service de Kent-Macpherson à titre d'évaluateur de frais et il est devenu associé dans la firme en 2014. Depuis qu'il pratique sa profession, il a acquis une grande expérience de l'évaluation des actifs industriels, commerciaux et d'investissement, notamment une expertise étendue pour les propriétés à vocation spéciale. Il a aussi acquis une grande expérience comme témoin expert pour des litiges et comme évaluateur immobilier et consultant avec les Premières Nations.

En plus de son engagement dans une démarche d'apprentissage et de perfectionnement, Cliff est devenu un grand défenseur de l'ICE où il a été actif comme bénévole depuis 2007. Il est membre du chapitre de l'Okanagan de l'ICE-C.-B et il fait partie du panel d'interview de compétences professionnelles de l'ICE. Au fil des années, il a participé à plusieurs comités nationaux et a représenté la

profession d'évaluateur en donnant différentes conférences. Il est en outre conseiller stagiaire à l'Appraisal Institute, aux États-Unis.

« J'ai fait du bénévolat chaque année depuis que j'ai intégré l'ICE et je ne prévois aucun changement à ce chapitre », nous affirme-t-il. « Pour moi, redonner à la société, c'est une responsabilité et une obligation. Le bénévolat est l'un des éléments qui font de l'ICE un organisme exceptionnel et nous devrions tous ressentir le besoin de faire notre part. Dans mes activités de bénévolat avec l'ICE, j'ai mis l'accent sur l'apprentissage et l'expérience des stagiaires, deux domaines où les améliorations sont toujours possibles. C'est extrêmement gratifiant de travailler avec mes pairs dans l'ensemble du pays et avec le personnel de l'ICE – tant au palier national que provincial –, et de participer à divers comités nationaux de l'Université de la Colombie-Britannique. Les expériences acquises et les relations que j'ai pu développer par l'intermédiaire de mes activités bénévoles m'ont permis de grandir tant sur le plan personnel que sur le plan professionnel. »

Au-delà de ses réalisations professionnelles et universitaires, Clifford affiche un important historique de bénévolat dans sa communauté. Il travaille depuis plus de 15 ans comme entraîneur-chef et directeur des opérations pour les clubs de natation et de triathlon locaux, à Kelowna et à Victoria. Pendant ses temps libres, Clifford participe chaque année à plusieurs triathlons de type « Ironman ». En 2013, il a participé – et terminé – la course Yukon River Quest, la plus longue course de canot au monde.

Son rôle d'époux et de père dévoué de deux enfants, ses réalisations professionnelles, son important engagement comme bénévole pour la profession d'évaluateur au Canada et aux États-Unis, ainsi que son bénévolat dans les organisations communautaires locales font de Clifford un digne récipiendaire de ce prix. Il reste toutefois modeste.

« C'est un grand honneur d'être simplement nommé et reconnu par ses pairs dans le cadre de ce prix », affirme Clifford. « Je reçois ce prix comme une reconnaissance à l'image de mes mentors et de ceux qui m'ont donné l'exemple au cours de mon cheminement. Je ne serais pas ici sans le soutien remarquable de mes mentors, Rod Cook et Dennis Parkhill, ainsi que celui de mes collègues Allan Beatty, Adrian Rizzo, Sean Hughes, Allan Koebel, Darryl Machan, Kari Benum et Jordan Hettinga. »



## WHAT? ME... A **BLOGGER?**

Yes you! Any member of AIC or member of the real estate community is encouraged to contribute to our *AIC Exchange Blog*. We invite you to share your industry experience with others.

### **What is the Purpose of the Blog?**

The new AIC blog serves as a vehicle to enhance understanding among the valuation community and the larger real estate industry. It's a place to present new ideas, challenge status quo, and encourage readers to think outside the box. It's a way to get discussions going, advance the profession and educate the public.

### **What can I write about?**

Any topic related to real estate, business or market trends is welcome. All articles are the writers' opinions; you will have editorial freedom to present any ideas and views that may be contrary to popular opinion but presented in a respectable way. An editorial board reviews the content to ensure readability and appropriateness of content.

### **What is in it for me?**

Once published, you can share your article with your clients, colleagues and friends to enhance their understanding of what an appraiser does. It's a completely free and it will help you stand out from the crowd, get published and build credibility. It will also help you increase your network, boost your business and advance your resume.

### **How do I make a submission?**

Simply send an email to [aicexchange@aicanada.ca](mailto:aicexchange@aicanada.ca) with your name, telephone number, blog topic and a brief synopsis or the full articles. Feel free to send us any questions you might have.

