

**UNDERSTANDING
RESERVE FUND STUDIES**
*Comprendre les études
de fonds de réserve*

**THE USE OF GRAPHS
IN THE APPRAISAL PROCESS**
*L'utilisation de graphiques
dans le processus d'évaluation*

**CRA
DIVERSIFICATION**
*Diversification
d'un CRA*



Canadian Property

VOL 59 | BOOK 4 / TOME 4 | 2015

VALUATION ÉVALUATION **Immobilière au Canada**

Closing the technology gap:

Data Management

Comblen le fossé technologique :

La gestion des données



Better software. No surprises. Try it free!

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

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

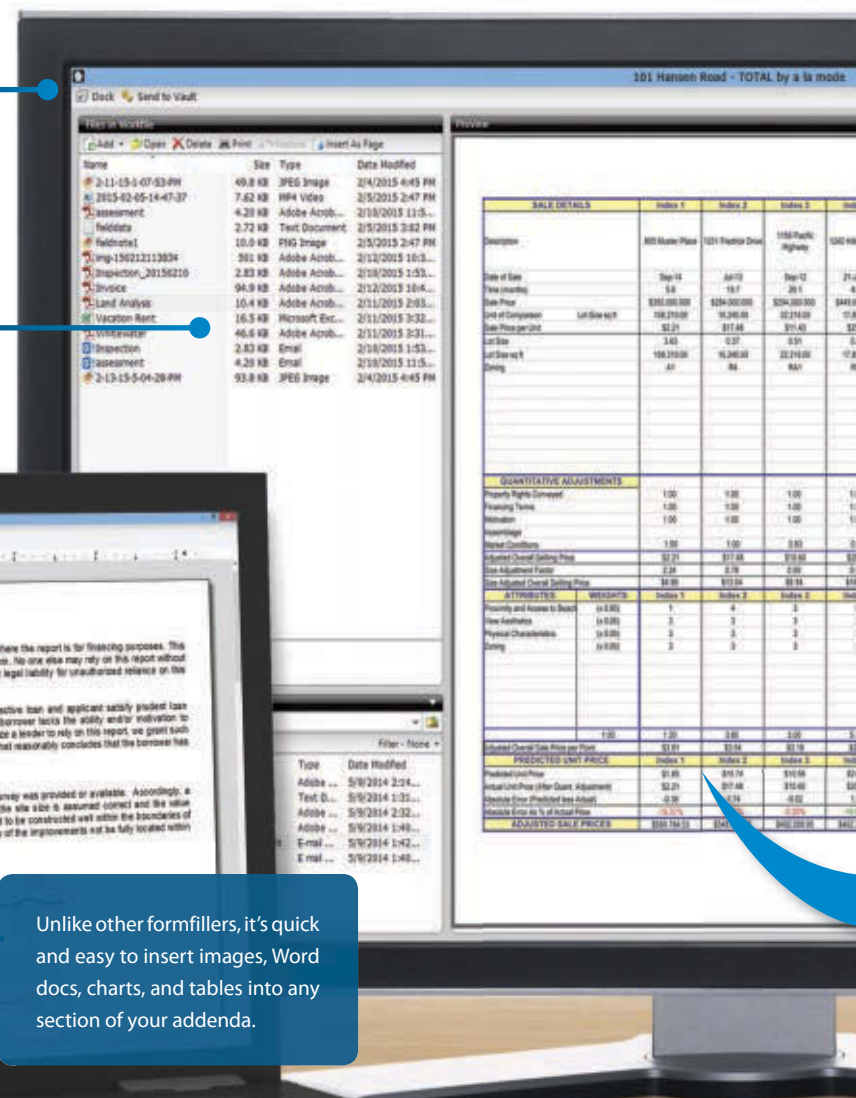
Put TOTAL and TOTAL for Mobile to the test on your next appraisal for free!

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

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

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

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



SALE DETAILS				
Description	Index 1	Index 2	Index 3	Index 4
Date of Sale	06/14	06/17	06/17	06/17
Days (working)	5.0	19.7	20.1	4.0
Sale Price	\$200,000,000	\$200,000,000	\$200,000,000	\$400,000,000
Cost of Acquisition	\$100,000,000	\$100,000,000	\$100,000,000	\$100,000,000
Gain/Loss per unit	\$21.43	\$21.43	\$21.43	\$21.43
Lot Size	3.43	0.27	0.51	0.00
Lot Square Ft	108,210.00	16,240.00	12,210.00	0.00
Density	81	84	841	81

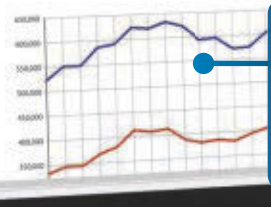
QUANTITATIVE ADJUSTMENTS				
Property Rights Conveyed	Index 1	Index 2	Index 3	Index 4
Property Rights Conveyed	1.00	1.00	1.00	1.00
Planning Zoning	1.00	1.00	1.00	1.00
Neighborhood	1.00	1.00	1.00	1.00
Water Condition	1.00	1.00	0.80	0.00
Adjusted Overall Selling Price	\$21.21	\$17.48	\$19.00	\$21.00
Cost Adjustment Factor	2.24	0.79	0.90	1.00
Top Adjusted Overall Selling Price	\$21.00	\$19.00	\$19.00	\$21.00

ADJUSTED SALE PRICE				
Adjusted Overall Sale Price per Sq Ft	Index 1	Index 2	Index 3	Index 4
Adjusted Overall Sale Price per Sq Ft	\$21.00	\$19.00	\$19.00	\$21.00
APPROXIMATE UNIT PRICE	Index 1	Index 2	Index 3	Index 4
Final Adjusted Price	\$21.00	\$19.00	\$19.00	\$21.00
Final Unit Price (After Queue Adjustment)	\$21.00	\$19.00	\$19.00	\$21.00
Market Price (Market Price Index)	-0.20	0.74	-0.02	1.00
Market Price as % of Actual Price	-0.5%	3.8%	-0.1%	0.0%
ADJUSTED SALE PRICE	\$21.00	\$19.00	\$19.00	\$21.00

Intended Use of the Appraisal
The only party who may rely on the opinions in this report is the above referenced client, even where the report is for financing purposes. This report assumes that only the addressee will rely upon it, and only for the intended use stated herein. No one else may rely on this report without the written consent of the appraiser, which we may not provide retroactively. We expressly deny any legal liability for unauthorized reliance on this report and for any other use.

When preparing an appraisal for lending purposes, appraisers do not investigate if the prospective loan and applicant satisfy prudent loan underwriting criteria. Correspondingly, we assume no responsibility for loans made where the borrower lacks the ability and/or intention to repay the loan or the lender has not followed prudent lending practices. When we authorize a lender to rely on the report we grant such subject to the lender completing a thorough due diligence investigation that reasonably concludes that the borrower has the ability to repay the loan.

Information was obtained from sources considered reliable, however, no legal survey was provided or available. Accordingly, a survey was obtained to confirm the site size. For the purposes of this appraisal, the site size is assumed correct and the value estimate is based on the site size as shown. The value estimate is based on the site size as shown and the value estimate is based on the site size as shown. The value estimate is based on the site size as shown. Should any of the improvements not be fully located within the subject site, the value estimate could be subject to change.

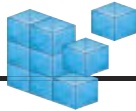


GET YOUR 15-DAY
ALL-ACCESS TRIAL
FREE

100 DAY MONEY-BACK GUARANTEE

a la mode, inc.

The leader in real estate technology



Call 1-800-ALAMODE or visit www.alamode.com/trial to put all of this to the test on your next appraisal.

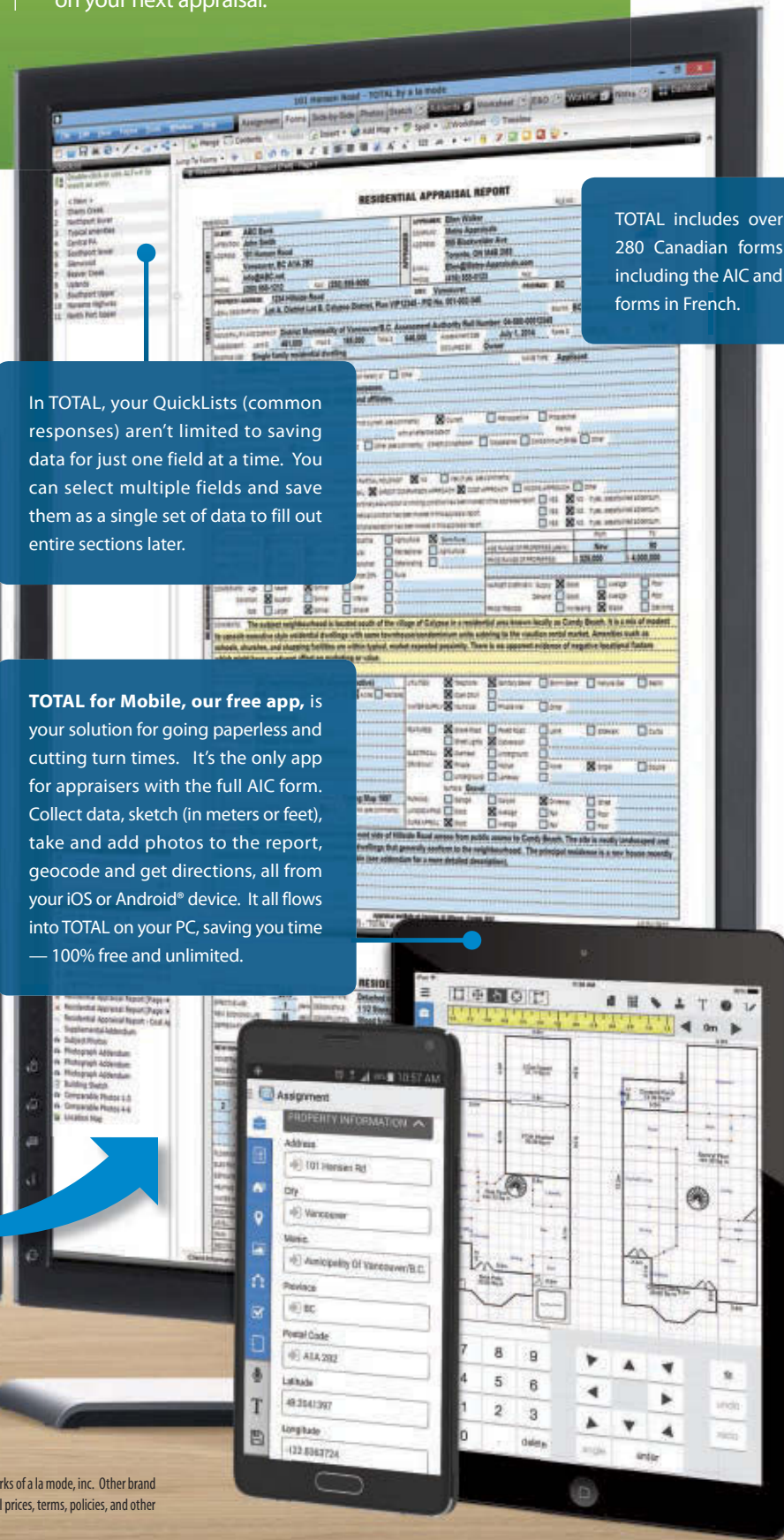
TOTAL includes over 280 Canadian forms including the AIC forms and forms in French.

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

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

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

Index 4	Index 5	Index 6	Index 7	Averages	Subject	DATA RANGE STATS
11	11.00	11.00	11.00	11.00	11.00	11.00
12	12.00	12.00	12.00	12.00	12.00	12.00
13	13.00	13.00	13.00	13.00	13.00	13.00
14	14.00	14.00	14.00	14.00	14.00	14.00
15	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00
16	16.00	16.00	16.00	16.00	16.00	16.00
17	17.00	17.00	17.00	17.00	17.00	17.00
18	18.00	18.00	18.00	18.00	18.00	18.00
19	19.00	19.00	19.00	19.00	19.00	19.00
20	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00
21	21.00	21.00	21.00	21.00	21.00	21.00
22	22.00	22.00	22.00	22.00	22.00	22.00
23	23.00	23.00	23.00	23.00	23.00	23.00
24	24.00	24.00	24.00	24.00	24.00	24.00
25	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00
26	26.00	26.00	26.00	26.00	26.00	26.00
27	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00
28	28.00	28.00	28.00	28.00	28.00	28.00
29	29.00	29.00	29.00	29.00	29.00	29.00
30	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00
31	31.00	31.00	31.00	31.00	31.00	31.00
32	32.00	32.00	32.00	32.00	32.00	32.00
33	33.00	33.00	33.00	33.00	33.00	33.00
34	34.00	34.00	34.00	34.00	34.00	34.00
35	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00
36	36.00	36.00	36.00	36.00	36.00	36.00
37	37.00	37.00	37.00	37.00	37.00	37.00
38	38.00	38.00	38.00	38.00	38.00	38.00
39	39.00	39.00	39.00	39.00	39.00	39.00
40	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00
41	41.00	41.00	41.00	41.00	41.00	41.00
42	42.00	42.00	42.00	42.00	42.00	42.00
43	43.00	43.00	43.00	43.00	43.00	43.00
44	44.00	44.00	44.00	44.00	44.00	44.00
45	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00
46	46.00	46.00	46.00	46.00	46.00	46.00
47	47.00	47.00	47.00	47.00	47.00	47.00
48	48.00	48.00	48.00	48.00	48.00	48.00
49	49.00	49.00	49.00	49.00	49.00	49.00
50	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00
51	51.00	51.00	51.00	51.00	51.00	51.00
52	52.00	52.00	52.00	52.00	52.00	52.00
53	53.00	53.00	53.00	53.00	53.00	53.00
54	54.00	54.00	54.00	54.00	54.00	54.00
55	55.00	55.00	55.00	55.00	55.00	55.00
56	56.00	56.00	56.00	56.00	56.00	56.00
57	57.00	57.00	57.00	57.00	57.00	57.00
58	58.00	58.00	58.00	58.00	58.00	58.00
59	59.00	59.00	59.00	59.00	59.00	59.00
60	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00
61	61.00	61.00	61.00	61.00	61.00	61.00
62	62.00	62.00	62.00	62.00	62.00	62.00
63	63.00	63.00	63.00	63.00	63.00	63.00
64	64.00	64.00	64.00	64.00	64.00	64.00
65	65.00	65.00	65.00	65.00	65.00	65.00
66	66.00	66.00	66.00	66.00	66.00	66.00
67	67.00	67.00	67.00	67.00	67.00	67.00
68	68.00	68.00	68.00	68.00	68.00	68.00
69	69.00	69.00	69.00	69.00	69.00	69.00
70	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00
71	71.00	71.00	71.00	71.00	71.00	71.00
72	72.00	72.00	72.00	72.00	72.00	72.00
73	73.00	73.00	73.00	73.00	73.00	73.00
74	74.00	74.00	74.00	74.00	74.00	74.00
75	75.00	75.00	75.00	75.00	75.00	75.00
76	76.00	76.00	76.00	76.00	76.00	76.00
77	77.00	77.00	77.00	77.00	77.00	77.00
78	78.00	78.00	78.00	78.00	78.00	78.00
79	79.00	79.00	79.00	79.00	79.00	79.00
80	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00
81	81.00	81.00	81.00	81.00	81.00	81.00
82	82.00	82.00	82.00	82.00	82.00	82.00
83	83.00	83.00	83.00	83.00	83.00	83.00
84	84.00	84.00	84.00	84.00	84.00	84.00
85	85.00	85.00	85.00	85.00	85.00	85.00
86	86.00	86.00	86.00	86.00	86.00	86.00
87	87.00	87.00	87.00	87.00	87.00	87.00
88	88.00	88.00	88.00	88.00	88.00	88.00
89	89.00	89.00	89.00	89.00	89.00	89.00
90	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00
91	91.00	91.00	91.00	91.00	91.00	91.00
92	92.00	92.00	92.00	92.00	92.00	92.00
93	93.00	93.00	93.00	93.00	93.00	93.00
94	94.00	94.00	94.00	94.00	94.00	94.00
95	95.00	95.00	95.00	95.00	95.00	95.00
96	96.00	96.00	96.00	96.00	96.00	96.00
97	97.00	97.00	97.00	97.00	97.00	97.00
98	98.00	98.00	98.00	98.00	98.00	98.00
99	99.00	99.00	99.00	99.00	99.00	99.00
100	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00



DIVE INTO YOUR CAREER

MAKE YOUR MOVE

Professionals Wanted

At Colliers, specialization runs deep. Our professionals have in-depth knowledge and have the support they require to further accelerate their success. With on-going career mentorship and access to hundreds of free courses through Colliers University, our professionals are not only encouraged to excel, they have the tools to do so. To accelerate your career, current opportunities can be viewed online at collierscanada.com/careers. Alternatively, please send your resume directly to vascanada@colliers.com

collierscanada.com/careers

PLONGEZ DANS VOTRE CARRIÈRE

PREND TON AVENIR EN MAIN

Professionals demandés

Chez Colliers, nos spécialisations sont nombreuses. Nos professionnels sont encouragés à maintenir et augmenter leurs nombreuses connaissances, et s'engagent ainsi vers le chemin du succès. Avec un accès à des centaines de cours gratuits via L'Université Colliers et notre système de mentorat de carrière; notre personnel est non seulement encouragé à exceller, mais il se donne les outils pour le faire. Pour accélérer votre carrière, voir les possibilités actuelles en ligne à collierscanada.com/fr/careers ou envoyez votre CV directement à vascanada@colliers.com

collierscanada.com/careers



Accelerating success.

TABLE DES MATIÈRES CONTENTS

VOL 59 | BOOK 4 / TOME 4 | 2015

FEATURES / EN VEDETTE



10

**UNDERSTANDING
RESERVE FUND STUDIES**
COMPRENDRE LES ÉTUDES
DE FONDS DE RÉSERVE



16

**CLOSING THE
TECHNOLOGY GAP:
DATA MANAGEMENT**
COMBLER LE FOSSÉ
TECHNOLOGIQUE :
LA GESTION DES DONNÉES



22

**THE USE OF GRAPHS IN
THE APPRAISAL PROCESS**
L'UTILISATION DE
GRAPHIQUES DANS LE
PROCESSUS D'ÉVALUATION



40

CRA DIVERSIFICATION
DIVERSIFICATION D'UN CRA

The articles printed in this issue represent authors' opinions only and are not necessarily endorsed by the APPRAISAL INSTITUTE OF CANADA. Copyright 2015 by the APPRAISAL INSTITUTE OF CANADA. All rights reserved. Reproduction in whole or in part without written permission is strictly prohibited. Subscription, \$40.00 per year. Printed in Canada. *Les articles imprimés dans ce numéro ne représentent que l'opinion de leur auteur respectif, mais ne sont pas nécessairement endossés par L'INSTITUT CANADIEN DES ÉVALUATEURS. Tous droits réservés 2015 par L'INSTITUT CANADIEN DES ÉVALUATEURS. La reproduction totale ou partielle sous quelque forme que se soit sans autorisation écrite est absolument interdite. Abonnement \$40.00 par année. Imprimé au Canada.*

* The Appraisal Institute of Canada reserves the right to reject advertising that it deems to be inappropriate.
** The publisher and the Appraisal Institute of Canada cannot be held liable for any material used or claims made in advertising included in this publication. Indexed in the Canadian Business Index and available on-line in the Canadian Business & Current Affairs database.
ISSN 0827-2697

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

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

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



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

Managing Editor: Craig Kelman
Design/Layout: Kiersten Drysdale
Marketing Manager: Kris Fillion
Advertising Co-ordinator: Stefanie Hagidiakow



COLUMNS / CHRONIQUES

06 *Executive Corner*
ACCOMPLISHING OUR GOALS

32 *Professional Practice Matters*
HISTORY OF THE STANDARDS

36 *Education*
**NEW COURSE: CASE STUDIES IN
RESIDENTIAL VALUATION (BUSI 352)**

44 *Advocacy*
ADVOCACY IN ACTION

50 *Legal Matters*
**WHEN CHATTELS BECOME
PART OF THE REAL PROPERTY**

54 *The Future is Bright*
**CONTINUING EDUCATION
LEADS TO CAREER SUCCESS
FOR JAMES HARDY**

60 **NEWS**

62 **DESIGNATIONS, CANDIDATES,
STUDENTS**

08 *Le coin de l'exécutif*
ATTEINDRE NOS BUTS

34 *Parlons pratique professionnelle*
HISTORIQUE DES NORMES

38 *Éducation*
**NOUVEAU COURS : ÉTUDES DE CAS EN
ÉVALUATION RÉSIDENIELLE (BUSI 352)**

47 *Défense*
DÉFENSE DES DROITS À L'ŒUVRE

52 *Questions juridiques*
**QUAND LES BIENS MEUBLES DEVIENNENT
DES PARTIES DU BIEN IMMOBILIER**

57 *L'avenir s'annonce bien*
**LA FORMATION CONTINUE MÈNE
À UNE CARRIÈRE FRUCTUEUSE
POUR JAMES HARDY**

60 **NOUVELLES**

62 **DÉSIGNATIONS, STAGIAIRES,
ÉTUDIANTS**



ACCOMPLISHING OUR GOALS

DANIEL DOUCET, AACI, P.APP, PRESIDENT

KEITH LANCASTLE, MBA, CAE, CHIEF EXECUTIVE OFFICER



DANIEL DOUCET

The past six months have been a whirlwind of activity. AIC volunteers and staff continue to implement new programs that align to the 2015-2018 strategic plan, while also striving to deliver quality day-to-day services.

With the goal of continuing to improve membership value, we are pleased to report that we have accomplished a significant amount of progress towards the strategic objectives that members identified as being critical to their individual success as well as success of the whole profession.

Advocacy on behalf of our members

There has been a tremendous effort across the country to build a national advocacy network to address provincial and national issues. Representatives within each province have been leading the advocacy efforts within their respective jurisdictions and keeping their 'ears to the ground' on issues with government and other stakeholders. Many of these issues are similar across the country, while some may be very unique in one jurisdiction. Discussing these concerns as a national team is very valuable, as it helps us to stay ahead of any relevant policies that might migrate across provincial borders.

Lessons learned, resources and advice are being shared among committee members from across the country to become much more effective and

strategic with our advocacy efforts. The committee is also committed to sharing its issues and progress with AIC members through the monthly *e-Communiqués* and this quarterly publication.

Diversification of the appraisal professional's value proposition

The Admission and Accreditation Committee (AAC) has been putting the final touches on a new university course for the CRA designation that will assist in helping our members identify new opportunities to diversify their practice. *BUSI 352 - Case Studies in Residential Valuation* is being developed by UBC and AIC members to help CRAs explore valuation options that are within the CRA's scope, as defined by the *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)*. This course will open up opportunities outside the traditional mortgage financing work that garner higher fees – such as expropriation, litigation, reserve fund studies, appraisal review, and much more.

AAC has been updating components of the designation program, such as the professional competency interview, to align with the recently revised competencies that are AACI and CRA requirements. AAC is also working closely with ULaVal to continue building awareness about the French AIC Program of Professional Studies.

Meanwhile, the Professional Practice Committee is working towards a new



KEITH LANCASTLE



version of *CUSPAP* 2016 that will provide a new opportunity to appraise machinery and equipment. The exposure draft will be circulated to members and stakeholders for review by January 2016 and full implementation by April 2016.

The provincial and national offices have also been working together to ensure all members meet their CPD requirement by December 31, 2015. The Professional Practice team has been delivering quality professional practice seminars (PPS) through a one-day webinar as well as hosting one- and two-day PPS. They have also been providing interesting professional development opportunities to ensure members obtain all 24 credits by the end of the year.

Finally, AIC leadership continues to have conversations with the Appraisal Institute, the International Association of Assessment Officers, L'Ordre des évaluateurs agréés, and The European Group of Valuers Association to discuss ways the AIC can institute reciprocity agreements that allow AIC members to obtain international designations. These discussions have been very positive, and the international respect for the AIC designation is apparent in all of our conversations. As we progress in these discussions, we will continue to keep our members informed.

Recognition of members as professionals of choice

AIC continues to promote AIC members as the 'professionals of choice.' Thousands of impressions are being made through online and print advertising that reach mortgage broker, real estate, legal, property manager and government channels. With all this attention, there continues to be a 15-25% increase in website visitors, as well as those joining AIC's social media channels.

As effective as our advertising is, face-to-face promotion is still a critical


component of our efforts. AIC has positioned speakers at the CAAMP Fraud Summit, the CAAMP Mortgage Forum, and the Credit Union Professional Association Annual Conference. AIC will also be sponsoring the Toronto Real Estate Forum to reach commercial real estate professionals across the country.

A vibrant and engaged membership

To ensure that AIC measures the pulse of the membership, a benchmark survey was completed with members prior to the launch of our 2015-2018 strategic plan. This survey was very insightful, identifying issues that matter to our members, as well as the perception of the AIC's services. Although more than two-thirds of our members are satisfied or very satisfied with the services they are

receiving, there is certainly room for improvement. Over the next three years, AIC is intent on continuing to move the dial in level of member satisfaction.

Meanwhile, to ensure the sustainability of AIC and its designations, we are continually looking at ways to recruit new professionals to the family. It is very exciting to see how many new people are interested in the profession, as the participation rates increase for the AIC 101 – Introduction to the Appraisal Profession webinar. On a monthly basis, we have 65-80 participants from all over the country.