## MOI? **UN BLOGUEUR?** SÉRIEUX?

Oui, oui, vous! Tous les membres de l'ICE ou les intervenants du secteur de l'immobilier peuvent contribuer au blogue Échange de l'ICE. Nous vous invitons à venir partager ici vos expériences de l'industrie.

### **À quoi sert ce blogue?**

Le nouveau blogue de l'ICE est une courroie de transmission qui permet d'améliorer les connaissances de la communauté des évaluateurs et de l'industrie de l'immobilier. C'est l'endroit idéal pour présenter de nouvelles idées, de mettre au défi les idées reçues et inciter les lecteurs à aller hors des sentiers battus. Ce médium permet à la fois de lancer des discussions, faire avancer la profession et renseigner le public.

### **Quels sujets puis-je aborder?**

Tout sujet qui touche l'immobilier, les affaires ou les tendances du marché. Tous les articles représentent l'opinion de celui ou celle qui l'a écrit; vous avez toute la liberté éditoriale nécessaire pour présenter des idées et points de vue qui confrontent l'opinion généralement acceptée, si bien sûr, vous les présentez de manière respectueuse. Un comité éditorial révisé les contenus pour s'assurer de leur clarté et de leur pertinence.

### **Qu'est-ce que ça m'apporte?**

Lorsque vous êtes publiés, vous pouvez partager vos articles avec vos clients, vos collègues et vos amis pour améliorer leur compréhension de la profession d'évaluateur. C'est totalement gratuit et c'est une possibilité de vous démarquer, d'être publié et de bâtir votre crédibilité. Vous avez aussi la possibilité d'étendre votre réseau, de faire avancer vos affaires et de faire valoir votre expérience.

### **Comment soumettre un article?**

Vous n'avez qu'à envoyer un courriel à [aicexchange@aicanada.ca](mailto:aicexchange@aicanada.ca) avec votre nom, votre numéro de téléphone, le sujet de votre article de blogue et un résumé de l'article ou même l'article lui-même. N'hésitez pas à nous adresser vos questions.

Read the AIC Exchange at <http://aicexchange.ca/aic-blog/>  
Consultez le blogue Échange de l'ICE sur <http://échangeice.ca/magazine-ice/>



**SAVE THE DATE! / RÉSERVEZ LA DATE!**



## 2017 INTERNATIONAL VALUATION CONFERENCE

Valuation Beyond Borders

Ottawa, ON | June 8 -11, 2017

## CONFÉRENCE INTERNATIONALE 2017 SUR L'ÉVALUATION

L'évaluation au-delà des frontières

Ottawa, ON | Du 8 au 11 juin 2017

The Appraisal Institute of Canada and the Appraisal Institute will be hosting a joint conference in 2017. Join us for this unique opportunity to network and gain knowledge on valuation topics affecting all appraisers!

*L'Institut canadien des évaluateurs et l'Appraisal Institute tiendront une conférence mixte en 2017. Joignez-vous à nous pour cette occasion unique de réseauter et d'en apprendre davantage sur des sujets d'évaluation qui intéressent tous les évaluateurs!*

### 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.*

**Colin Buckridge, CRA**

West Vancouver, BC

**Bob Burnett, AACI, P.App**

Edmonton, AB

**Luc Choquette, AACI, P.App**

Montreal, QC

**Brian Decka, AACI, P.App, Retired**

West St. Paul, MB

**John Gorman, AACI, P.App**

Bathurst, NB

**Roger Holmes, AACI, P.App**

Calgary, AB

**Peter Mazeikis, CRA, Retired**

Oshawa, ON



Proud Professional Liability  
Insurance Partner of the Appraisal  
Institute of Canada



Learn more at [www.trisura.com](http://www.trisura.com)

Trisura Guarantee Insurance Company is a Canadian owned and operated Property and Casualty insurance company specializing in niche insurance and surety products. We are a proud supporter of the Insurance Broker's Association of Canada.