As we continue to move forward in meeting our strategic objectives, we encourage all members to provide their feedback and ideas. Feel free to contact us at info@aicanada.ca. 

CANADIAN RESOURCE VALUATION GROUP INC.

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

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

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



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

www.crvg.com

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

Email: jwasmuth@crvg.com

Email: jeremy.wasmuth@crvg.com



ATTEINDRE NOS BUTS

DANIEL DOUCET, AACI, P.APP, PRÉSIDENT

KEITH LANCASTLE, MBA, CAE, CHEF DE LA DIRECTION



DANIEL DOUCET

Les six derniers mois ont vu un tourbillon d'activités. Les bénévoles et le personnel de l'ICE continuent de mettre en œuvre de nouveaux programmes qui s'inscrivent dans le plan stratégique 2015-2018, tout en s'efforçant de livrer des services de qualité au quotidien.

Notre but étant de continuer à améliorer la valeur que nous apportons à nos membres, nous sommes heureux de vous signaler que nous avons fait beaucoup de progrès vers les objectifs stratégiques que nos membres nous avaient désignés comme essentiels à leur succès individuel ainsi qu'au succès de l'ensemble de la profession.

Promotion et défense des droits de nos membres

Nous avons déployé de grands efforts, partout au pays, pour mettre sur pied un réseau national de défense des droits afin d'affronter les questions provinciales et nationales. Des représentants de chacune des provinces ont dirigé les efforts de défense des droits dans leurs juridictions respectives et ont prêté l'oreille aux problèmes avec le gouvernement et les autres parties intéressées. Plusieurs de ces problèmes sont semblables partout au pays, alors que d'autres sont uniques à une juridiction donnée. Il est très avantageux de discuter de ces questions comme équipe nationale parce que nous pouvons ainsi nous tenir au fait de toutes les politiques pertinentes qui pourraient traverser les frontières provinciales.

Les membres du comité de tous les coins du pays ont l'occasion de partager les leçons apprises, les ressources et les conseils afin de devenir beaucoup plus efficaces et stratégiques dans nos efforts de défense des droits. Le comité s'est engagé également à partager ses difficultés et ses progrès avec les membres de l'ICE au moyen d'un *Communiqué* électronique mensuel et de la présente publication trimestrielle.

Diversification de la proposition de valeur du professionnel de l'évaluation

Le Comité des admissions et des accréditations (CAA) a mis la dernière touche à un nouveau cours universitaire pour la désignation CRA afin d'aider nos membres à tirer parti des nouvelles occasions de diversifier leur pratique qui se présentent. L'U.C.-B. et des membres de l'ICE sont à préparer le cours *BUSI 352 – Case Studies in Residential Valuation* (Études de cas en évaluation résidentielle) afin d'aider les CRA à élargir leur portée telle que définie par les *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)*. Ce cours ouvrira de nouvelles occasions mieux rémunérées à l'extérieur du travail traditionnel de financement d'hypothèques, notamment les expropriations, les litiges, les études de fonds de réserve, les examens d'évaluation et beaucoup plus.

Le CAA a procédé à la mise à jour des composants du programme de



désignation, y compris l'entrevue relative aux compétences professionnelles, afin de s'aligner sur les compétences récemment révisées et exigées des AACI et des CRA. Le CAA travaille aussi en étroite collaboration avec l'Université Laval à promouvoir le programme d'études professionnelles en français de l'ICE.

Entre-temps, le Comité de la pratique professionnelle travaille à la préparation de la nouvelle version des *NUPPEC* 2016 qui fournira une nouvelle occasion de procéder à l'évaluation de la machinerie et de l'équipement. L'ébauche sera soumise à l'étude des membres et parties intéressées pour janvier 2016 en vue de l'entrée en vigueur en avril 2016.

Les bureaux provinciaux et le bureau national ont collaboré également à faire en sorte que tous les membres puissent satisfaire aux exigences de PPC en date du 31 décembre 2015. L'équipe de Pratique professionnelle a présenté des Séminaires de pratique professionnelle (SPP) de qualité par webinaires d'une journée ainsi que par présentations en personne d'une ou deux journées. L'équipe fournit aussi d'intéressantes occasions de perfectionnement professionnel pour faire en sorte que les membres puissent obtenir les 24 crédits dont ils ont besoin d'ici la fin de l'année.

Enfin, les dirigeants de l'ICE demeurent en conversation avec l'Appraisal Institute, l'International Association of Assessment Officers, l'Ordre des évaluateurs agréés et le Groupe européen des associations d'experts immobiliers afin de discuter des moyens par lesquels l'ICE pourrait instituer des accords de réciprocité permettant aux membres de l'ICE d'obtenir des désignations internationales. Ces discussions se sont avérées très positives et le respect international envers les désignations décernées par l'ICE ressort dans toutes nos conversations. Nous continuerons de tenir nos membres au courant du déroulement de ces discussions.

Reconnaissance des membres comme professionnels de choix

L'ICE continue de promouvoir ses membres comme professionnels de choix. Des milliers d'impressions ont été envoyées par annonces en ligne et imprimées ciblant les courtiers d'hypothèques, agents d'immeuble, avocats, gérant immobiliers et gouvernements. Toute cette attention donne lieu à une augmentation constante de 15-25 % de visiteurs à notre site Web, ainsi que de gens se joignant aux réseaux de médias sociaux de l'ICE.


Aussi efficace que puisse être notre publicité, la promotion face à face demeure un composant critique de tous nos efforts. L'ICE a présenté des conférenciers au Sommet sur la fraude de l'ACCCHA, le Forum sur les hypothèques de l'ACCCHA et au Congrès annuel de la Credit Union Professional Association. L'ICE commanditera également le Forum immobilier de Toronto afin de joindre les professionnels de l'immobilier commercial partout au pays.

Des membres dynamiques et engagés

Pour assurer que l'ICE ait le pouls de ses membres, un sondage repère a été effectué

auprès des membres avant le lancement de notre plan stratégique 2015-2018. Ce sondage a été très révélateur, permettant de dégager les questions d'importance pour nos membres et de connaître la perception des membres envers les services de l'ICE. Bien que plus des deux tiers de nos membres se soient dits satisfaits ou très satisfaits des services qu'ils reçoivent, il y a certainement place à amélioration. Au cours des trois prochaines années, l'ICE a l'intention de continuer à augmenter le niveau de satisfaction des membres.

Entre-temps, pour assurer la durabilité de l'ICE et de ses désignations, nous cherchons toujours des moyens de recruter de nouveaux professionnels dans notre famille. Il est intéressant de voir combien de nouvelles personnes s'intéressent à la profession, les taux de participation au webinaire 101 – Introduction à la profession d'évaluation augmentant sans cesse. Sur une base mensuelle, nous avons 65-80 participants de partout au pays.

Alors que nous continuons de poursuivre nos objectifs stratégiques, nous encourageons tous nos membres à nous fournir leur rétroaction et leurs idées. N'hésitez pas à communiquer avec nous à info@aicanada.ca. 

Search CPV Articles Online – Your newest resource

To quickly find relevant technical information or research related to specific properties, appraisal methods and services, be sure to take advantage of the Appraisal Institute of Canada's **Online Library**.

Please visit the AIC website at www.aicanada.ca/cpv-search for details.

Bibliothèque en ligne – Un nouvel outil pour vous!

Pour rapidement trouver l'information technique ou à effectuer des recherches liées à des propriétés spécifiques, aux méthodes et aux services d'évaluation, l'Institut canadien des évaluateurs a le plaisir d'annoncer l'introduction de son plus récent outil à l'intention des membres – la **Bibliothèque en ligne**.

Pour plus d'information, veuillez consulter le site Web de l'ICE à l'adresse <http://www.aicanada.ca/fr/cpv-search/>.



Appraisal Institute of Canada
Institut canadien des évaluateurs



Understanding reserve fund studies

By Kari Benum, CRA, CRP, Dipl. J.A.; Ernie Paustian, AACI, P. App, RPA, CRP; and Dan Wilson, BCOMM, AACI, P.App, Fellow, CRP, RI



Introduction

Condominium and strata ownership continues to be a viable housing alternative for many Canadians. To protect the interests of the individual unit owners and the condominium corporations, the majority of Canadian provinces have enacted legislation requiring that condominium corporations partake in a reserve fund study (called a depreciation report in British Columbia). Condominium corporations are referred to as strata corporations in British Columbia, and comply with similar legislated requirements in regards to completing depreciation reports.

Contents of the reserve fund study

In basic terms, a reserve fund study is a report that assists condominium corporations in understanding what they own, how much money they have, the timing of potential replacements, future costs, and, ultimately, how to pay for the replacements when they are due.

A reserve fund study is a financial document that is meant to act as a guide to assist with planning corporate budgets. The study is not a technical audit and does not deal with detailed technical matters or invasive testing. Rather, this document takes a business approach to reserve fund management.

A reserve fund study generally includes the following:

- a physical inventory of all common property (including building systems



- such as roof systems, exterior walls, pavement and landscaping, etc.);
- an analysis of the observed condition, actual and effective age, remaining economic life, and current and future replacement costs for each component of common property;
- a determination of the level of reserves required to meet anticipated future costs;
- an analysis of the current balance of the reserve fund and how much the condominium corporation has been contributing historically; and

- development of funding models to assist the strata in reaching its funding goals.

The specific requirements vary slightly from province to province, with three cash flow models required in some provinces.

Benefits

The old adage is 'buyer beware' and the reserve fund study provides potential purchasers, investors and mortgage holders with the information they need to make informed decisions.

Some of the benefits of this type of study include predictable costs to the unit owner and a reduced likelihood of special levy or assessment. Unit values are likely to be enhanced, however, this does not necessarily correspond on a dollar-to-dollar basis of the amount in reserve fund. The long-term marketability of condominium corporations with a sound, long-term financial vision suggests more stability than corporations with a less specific understanding of their future capital needs.

When asked why they are having a reserve fund study completed, most property managers and board members reply, “the last one is five years old” or “the *Condominium Property Act* requires one.” While both responses are correct, a reserve fund study should provide additional value beyond meeting the requirements of the applicable provincial Act. One of the responsibilities of a reserve fund planner is to work directly with the property manager and condominium board or council to assist them in appreciating the benefit of consistent planning for their current and future needs. As the board members change hands, the vision of the development may not always pass along under the same understanding as the previous board or council. Having a precise plan on hand allows for greater clarity as the development ages and new members come on board to assist as members of the board or council.

One of the goals of a reserve fund study should be to make the job of being a board or council member easier. As most board members would rather avoid the difficult task of voting to levy a special assessment, a good reserve fund plan should provide options that reduce the risk of a special assessment or minimize the impact, should a special assessment/levy be required.

The reserve fund study should provide funding options that allow for needed major repairs and replacement expenditures, while again reducing the potential of a special assessment. Contributions should be fair and equitable, balancing the needs of current and future unit owners.

During the annual budgeting process, the report should also be used as a time



The Reserve Fund Planning Program (RFPP) is offered at Sauder Business School at the University of British Columbia (http://www.sauder.ubc.ca/Programs/Real_Estate_Division/Credit_Programs_and_Professional_Development_Courses/Reserve_Fund_Planning)



The course material for the Certified Reserve Planner education program is provided through the Real Estate Institute of Canada (<http://www.reic.ca/DESIGNATIONS/CRP-Certified-Reserve-Planner>).

saving tool by the property managers and the board of directors/strata council.

Qualifications and competency

Many provinces recognize AIC members as having the qualifications and skills required to complete this work. Certified Reserve Planners (CRP) who are members of the Real Estate Institute of Canada are also generally recognized, as are quantity surveyors, engineers, architects, and other persons who meet the required qualifications and skills.

Competency is a well-discussed topic in the reserve fund planning industry. External parties and legislation may recognize AIC qualifications, however, the age-old question remains, what truly defines competency? Currently, the Appraisal Institute of Canada (AIC) has not developed specific courses of instruction relating to reserve fund studies. Members wishing to complete reserve fund studies are encouraged to obtain educational training through other organizations.

The Reserve Fund Planning Program (RFPP) is offered at Sauder Business School at the University of British Columbia, (http://www.sauder.ubc.ca/Programs/Real_Estate_Division/Credit_Programs_and_Professional_Development_Courses/Reserve_Fund_Planning) and the more comprehensive course material for the Certified Reserve Planner education program is provided through the Real Estate Institute of Canada (<http://www.reic.ca/DESIGNATIONS/CRP-Certified-Reserve-Planner>). There is a clear advantage for AIC members to complete

such educational programs and align themselves with experts in the field who are qualified reserve fund planners.

With respect to insurance coverage, the AIC insurance program covers *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)* compliant activities. Reserve fund studies form part of *CUSPAP* and are covered for competent AACI, P.App and CRA members.

Funding models

For reserve fund studies, there are four primary types of funding models:

The Baseline Funding Model and the Threshold Funding Model are similar in that the reserve fund balance is set at a predetermined amount. The primary goal of the Baseline Funding Model is to keep the reserve fund balance positive or above zero. A significant shortcoming with the Baseline Funding Model is that it assumes a perfect world where components fail exactly when expected. Should major components fail early, a special assessment is likely necessary.

With the **Threshold Funding Model**, a pre-determined amount is based on criteria that should be easily understandable by the owners. The criteria could include a percentage of annual reserve contribution indicated by the reserve fund study, the percentage of the annual operating budget, or even a percentage of how much it would cost to replace the building based on an insurance appraisal.

The Statutory Funding Model uses applicable legislation or statutes

Canadian Cost Estimating Guides

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

Residential Costing Guide



**BROKERS
ADJUSTERS
UNDERWRITERS!**

ESTIMATE REPLACEMENT COST
OF SINGLE FAMILY DWELLINGS

- 1 Storey • 1¼ Storey • Raised Ranch
- 2 Storey • Tri-Level • 2½ Storey
- High Valued Dwellings

DOUGLAS COST GUIDES INC

Agricultural Costing Guide



ESTIMATE REPLACEMENT COST OF
AGRICULTURAL USE BUILDINGS

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

DOUGLAS COST GUIDES INC

**ONLINE VERSIONS
AVAILABLE**

PLEASE CALL, FAX or EMAIL
FOR DETAILS

Toll Free: 877-284-0028

Fax: 519-238-6214

www.douglascostguide.com
karldouglas@hay.net

10341 Pinetree Drive, Grand Bend, ON N0M 1T0

www.douglascostguide.com

to determine the minimum amount of funds to be contributed to the reserve fund for major capital expenditures.

The biggest drawback of the Threshold and Statutory Funding models is that the age and condition of the components are not necessarily taken into consideration. If a significant component fails prematurely, the risk of a special assessment is again possible.

The goal of the **Fully-Funded Model** is to maintain the reserve balance at or very near 100% of the estimated total accrued depreciation for all of the common property components identified in the reserve fund study.

Although this sounds like a great solution, the biggest drawback with the Fully-Funded Model is that, if a condominium/strata corporation is fully-funded according to the reserve fund study, most condominium corporations would have too much money in their reserve fund. While the potential for a special assessment is much lower, the unit owner's reserve fund contributions are larger than they need to be.

It is also important to remember that, unless a reserve fund is significantly over-funded, there is no funding model that will account for every scenario to avoid a special assessment.

Pooled versus non-pooled funding

There are varying schools of thought on funding methods for reserve funds and there are two primary methods: pooled funding and non-pooled funding.

Sometimes the pooled funding method is referred to as 'cash flow' or 'pooling,' while the non-pooled method is referred to as 'straight-line' or 'non-pooling.'

The non-pooled or straight-line method determines a funding goal for each individual component without regard to the accumulation of funds for other components. It is like having a separate reserve account for each component: roofs, windows and concrete, etc. The funds from one component's account cannot be used to pay for repairs or replacement of another component. For example, with non-pooled funding, the roofing account cannot be used for window replacement.

With pooled funding, the focus is on the total cash available which is required for the estimated replacement needs of all components. The pooled funding method requires an estimate of the funding requirements for at least the minimum period projected by the reserve fund study (typically 25-30 years, dependant on provincial requirements).

The annual contribution levels are then estimated to ensure that there is enough money in the reserve fund to cover all of the anticipated annual expenses, no matter in which year they occur. The biggest difference is that, instead of individual accounts for each component, the reserve funds are pooled.

When using the pooled funding method, there may not be a requirement for the unit owners to vote on the use of funds from one component to cover expenditures of another component, whereas, with the non-pooled method, a vote may be required (rules vary by province).

The non-pooled method may also result in a requirement for larger contributions by the unit owners and corresponding higher overall funding levels within the reserve fund.

Conclusion

As populations continue to grow in urban centres and cities and metropolitan areas continue to grow increasingly dense, the trend towards strata titled housing options continues to escalate.

Ultimately, provincial legislation dictates the specific requirements of the report and who may complete the assignment in each province. Each condominium/strata corporation then makes the decision as to which funding model and funding method best suits its needs.

As reserve fund planners, our goal is to guide condominium corporations toward a clear and viable capital replacement strategy, which, in turn, will assist in protecting their financial asset.

As AIC members, there are tremendous opportunities in developing our skill sets in this area and expanding our scope of practice into the reserve fund planning field. 🌈

Comprendre les études de fonds de réserve

Par Kari Benum, CRA, CRP, Dipl. J.A.; Ernie Paustian, AACI, P. App, RPA, CRP; et Dan Wilson, BCOMM., AACI, P.App, Fellow, CRP, RI



Introduction

La vie en condominium ou en copropriété demeure une option de logement viable pour de nombreux Canadiens. Dans le but de protéger les intérêts des propriétaires d'unités et des sociétés de condominium, la majorité des provinces canadiennes ont adopté des lois exigeant que les sociétés de condominium procèdent à une étude du fonds de réserve (appelée « rapport de dépréciation » en Colombie-Britannique). Les sociétés de condominium, appelées « sociétés en copropriété » en Colombie-Britannique, doivent satisfaire à des exigences législatives similaires en ce qui touche la préparation de rapports de dépréciation.

Contenu d'une étude de fonds de réserve

En termes simples, une étude de fonds de réserve consiste en un rapport qui aide les sociétés de condominium à comprendre ce qui leur appartient, combien d'argent elles possèdent, le calendrier des remplacements à prévoir, les coûts futurs et, ultimement, comment payer pour les remplacements à faire.

Une étude de fonds de réserve est un document financier destiné à servir de guide en planification des budgets des sociétés. L'étude n'est pas un audit technique, elle ne porte pas sur les aspects techniques détaillés et elle ne comporte pas de tests invasifs. Ce document aborde plutôt la gestion d'un fonds de réserve dans une perspective d'affaires.



Une étude de fonds de réserve comprend généralement ce qui suit :

- un inventaire physique de toute propriété commune (y compris les systèmes de bâtiments tels les toitures, murs extérieurs, chaussées et aménagements paysagers, etc.);
- une analyse de la condition observée, de l'âge réel et effectif, de la vie économique restante et des coûts de remplacement courants et futurs pour chaque composant de la propriété commune;
- un calcul du niveau des réserves

requis pour couvrir les coûts futurs prévus;

- une analyse du solde actuel du fonds de réserve et de l'historique de la contribution de la société de condominium;
- l'élaboration de modèles de financement pour aider la copropriété à atteindre ses objectifs de financement.

Les exigences spécifiques varient d'une province à l'autre, certaines provinces exigeant l'élaboration de trois modèles de flux de trésorerie.

Avantages

La consigne « un acheteur averti en vaut deux » et l'étude du fonds de réserve fournissent aux acheteurs, investisseurs et titulaires d'hypothèque potentiels les renseignements dont ils ont besoin pour prendre des décisions éclairées.

Ce genre d'études offre certains avantages, notamment la prévisibilité des coûts au propriétaire d'unité et la réduction des probabilités de levées de fonds ou cotisations spéciales. La valeur des unités de logement devrait augmenter, bien que cette hausse ne corresponde pas nécessairement au solde du fonds de réserve. La qualité marchande des sociétés de condominium ayant une claire vision financière à long terme est plus stable que celle des sociétés ayant une moins bonne compréhension de leurs futurs besoins de capitaux.

Quand on leur demande pourquoi ils ont commandé une étude de leur fonds de réserve, la plupart des gestionnaires immobiliers et des administrateurs répondent « la dernière étude a eu lieu il y a cinq ans » ou « la loi sur ce type de propriétés l'exige ». Bien que ces deux réponses soient bonnes, une étude de fonds de réserve devrait apporter plus que la simple conformité à la loi provinciale afférente. Une des responsabilités d'un planificateur de fonds de réserve consiste à travailler directement avec le gestionnaire immobilier et le Conseil d'administration du condominium afin d'aider ces derniers à mieux comprendre les avantages d'une planification cohérente de leurs besoins actuels et futurs. Quand un Conseil d'administration change, il arrive que la vision de développement du Conseil d'administration antérieur ne soit pas comprise de la même manière par le nouveau Conseil. Le fait d'avoir en main un plan précis donne plus de clarté au plan de développement et permet aux nouveaux membres de poursuivre le travail entrepris.

Un des buts d'une étude de fonds de réserve devrait être de faciliter la tâche des membres du Conseil d'administration. Sachant que la plupart des membres du Conseil d'administration préféreraient éviter la tâche ingrate de percevoir une cotisation spéciale, un bon plan de fonds de réserve

devrait prévoir des options servant à réduire le risque d'une cotisation spéciale ou d'en minimiser l'impact, si une telle mesure s'avérait nécessaire.

L'étude du fonds de réserve devrait offrir des options de financement qui prévoient les dépenses nécessaires pour réparations et remplacements majeurs, tout en réduisant encore une fois les probabilités de cotisations spéciales. Les contributions devraient équilibrer de façon juste et équitable les besoins des propriétaires d'unités actuels et futurs.

Durant le processus annuel de budgétisation, on devrait recourir au rapport comme outil permettant aux gestionnaires immobiliers et au Conseil d'administration et conseillers de copropriété d'accélérer le travail.

Qualifications et compétence

Plusieurs provinces reconnaissent que les membres de l'ICE possèdent les qualifications et compétences requises pour faire ce travail. Les planificateurs de fonds de réserve certifiés (CRP) qui sont membres de l'Institut canadien de l'immeuble sont généralement reconnus également, tout comme les métteurs, ingénieurs, architectes et autres personnes possédant les qualifications et compétences requises.

La compétence est un sujet dont il a été beaucoup question dans le domaine de la planification des fonds de réserve. Les parties externes et la législation peuvent reconnaître les qualifications décernées par l'ICE, mais l'éternelle question demeure : comment définit-on vraiment la compétence? À l'heure actuelle, l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) n'a pas encore élaboré des directives spécifiques à l'égard des études de fonds de réserve. Les membres désirant procéder à des études de fonds de réserve sont encouragés à obtenir la formation nécessaire auprès d'autres organisations.

Le Programme de planification de fonds de réserve est offert par l'École d'études commerciales Sauder de l'Université de la Colombie-Britannique (http://www.sauder.ubc.ca/Programs/Real_Estate_Division/Credit_Programs_and_Professional_Development_Courses/Reserve_Fund_Planning) et la matière de cours plus complète du programme de

formation de planificateur de fonds de réserve certifié est dispensée par l'Institut canadien de l'immeuble (<http://www.reic.ca/DESIGNATIONS/CRP-Certified-Reserve-Planner>). Les membres de l'ICE auraient nettement avantage à compléter de tels programmes d'études et à s'aligner sur des experts dans le domaine qui sont des planificateurs de fonds de réserve qualifiés.

En ce qui touche la couverture d'assurance, le programme d'assurance de l'ICE couvre les activités conformes aux *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)*. Les études de fonds de réserve font partie des NUPPEC et sont couvertes pour les membres AACI, P.App et CRA compétents.

Modèles de financement

Dans les études de fonds de réserve, il existe quatre types primaires de modèles de financement :

Le **modèle de financement de base** et le **modèle de financement de seuil** sont similaires en ce que le solde du fonds de réserve est fixé à un montant prédéterminé. Le modèle de financement de base cherche avant tout à maintenir le solde du fonds de réserve en situation positive ou au-dessus de zéro. Une importante faiblesse du modèle de financement de base vient du fait que ce modèle suppose que nous vivons dans un monde parfait dans lequel les composants font défaut exactement au moment prévu. Si des composants majeurs devaient défaillir plus tôt que prévu, une cotisation spéciale serait probablement nécessaire.

Dans le cas du **modèle de financement de seuil**, un montant prédéterminé est établi à partir de critères que les propriétaires devraient comprendre facilement. Ces critères pourraient inclure un pourcentage de la contribution annuelle indiquée par l'étude du fonds de réserve, un pourcentage du budget de fonctionnement annuel ou même un pourcentage du coût de remplacement de l'immeuble selon une évaluation d'assurance.

Le **modèle de financement législatif** utilise les lois ou statuts applicables pour déterminer le montant minimum

de fonds devant être contribués au fonds de réserve pour les dépenses d'immobilisation majeures.

La principale faiblesse des modèles de financement de seuil et de financement législatif est qu'on ne tient pas nécessairement compte de l'âge et de l'état des composants. Si un composant important devait défaillir prématurément, le risque d'une cotisation spéciale serait encore une fois possible.

Le modèle à **capitalisation entière** consiste à maintenir le solde de la réserve à 100 % ou presque de l'amortissement total cumulé estimé de tous les composants de la propriété commune identifiés dans l'étude du fonds de réserve.