**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 February 19, 2016 to April 29, 2016:

*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 19 février, 2016 au 29 avril, 2016 :*

**AACI, P.APP ACCREDITED APPRAISER CANADIAN INSTITUTE****ALBERTA**

Sarah E. Archibald  
Selina Ching Siu Chan  
Alana J. Kelbert

**BRITISH COLUMBIA**

Lindsey Black  
Steven R. Caldecott  
Nathan G. Kurjata

Nathan Nottingham  
Vincent O'Dwyer  
Johannes Saufferer  
Laura M. West

**ONTARIO**

Phillip H.J. Pantling  
Sean Robertson-Tait

**QUEBEC**

Arman Petrosyan

**SASKATCHEWAN**

Joshua Stanislaus Korol  
Leanne McLeod

**CRA CANADIAN RESIDENTIAL APPRAISER****ALBERTA**

Stephen W. Kooyman

**ONTARIO**

Min Gon (David) Kim  
Sean Ian Smith  
John Smulders  
Adam Thompson

**QUEBEC**

Dardy Jean-Jacques

**CANDIDATES / STAGIAIRES**

AIC welcomed the following new Candidate members during the period February 19, 2016 to April 29, 2016:

*L'ICE souhaite la bienvenue aux personnes suivantes qui ont joint les rangs des membres stagiaires durant la période du 19 février, 2016 au 29 avril, 2016 :*

**ALBERTA**

Marcus Berzins  
Jesse Bobrowski  
Katlyn Hudema  
Dustin Taylor Plant

**BRITISH COLUMBIA**

Alex Beer  
Michael Binning  
Alexandros Constandinou  
Gagandeep Singh Hayar  
George Madi  
Becky Olson  
Rahul Poojary  
Mark U. Simon  
Andrew John Stevens  
Morgan S. Stewart  
Chloe Trepanier Patenaude  
Carmen Ka Man Tse

**INTERNATIONAL**

Naomi Fenwick-Goldthorpe

**MANITOBA**

Katherine Daman  
Naomi Hornby  
Ryan Huston

**NEW BRUNSWICK**

Jody Drisdelle

**NOVA SCOTIA**

Katherine Gillis  
Christopher Jobe  
Lucy MacDonald  
Sarah Taylor

**ONTARIO**

Sanjay Asija  
Kyuhoo Cho  
Joseph Ciano  
Vivian B. Clifford  
Katie Dick  
Karyn C. Fielding  
Nima Ghaboulian Zare  
Sheldon E.A Goodridge  
Laura M. Graham

Jeremy Yan Ming Ip  
Elnaz Karimitari  
Arun Khanna  
Jonathan F. Knell  
Yan Li  
Parveen Kaur K. Mangat  
Prakashkumar Panchal  
Gurpreet S. Purba  
Matthew S. Scott  
Ajay Sharma  
Lynn Diane Smillie  
Xiujie Song  
Jignesh Soni  
Robyn Tawse  
Shauna L. Tedder  
Rosa A. Villacob

**QUEBEC**

Sara Jemmie Rail  
Saskatchewan  
John Johnstone

**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.*

**ALBERTA**

Kathryn Brandt  
Christine Herrington  
Vanessa A. Turner

**BRITISH COLUMBIA**

Jennifer Corrigan  
Janet CW Lin

**MANITOBA**

Kate-Lyn Danyluk  
Bram S. Neufeld  
Michael Robinson

**NEWFOUNDLAND**

Ryan W. Spencer

**ONTARIO**

Hobikh Baleswaran  
Sebastien Bergeron  
Wayne H. Blake  
Clarissa M.J Chan  
Eugene Estavillo  
Sehaj Gill

Edward W. Hilton  
Jeri L. Ho  
Jun Hui  
Kaitlyn MJ James  
Dwayne A. John  
Xiang Lin  
Lisa K. MacPhee

Henry H. Sohn  
Joseph F. Taccone  
Soojin Yang  
Jing Zhang



# Altus Group

## INDEPENDENT REAL ESTATE INTELLIGENCE

Altus Group is the leading provider of independent advisory services, software, and data solutions to the global commercial real estate industry.

### CONNECTING THE REAL ESTATE INDUSTRY

Our five core practices – embody and reflect decades of experience, a broad range of expertise, and leading edge technology.

- > Research, Valuation & Advisory
- > Property Tax
- > Cost Consulting & Project Management
- > ARGUS Software
- > Geomatics



Empowering clients to **analyze, gain insight and recognize value** on their real estate investments.

# TRANSFORMING REAL ESTATE INTO REAL ADVANTAGE.



## CBRE Valuation and Advisory Services

Providing the Canadian real estate industry with independent valuation services that are informed by best in class research and industry expertise, while maintaining the highest level of service.

**CBRE** *Build on  
Advantage*

**Paul Morassutti, AACI, MRICS**

Executive Vice President  
paul.morassutti@cbre.com  
+1 416 495 6235

[www.cbre.ca/vas](http://www.cbre.ca/vas)