Bien que ce modèle semble être une excellente solution, la principale faiblesse du modèle à capitalisation entière est que, si une société de condominium/copropriété était entièrement capitalisée selon l'étude du fonds de réserve, la plupart des sociétés de condominium auraient trop d'argent dans leur fonds de réserve. S'il est vrai que les probabilités d'une cotisation spéciale sont beaucoup plus faibles, les contributions des propriétaires au fonds de réserve sont supérieures à ce qu'elles devraient être.


Il importe aussi de se rappeler que, sauf si un fonds de réserve est largement surcapitalisé, aucun modèle de financement ne peut tenir compte de tous les scénarios et éviter une cotisation spéciale.

Financement en caisse commune ou distincte


Il existe diverses écoles de pensée quant aux méthodes de financement des fonds de réserve et deux méthodes principales : le financement en caisse commune et le financement en caisse distincte.

On désigne parfois la méthode de financement en caisse commune comme « flux de trésorerie » ou « mise en commun », alors que le financement en caisse distincte est dit « linéaire » ou « non mis en commun ».

La méthode en caisse distincte ou linéaire détermine un but de financement pour chacun des composants sans égard à l'accumulation de fonds pour les autres composants. Cette méthode correspond à l'établissement d'un compte de réserve



Le Programme de planification de fonds de réserve est offert par l'École d'études commerciales Sauder de l'Université de la Colombie-Britannique (http://www.sauder.ubc.ca/Programs/Real_Estate_Division/Credit_Programs_and_Professional_Development_Courses/Reserve_Fund_Planning)



La matière de cours du programme de formation de planificateur de fonds de réserve certifié est dispensée par l'Institut canadien de l'immeuble (<http://www.reic.ca/DESIGNATIONS/CRP-Certified-Reserve-Planner>).

séparé pour chaque composant : toitures, fenêtres et béton, etc. Les fonds dans un compte ne peuvent être utilisés pour payer les réparations ou le remplacement d'un autre composant. Par exemple, dans un régime de financement en caisse distincte, le compte consacré à la toiture ne peut être utilisé pour le remplacement des fenêtres.

Un financement en caisse commune met l'accent sur le total requis en trésorerie pour les besoins de remplacement estimés pour tous les composants. La méthode de financement en caisse commune exige une estimation des besoins de financement pour au moins la période minimum couverte par l'étude du fonds de réserve (normalement 25-30 ans, dépendamment des exigences provinciales).

Les niveaux de contribution annuelle sont alors estimés de manière à assurer qu'il y a suffisamment d'argent dans le fonds de réserve pour couvrir toutes les dépenses annuelles prévues, peu importe l'année au cours de laquelle elles surviendront. La principale différence est que, plutôt que d'avoir un compte distinct pour chaque composant, le fonds de réserve est mis en commun.

Quand on utilise la méthode de financement en caisse commune, il n'est pas obligatoire que les propriétaires d'unités soient appelés à voter sur l'utilisation des fonds devant servir à un composant pour couvrir les dépenses d'un autre composant, alors que lorsqu'on utilise la méthode de financement en caisse distincte, un vote

peut être requis (les règles varient d'une province à l'autre).

La méthode de financement en caisse distincte peut aussi rendre nécessaire la perception de contributions plus importantes de la part des propriétaires d'unité et des niveaux de financement global plus élevés dans le fonds de réserve.

Conclusion

Alors que les populations continuent d'augmenter dans les centres urbains et que la densité dans les villes et les régions métropolitaines continue aussi d'augmenter, la tendance vers le logement en copropriété s'accélère.

Ultimement, la législation provinciale énonce les exigences spécifiques du rapport et précise les personnes qualifiées pour ce genre de tâche dans chaque province. Chaque société de condominium/copropriété décide alors du modèle de financement et de la méthode de financement qui correspondent le mieux à ses besoins.

En qualité de planificateurs de fonds de réserve, notre but consiste à guider les sociétés de condominium vers la mise en place d'une stratégie de remplacement du capital à la fois claire et viable ce qui contribuera à protéger leurs avoirs.

En qualité de membres de l'ICE, d'excellentes opportunités de développer nos compétences dans ce domaine sont à notre portée pour élargir notre pratique dans le domaine des fonds de réserve. 📊

Closing the technology gap: Data Management

Commercial real estate (CRE) has traditionally lagged other industries in technology investment, but this is all set to change



Colin B. Johnston, A.C.I., P.App., leads Altus Group's valuation practice nationally, including Altus' 300 appraisers and consultants across Canada. During his 20+ years with Altus, Colin has become one of the country's pre-eminent valuation and advisory professionals, with a particular emphasis on investment-grade retail assets.

Developers and owners spend billions every year on future proofing their CRE assets by using the best materials, improving their sustainability or through cutting edge smart building devices designed to appeal to demanding occupiers.

For an industry that can deliver stunning developments through ambitious and cutting-edge construction techniques funded by highly innovative financing models, it appears to be somewhat of a disconnect to see the CRE world's low levels of investment in IT spending, particularly in understanding the performance of assets. For decades, the CRE industry has largely been underweight in its investments in technology when compared to other industries. As a percentage of overall revenue, CRE spends roughly half on IT infrastructure than the financial services and infrastructure industries.¹

For years this has sufficed, especially when CRE was considered as an 'alternative' investment. However with institutional allocations to the sector increasing year on year, CRE

has firmly arrived as the 'fourth asset class' alongside equities, bonds and cash. The numbers bear this story out. Only 20 years ago, CRE would receive a portion of institutional

capital's approximate 5% allocation to alternatives. Today, the target allocation for CRE assets stands at 9.67% (representing US\$6.7 trillion) and some estimates, including those of PWC,



have proposed that it could double and stabilize at around a 20% allocation in institutional portfolios.²

CRE's new position as the fourth asset class has brought great opportunities to our industry, but also far greater expectations from investors in not only performance, but, crucially, in increased transparency and reporting. Recognizing that it is a much less liquid asset class than stocks, bonds and cash, the shift of CRE to a mainstream investment class means investors want clarity, transparency and real-time data.

These increased investor needs seem at odds with the findings of the recent *Altus Group Innovation Report* in which 300 CRE executives, representing over \$1 trillion in assets under management, were interviewed on how they are currently using technology. The results demonstrated that over 1/3 of companies are still using manual spreadsheets as their primary asset management tool. This means there are potentially \$11 trillion of CRE assets being currently managed in spreadsheets with all their inherent risk of inefficiencies and human error.

Investors raised on a diet of instant access to information on their investments in shares, bonds and equities have little appetite for manual spreadsheet-based calculations and forecasting, which require significant manpower to make updates on the latest rates, rents or cap rates. CRE executives must, therefore, meet the needs of these investors who operate with the expectation of on-demand information delivery – they want better data, more of it, and more often.

What is also extremely clear from the results of the report is that there is a clear desire among CRE firms to consume and digest more data to make more informed investment and portfolio decisions:

- 70% of the firms surveyed feel they either need more data or additional metrics to benchmark their performance against the market.
- More than two thirds of those surveyed believe they could achieve a significant impact on their investment returns, if they improved their asset and portfolio management decision-making process.



This desire for additional data around the performance of assets should be wholeheartedly welcomed by the valuation community and is something that is increasingly being asked for by our clients. Despite CRE's slow adoption of technology, both the report and our own conversations with clients are telling us that the tide is changing and that a concerted effort to close CRE's technology gap is gaining traction amongst firms. 77% of CRE executives that were interviewed stated that investment in technology was a 'substantial priority' for their firm, telling us that the majority of the industry is taking this issue extremely seriously.

The want for more data is patent, and it appears that CRE companies now seem prepared to invest accordingly, but CRE firms are struggling with how to collect, centralize and verify this data. In fact, over half of the respondents to our survey were concerned about the veracity of the data they are working with. That is, they are indicating that they are not fully confident in the accuracy of what is being reported about their portfolios – a clearly worrying trend for valuers.

From our research, the lack of centralized data seems to affect the majority of the CRE industry with over three-quarters of the surveyed firms

operating in 'data silos.' On a practical note, this means that it can take weeks or even months to generate an overall assessment of a company's total portfolio due to manually aggregating data from multiples sources. An integrated platform allows you to see this top-level information in real-time and having this at your fingertips allows you to analyze changes in market conditions quickly and to make better-informed strategic investment decisions.

Although CRE clearly operates on a far longer timeframe than other industries, with its long-term leases and multi-year development projects, it is not immune from macro-shocks that can quickly change market sentiment. One only has to look at the abrupt departure of Target from Canada this past spring to understand how these shocks can affect market sentiment almost overnight. Canada's retail outlook went from buoyant – toasting the arrival of a lineup of new foreign retailers – to grappling with a 15-million square foot black hole of space coming back on the market imminently. In this situation, landlords who possess a centralized software system that allows them to quickly roll up their portfolio, ascertain their exposure and then apply sensitivity analysis and reforecast have a distinct

advantage to those owners where this process might take weeks through aggregating various spreadsheets and data in different formats.

The emergence of products such as Voyanta, which help CRE firms aggregate, centralize and improve the veracity of data, shows there is a clear demand to improve data management processes. If we can get this right, the potential for the industry is enormous. Not only will it improve transparency, increasing the liquidity of assets and improving the rating of CRE as an asset class, but it opens up the door to harness the power of Big Data, which 2/3rds of surveyed CRE executives believe has the potential to “transform the industry.”

Currently, CRE companies are generating a large amount of data through multiple sources – internal and external – such as market data, tenant property use through security passes and customer information generated through social media. Capturing, storing, and analyzing large sets of structured and unstructured big data appropriately and in real time can be used to identify business trends and opportunities. While this sounds simple, having the appropriate technology is critical to derive maximum benefits from large sets of data. As our research shows, data commonly resides in multiple, disparate systems – inside and beyond the firewall – which makes it difficult to conduct meaningful analysis. However, before CRE can begin to even think

about realizing the business benefits associated with Big Data analytics, it first needs to lay the technological foundations from which to build.

Improved transparency

For valuers, perhaps the most exciting improvement that investing in technology can bring is improvement to transparency in a market that many outsiders still consider as opaque. We should not forget the significant role that real estate and CMBS in particular had in the financial crisis of 2008. The global recession focused many shareholders’ minds on the need for increased reporting, transparency and detail. The results of our survey also point to this trend, with over half of CRE executives stating that investors now require not only more frequent reporting, but in more detail and in more standardized formats.

By embracing technology and allowing investors access to real-time and up-to-date KPIs, this improved transparency will bring additional liquidity to the market and assets. As real estate becomes ever increasingly globalized, having additional data allows firms to confidently enter new markets by giving investors assurance they have the appropriate information to make accurate decisions.


Alongside increased transparency, the need for international valuation standards would also be a boon to liquidity in CRE markets. We have seen Canadian firms, especially our institutional capital, lead the way in terms of cross-border investment over

the last few years. As the demand for core-plus assets has increased, yields have compressed and investors have started to look further afield to meet return targets. This has led to some companies having to enter new markets based on imperfect information. With improved transparency and standardized valuation, global CRE firms will be able to compare the performance of assets on a like-for-like basis, opening up emerging markets for new sources of capital. Our job as valuers will be to support our clients through this process. As they ramp up their international activities, it is important that we remain in lockstep.

The CRE industry’s relationship with technology is clearly changing and there are tangible benefits for the industry as a whole, but, in particular, for early adopters as a point of differentiation. The valuation community in Canada itself needs to make sure we are at the forefront of these changes so we can ensure that we are providing our clients with the right data, at the right speed and in the right formats to allow seamless integration with their own technology platforms.

References

¹ Source: *Service Innovation: Spending Metrics – IT Spending* by Sector, IDC January 2015

² Source: *Institutional Real Estate Allocations Monitor*, Funk, D., & Weill, D., Cornell University’s Baker Program in Real Estate and Hodes Weill & Associates, LP, September 2014. 



Rivard & Associates
REAL ESTATE APPRAISERS & CONSULTANTS

Relocate to Vernon in BC’s Okanagan Valley

Secure: A Busy Full Service Residential Appraiser Associate Position

Benefit: From Guaranteed Income, Mentorship & Office Support

Realize: Excellent Income (to \$125k) & Further Growth Potential

Enjoy: A Great Area To Live – with beaches, year round recreation, International Airport & University (UBCO)

Inquire in confidence at joe@rivardappraisals.ca or call 250-545-3278

Comblent le fossé technologique : La gestion des données

L'immobilier commercial (IC) a toujours eu du retard par rapport à d'autres secteurs en matière d'investissement technologique, mais tout cela est sur le point de changer.



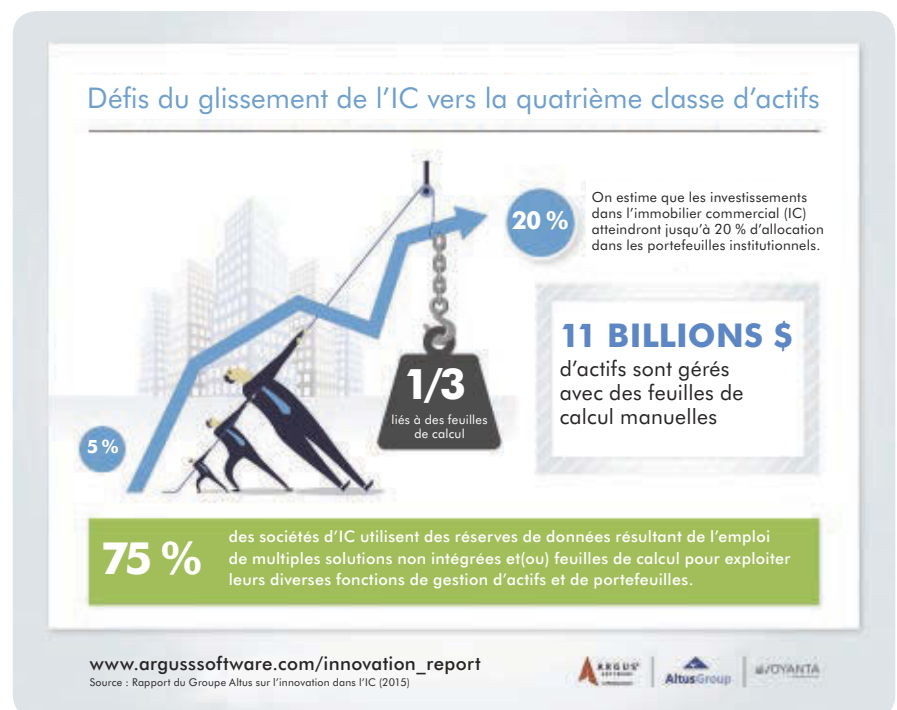
Colin B. Johnston, A.C.I., P.App., dirige la division d'évaluation du Groupe Altus à l'échelle nationale, y compris ses 300 évaluateurs et consultants à l'échelle du pays. Durant ses plus de 20 ans auprès du Groupe Altus, Colin est devenu l'un des professionnels les plus réputés du pays en évaluation et en consultation, concentrant tout particulièrement sur les actifs de première qualité au détail.

Les promoteurs immobiliers et les propriétaires dépensent chaque année des milliards de dollars pour la vérification future de leurs actifs d'IC en utilisant les meilleurs matériaux, en améliorant leur durabilité ou en employant les tout derniers dispositifs d'immeuble intelligent conçus pour satisfaire les occupants les plus exigeants.

Pour un secteur capable de livrer des développements stupéfiants grâce aux techniques de construction les plus ambitieuses et sophistiquées, soutenu par des modèles de financement très innovants, il est surprenant de voir ces dépenses d'investissement plutôt modestes dans le domaine de l'IC, notamment pour ce qui est de comprendre le rendement des actifs. Depuis des décennies, le secteur de l'IC a généralement peu misé sur l'investissement technologique, comparativement à d'autres secteurs. Comme pourcentage des revenus globaux, l'IC dépense environ la moitié sur les infrastructures de TI, par rapport aux secteurs des services financiers et des infrastructures.¹

Cela fut suffisant pour plusieurs années, surtout quand on voyait l'IC comme un investissement « accessoire ». Toutefois, comme les institutions investissent annuellement de plus en

plus d'argent dans le secteur, l'IC est maintenant fermement établi dans la « quatrième classe d'actifs », avec les obligations, les actions et les devises. Les statistiques en témoignent. Il y a

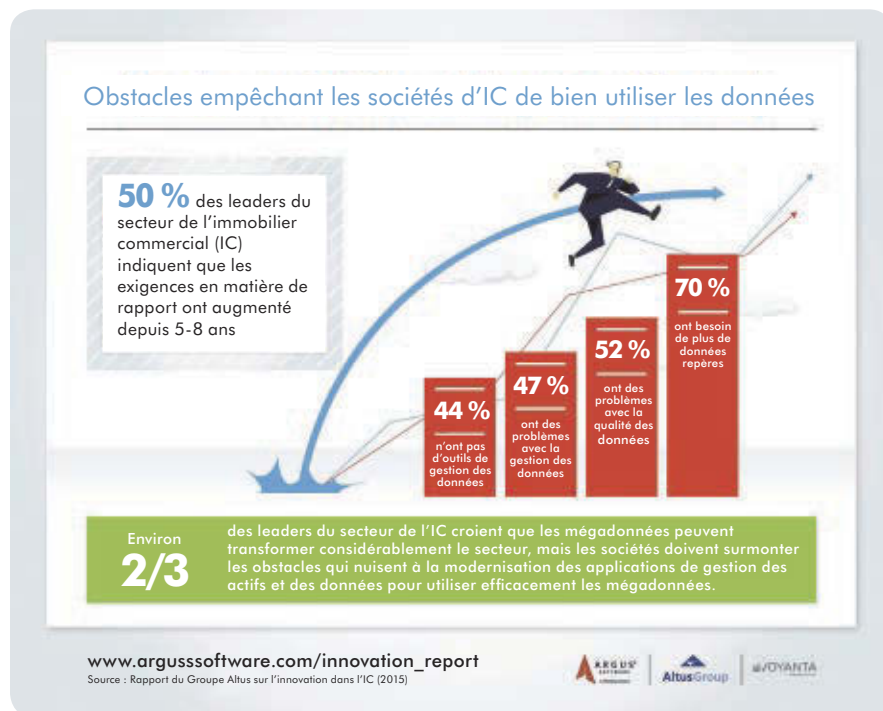


seulement 20 ans, l'IC ne représentait qu'environ 5 % de l'investissement institutionnel de capitaux dans les alternatives. Aujourd'hui, on vise 9,67 % de capitaux consacrés aux actifs d'IC, ce qui représente 6,7 billions de dollars US, alors que certaines estimations, y compris celles de PWC, avancent qu'elles pourraient doubler et se stabiliser à environ 20 % des portefeuilles institutionnels.²

La nouvelle position de l'IC comme quatrième classe d'actifs a ouvert de belles avenues pour notre secteur, mais aussi de grandes attentes de la part des investisseurs, non seulement pour le rendement, mais surtout pour plus de transparence et de production de rapports. Reconnaisant que c'est un actif beaucoup moins liquide que les obligations, actions et devises, le glissement de l'IC vers la classe principale d'investissement signifie que les investisseurs souhaitent la clarté, la transparence ainsi que des données en temps réel.

Ces besoins accrus des investisseurs semblent contredire les conclusions du récent *Rapport du Groupe Altus sur l'innovation*, selon lequel 300 exécutifs de l'IC, représentant plus d'un billion de dollars d'actifs administrés, ont été interrogés sur la façon dont ils utilisent présentement la technologie. Les résultats montraient que plus du tiers des compagnies emploient encore des feuilles de calcul manuelles comme outil principal pour la gestion des actifs. Cela signifie qu'il existe potentiellement 11 billions de dollars en actifs d'IC présentement administrés avec des feuilles de calcul, avec tous leurs risques inhérents d'inefficience et d'erreur humaine.

Habités à un régime d'accès instantané à l'information sur leurs investissements en actions et obligations, les investisseurs ont peu d'appétit pour les calculs et les prévisions effectués avec des feuilles manuelles, qui nécessitent beaucoup de main-d'œuvre pour faire les mises à jour sur les derniers taux, loyers ou taux de capitalisation. Les exécutifs de l'IC doivent donc répondre aux besoins de ces investisseurs, qui placent leur agent en espérant une livraison d'information sur demande et qui



veulent de meilleures données, en plus grande quantité et plus souvent.

En outre, les résultats du rapport montre bien que les sociétés d'IC désirent véritablement consommer et digérer plus de données afin de prendre des décisions plus éclairées en matière d'investissements et de portefeuilles :

- 70 % des sociétés sondées croient qu'elles ont besoin, soit de plus de données, soit d'autres paramètres pour étalonner leur rendement face au marché.
- Plus des deux tiers des sociétés sondées croient qu'elles pourront obtenir un impact significatif dans le rendement du capital investi, si elles améliorent leur processus de prise de décision concernant la gestion de leurs actifs et de leurs portefeuilles.

Ce désir de données supplémentaires sur le rendement des actifs, que les clients nous demandent plus que jamais, devrait être accueilli les bras ouverts par les intervenants de l'évaluation. Malgré l'adoption lente de la technologie par l'IC, tant le rapport que nos propres conversations avec les clients nous montrent que la tendance se renverse et qu'un effort concerté pour combler le fossé technologique de l'IC prend de la vitesse au sein des sociétés. Dans une proportion de 77 %, les exécutifs de l'IC interrogés

ont déclaré que l'investissement en technologie était une « importante priorité » pour leur société, ce qui nous indique que la plus grande partie du secteur prend cet enjeu très au sérieux.

Le manque de données supplémentaires est criant, et il semble que les compagnies d'IC soient maintenant prêtes à investir en conséquence, mais les sociétés d'IC ont de la difficulté à trouver comment recueillir, centraliser et vérifier ces données. En réalité, plus de la moitié des répondants de notre enquête doutent de la véracité des données avec lesquelles ils travaillent, c'est-à-dire qu'ils n'ont pas entièrement confiance dans l'exactitude de ce qui est rapporté au sujet de leurs portefeuilles – une tendance évidemment préoccupante pour les évaluateurs.

Dans notre recherche, l'absence de données centralisées semble toucher la majorité du secteur de l'IC, plus de trois quarts des sociétés sondées fonctionnant avec des « réserves de données ». Dans la pratique, cela peut prendre des semaines, voire des mois, à produire l'évaluation globale de tout le portefeuille d'une compagnie, en raison de l'agrégation manuelle des données provenant de multiples sources. Une plateforme intégrée vous permet de voir cette information du plus haut niveau

en temps réel; avoir celle-ci à portée de la main vous permet aussi d'analyser rapidement les conditions changeantes du marché et de prendre des décisions stratégiques d'investissement plus judicieuses.

Même si l'IC implique évidemment un échéancier beaucoup plus long que dans les autres secteurs – ses baux à long terme et ses projets de développement s'étalant sur plusieurs années –, il n'est pas à l'abri des macro-chocs qui peuvent rapidement changer l'humeur du marché. Pensons seulement au départ précipité de Target du Canada, le printemps passé, pour comprendre comment ces chocs peuvent affecter l'humeur du marché presque du jour au lendemain. La perspective du commerce au détail canadien est passée d'un optimisme célébrant l'arrivée d'une série de nouveaux détaillants étrangers à un sérieux problème créé par un trou noir de 15 millions de pieds carrés d'espace qui reviendra sur le marché incessamment. Dans le présent cas, les locataires qui possèdent un système logiciel centralisé leur permettant de cumuler promptement leur portefeuille, évaluer leur exposition, appliquer une analyse de sensibilité et faire de nouvelles projections ont un net avantage sur les propriétaires qui recourent à un processus pouvant prendre des semaines pour agréger les diverses feuilles de calcul et les données déclinées en différents formats.

L'apparition de produits comme Voyanta, qui aident les sociétés d'IC à agréger, centraliser et améliorer la véracité des données, montre bien qu'il existe une demande pour améliorer les processus de gestion des données. Si nous savons nous y prendre, le potentiel pour le secteur sera immense. Non seulement cela rendra l'exercice plus transparent, augmentera la liquidité des actifs et améliorera le placement de l'IC dans une classe d'actifs, mais cela permettra d'exploiter la puissance des mégadonnées, dont deux tiers des exécutifs de l'IC sondés pensent qu'elles ont le potentiel de « transformer le secteur ».

Présentement, les compagnies d'IC génèrent une grande quantité de données provenant de plusieurs sources – internes et externes – telles données du marché, usage de laissez-passer de sécurité par

les locataires des biens immobiliers et information sur la clientèle provenant des médias sociaux. Capturer, stocker et analyser adéquatement et en temps réel d'importants groupes de mégadonnées, structurées et non structurées, peut servir à dégager les tendances et les possibilités commerciales. Même si ça paraît simple, avoir la technologie appropriée est critique pour tirer le meilleur parti de vastes groupes de données. Comme l'indique notre recherche, les données résident habituellement dans plusieurs systèmes disparates, à l'intérieur et au-delà du coupe-feu, ce qui rend difficile de faire de bonnes analyses. Cependant, avant même que l'IC puisse commencer à songer aux bénéfices commerciaux découlant de l'analyse des mégadonnées, il doit d'abord poser les fondations technologiques sur lesquelles construire.

Plus de transparence

Pour les évaluateurs, peut-être l'amélioration la plus excitante que représente l'investissement dans la technologie est une plus grande transparence dans un marché que beaucoup de gens de l'extérieur considèrent encore comme opaque. N'oublions pas le rôle important qu'ont joué l'immobilier et, en particulier, les titres adossés à des financements hypothécaires d'immeubles de rapport dans la crise financière de 2008. La récession mondiale a sensibilisé un grand nombre d'actionnaires à la nécessité de plus de rapports, de transparence et de détails. Les résultats de notre enquête permettent également d'observer cette tendance, plus de la moitié des exécutifs de l'IC déclarant que les investisseurs exigent désormais non seulement des rapports plus fréquents, mais plus détaillés et en formats plus normalisés.

En accueillant la technologie et en permettant aux investisseurs d'accéder à des indicateurs de rendement clé, en temps réel et mis à jour, cette transparence accrue ajoutera de la liquidité au marché et aux actifs. Alors que l'immobilier se mondialise de plus en plus, disposer de données supplémentaires permet aux sociétés d'entrer avec confiance dans de nouveaux marchés en assurant les


investisseurs qu'ils possèdent les renseignements appropriés pour prendre de bonnes décisions.

Avec plus de transparence, le besoin de normes d'évaluation internationales serait aussi un bienfait inappréciable pour la liquidité dans les marchés de l'IC. Nous avons vu des sociétés canadiennes, notamment notre capitale institutionnelle, ouvrir la voie en termes d'investissements transfrontaliers depuis quelques années. Alors que la demande d'actifs de base améliorés a augmenté, les taux effectifs se sont comprimés et les investisseurs ont commencé à regarder plus loin pour atteindre les cibles de rendement. Cela a forcé certaines compagnies à entrer dans de nouveaux marchés avec des informations imparfaites. Grâce à une plus grande transparence et une évaluation standardisée, les sociétés mondiales d'IC seront en mesure de comparer le rendement des actifs avec d'autres actifs identiques, ouvrant des marchés émergents à de nouvelles sources de capitaux. Notre travail en tant qu'évaluateurs consistera à soutenir nos clients à travers ce processus. Alors qu'ils accélèrent leur entrée dans les marchés internationaux, il importe que nous les accompagnions à chaque étape.

La relation du secteur de l'IC avec la technologie change visiblement et des bénéfices concrets attendent l'ensemble du secteur, surtout les sociétés qui l'adopteront en premier et qui pourront ainsi se démarquer. Les intervenants de l'évaluation au Canada doivent s'assurer que nous sommes à l'avant-garde de ces changements afin de pouvoir fournir à nos clients les bonnes données, au moment opportun et dans les bons formats et, par conséquent, permettre une intégration harmonieuse avec leurs propres plateformes technologiques.

Références

¹ Source : *Service Innovation: Spending Metrics – IT Spending by Sector*, IDC janvier 2015.

² Source : *Institutional Real Estate Allocations Monitor*, Funk, D., & Weill, D., Cornell University's Baker Program in Real Estate and Hodes Weill & Associates, LP, septembre 2014. 

The use of graphs in the appraisal process



By George Canning, AACI, P.App, Canning Consultants Inc., London ON

Introduction

Real estate practitioners are using more visual aids than ever before to describe data in their appraisal and consulting reports. Graphical knowledge is key in terms of using them properly.

There are many statistical programs in the marketplace that can produce a wide variety of graphs, including sophisticated data analysis – SPSS, Mini Tab and ‘R,’ to name a few. Some of these programs, such as ‘R,’ are free. All statistical programs require some background knowledge about statistics. Two award-winning books on the subject are *Head First: Data Analysis* and *Statistics* by Michael Milton and Dawn Griffiths.

Graphs are very good at discerning patterns in real estate data, but many times only on the surface. More often, the real message of the data is buried deep within it. Since real estate appraising and consulting IS about DATA ANALYSIS, the advice to any valuation practitioner is to start the data learning process now. The tools are available at relatively low costs. All that is needed is the desire to start exploring your data.

Organizing your data

Before addressing the subject of graphs, there is a need to review real estate data and how to organize it. Data is not perfect in that it does not present itself in some format for any real estate professional to follow and understand. The first step is to put the data in a spreadsheet. It does not matter if there are five sales or 500 sales, the process is always the same. It is all part of what is known as ‘cleaning your data.’ Appraisers collect sale after sale throughout the years on a wide variety of property types. They are all kept in books or on some type of a word processing sheet. For the most part, the data becomes



redundant the minute the appraisal report is sent to the client. Unless this data is converted to a spreadsheet, its graphical and statistical benefits cannot be unlocked.

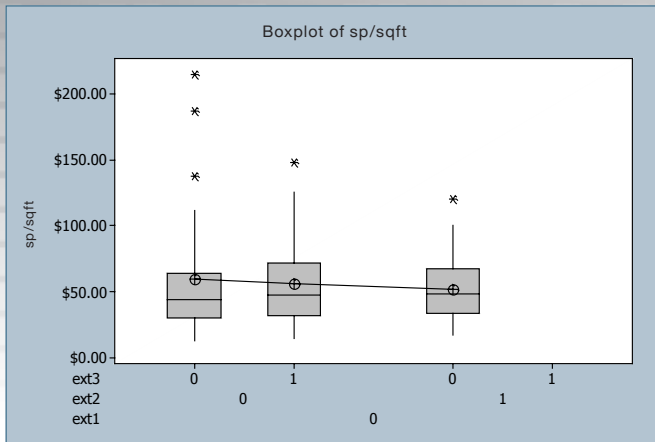
A good place to start is organizing the data by Sale Number, Sale Date, Sale Price, Address, Selling Price (per some unit of measure), Age of Building, Lot Size, Zoning, Lot Frontage, Cap Rate and GIM Rate, which are the most common names of property attributes. There are no rules except to record the basic information about each sale.

Sales data can largely be expressed two ways: quantitatively and qualitatively, which have two distinctly different meanings. Quantitative data is what it implies – the size of a building or lot. Qualitative data would be a grade of building condition or location. Qualitative data can be easily expressed by using a nominal scale such as 1 = Fair, 3 = Average, and 5 = Good. Or, a dummy or discrete variable can be used

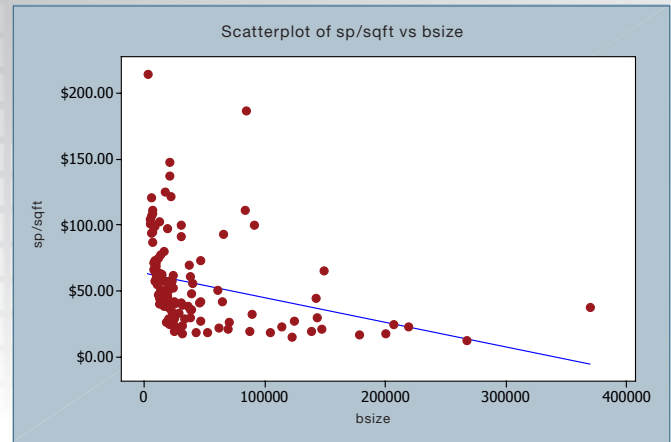
such as Flood Plain Designation = 1, No Flood Plain Designation = 0. The reason for converting qualitative data into a number or score is because computers can only process a number or a number that is assigned to some condition or type. Converting the data to a number does not take away the importance of the variable, it simply categorizes it. A score of 1 is not 2 times less than a score of 3. It is all about membership.

Data that is quantifiable is more relevant than data that is qualifiable because it is a specific number. Using the word Fair or Good tends to be subjective because each real estate expert can have a difference of opinion as to what Fair or Good means. Yes, scores can be allocated to these words for computer processing, but they are not as specific as a given number. However, a system is needed to measure those data variables that are not absolute.

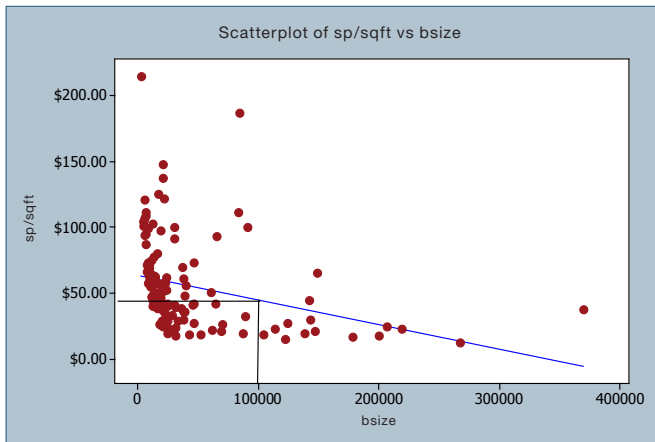
The average price of the data is often referenced in appraisal documents.



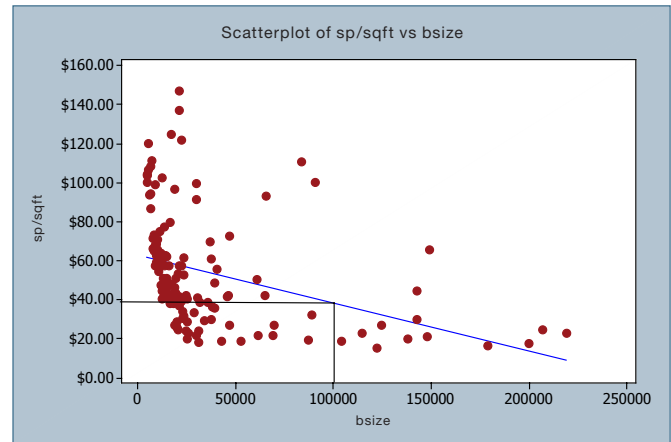
Graph 1



Graph 2



Graph 3



Graph 4

However, the average of anything has little meaning, since one does not know the dispersion around the average. The measurement that speaks to that is Standard Deviation, which is known as the ‘distance from the mean.’ The smaller the Standard Deviation number, the smaller the distance centred from the mean. Expressing Central Tendency using a Mode (i.e., the most frequent number in the data set) or Median (i.e., the number in the middle of the data set) can help with the differences around the mean, but they are of limited value.

Boxplots are helpful when examining means between groups of data. Graph 1 is a Boxplot on three different types of industrial building exteriors. Exterior 1 are those buildings that have an exterior of only enamel steel cladding; Exterior 2 is a mixture of masonry and enamel steel clad finishing; and Exterior 3 is all masonry. Graph 1 is an expression of the three different types of exterior finishing using Boxplots.

The centre Boxplot of a mixed exterior use has a mean price of \$60.00. The Boxplot on the left is all masonry and its average price is \$62.50. The remaining Boxplot of enamel cladding is \$53.00. The conclusion using Boxplots is that those buildings having a masonry/masonry-steel cladding trade about \$8.25 higher than those buildings with all steel siding.

This is a good example of some of the problems with only using the means of numbers. The statement cannot be made that the \$8.25 amount is a reliable number because the statistical role of other variables within the data set is not known. Within this article, we will return to this topic to see if the \$8.25 has any validity.

Boxplots can tell us a lot about distribution. The horizontal line is the median price of the data, while the symbol that is connected to a line is the mean. When the mean is above

the median line, it is said that the data is ‘skewed’ to the right. The bottom horizontal line is known as Q1 and is the middle value of the first half of the list of data, while Q3 is the middle number for the second half of the data. The whiskers represent the general width of the data, with the stars being outliers or beyond the normal range of the data.

To reiterate the point about graphs, what appears as a trend on the visual aspect of the data may not necessarily be what is occurring underneath the data set. That is because most graphs only view two variables and there could be other variables that play a role in explaining price. Sometimes, data needs to be transformed to a Log format. The reason is that a given variable may take on a more uniform pattern by switching the data from quarts to litres, or litres to pints, for example. The data is not being altered, it is being expressed in a different format.

Scatterplots

Scatterplots are simply the placement of data measured by two points. They are very useful because they can quickly visualize trends. Sometimes, the trend is not obvious. If not, try turning the graph on its side to see if a trend emerges from that perspective? Scatterplots are based upon inputs on the 'X' and 'Y' planes.

Graph 2 is a Scatterplot between industrial building size and the selling price per square foot of building. The economies of scale are taking place, whereby the larger the building, the lower the selling price per square foot of building. This is excellent information to know in the adjustment process of the DCA. However, caution is the order of the day. This graph cannot be used as a proxy for value.

Graph 3 is the same Scatterplot being used to value a 100,000 square foot industrial building. A line is drawn upward from the 'X' plane (100,000 square feet) until it crosses the simple

regression line (blue). Then, that intersection is extended to the left until it crosses the 'Y' axis (selling price per square foot of building). By this illustration, the \$100,000 square foot building would be worth \$49.00 per square foot.

The problem is that building size only represents one variable. There are other potential variables that could be influencing the selling prices per square foot of building. Also, there is a need to contend with outliers, which can have an influence on the simple blue regression line by pulling either positively or negatively on the general 'cloud' of data. By simply removing the outliers, it changes the value of the 100,000 square foot building as shown in Graph 4. Now, the 100,000 square foot building is only worth \$40 per square foot.

The moral of the story is not to use Scatterplots to determine value. Use them as visual aids to alert the reader to data patterns. To use the data for

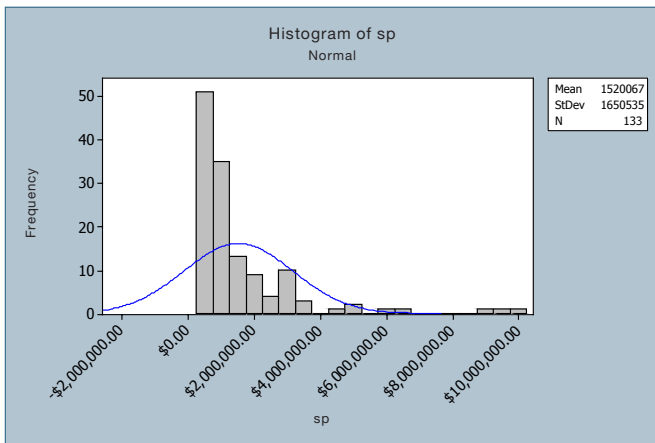
valuation purposes, a proper Regression Model needs to be built.

Histograms

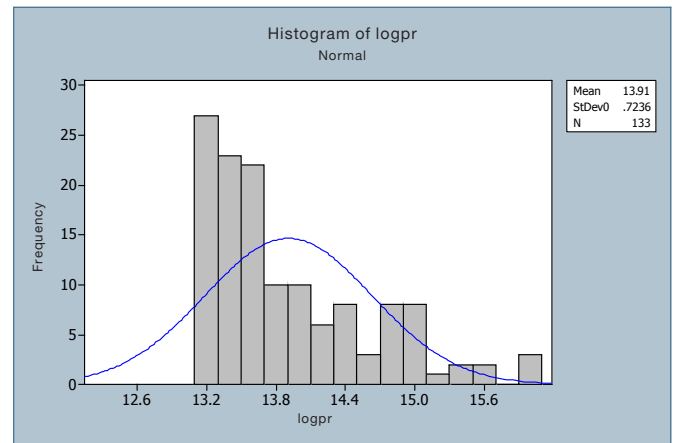
Histograms are counts that have been placed in a common bin. They are very useful, particularly if a fit line is added to ascertain the data's shape. Graphs 5 and 6 represent a Histogram of selling prices. Graph 5 is the data as it appears in its raw state. This data is spread out far to the right. However, after transforming the data (Graph 6), the data is more uniform and fits the Normal Curve more easily. The transformation was to a Log format.

Graph 7 is a Histogram of industrial building sizes. What do you see? Skewed to the right. After transformation to a Log, the building sizes take on a very close shape to the Normal Curve, as indicated in Graph 8.

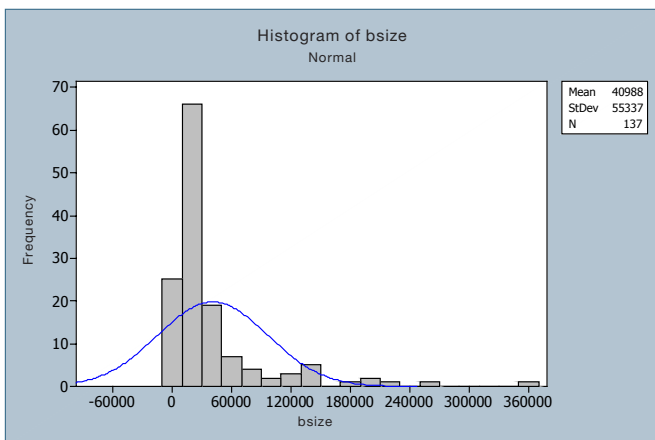
The advantages of transforming the data is within the use of an MRA, since the intention is to fit the data to a linear model and remove the skewedness out of



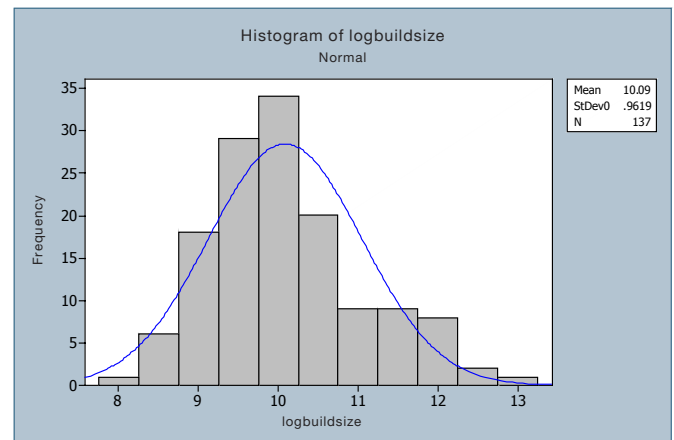
Graph 5



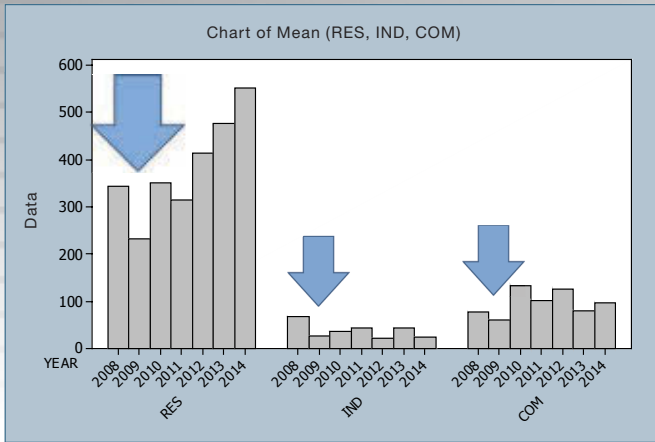
Graph 6



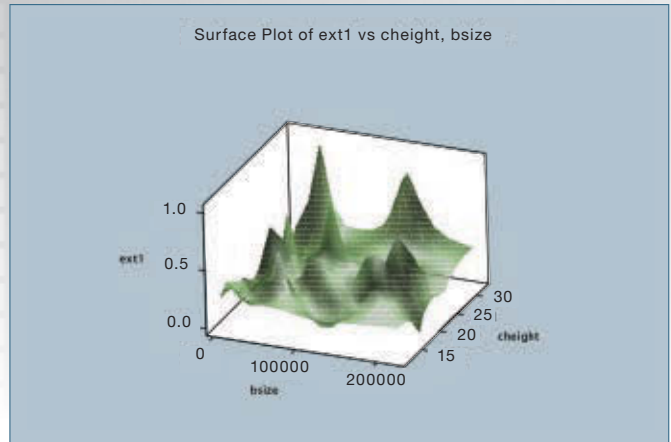
Graph 7



Graph 8



Graph 9



Graph 10

the data. The closer to the Normal Curve the data can be shaped, the better the results will be with the regression model. The Normal Curve was first conceived in the 18th Century by Abraham De Moivre, a statistician and an advisor to gamblers. The Normal Curve or Gaussian Curve has amazing properties of prediction and is thus a big benefit for dice and card players.

Bar Graphs

Bar Graphs are graphs of bars that can be vertical or horizontal. The Bar Graph is a fast and effective way to see patterns in data. Graph 9 is a Bar Graph of the dollar value of building permits of the three most important building categories (i.e., residential, industrial and commercial).

At first glance, one sees a robust marketplace of residential development, the very low dollar value of building permits issued for industrial, and a stronger commercial and retailing sector.

However, the real value in the graph is shown with the blue arrows. Notice the effect of 2008 (i.e., the world banking market collapse) in all three building categories. That is a power piece of information if one is completing a retrospective value in 2009 of some property. It is interesting to note that this trend in 2009 was noticed throughout much of Ontario, with the exception of the GTA (Greater Toronto Area).

Surface Plots

Surface Plots are sophisticated types of graphs that could be useful when considering relationships between different variables. Surface Plots require

that one variable has to be categorical and the other two numeric.

Graph 10 is a Surface Plot of industrial building exterior against building size and ceiling height. It can show relationships that are shaded with each of the variables.

Time Series Plots

A Time Series Plot like the one shown in Graph 11 is of the selling prices per square foot of a building from 2005 to 2014 in a given city. The Index 1-130 is not of actual years, but of the overall time period. For example, 1-13 could be the timeframe from the start of the data to say June 1, 2005 to April 17, 2006, when it changes into a different time period.

Time Series are interesting ways to demonstrate the volatility of a specific data type. By examining Graph 11, what type of pattern is evident through the peaks and valleys of the data? The answer is that there are periods of increasing prices against times when the industrial marketplace went 'soft.' These up and down trends do not just reflect time, but also other variables such as lot size, building size and a host of other attributes that could play a role in explaining changes in price levels. This gets sorted out by an MRA (Multiple Regression Analysis).

Reporting trends with graphs

Graphs used in reports are of no value unless they are discussed in some detail regarding what they might reveal about the data. Readers of reports are not mentalists and they lean on the appraiser to provide insight into market behaviour.

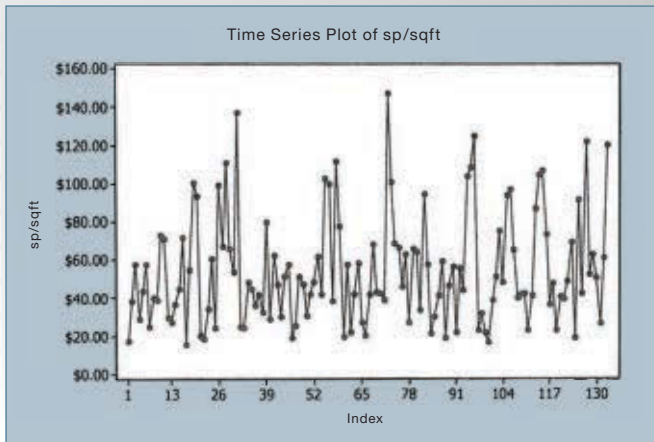
Graphs should not be included in any report to make things look pretty, they should be there to inform. If a graph is indicating a flat marketplace, then that should be drawn to the attention of the client, who may be just about to start negotiations with the buyer.

Graph 12 is a Scatterplot of the number of new homes constructed in a small community. The graph depicts a downward trend in new housing construction. However, the graph could also be a statement of the fact that there is limited sewage capacity going into 2013 and 2014. It could address the pent up demand for housing, if and when the municipality adds another cell to its treatment facility – a good piece of information if an appraisal is being completed on subdivision land in that area.

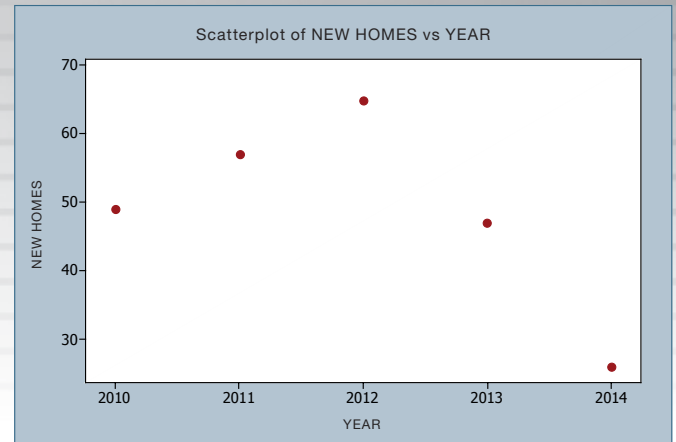
When graphs do not tell the entire story about the data

Graphs generally represent two-dimensional space and are a reflection of one variable against some other, such as the selling price per square foot of housing. Graphs can be informative when taken under face value for such aspects as building permit values, unemployment rates, and the amount of commercial space being absorbed in a given community. Here, the graphical information is point blank and absolute.

Where graphical information cannot be trusted is when two variables are used to predict a value. The problem lies in the fact that real estate is generally impacted by a number of aspects/property characteristics/variables. These variables may even interact with one another. So, how does one



Graph 11



Graph 12

know which variable is important in the appraisal process in explaining prices in a given data set? The only way to know for sure is to run a regression model through some statistical program.

Earlier in the article, the usefulness of a Boxplot was demonstrated and this graph suggested that there was a difference in the selling prices of those industrial buildings with a masonry finish and those with an enamel steel clad finish.

Table 1 is an MRA output of industrial properties in London, Ontario. It is not necessary to explain all the results except for Exterior 2 and Exterior 3. The results of these variables are emphasized for a better illustration.

First, what happened to Exterior 1? Nothing has happened to it except that this variable has been defaulted under the Minitab program as a comparison to the other two. The far right numbers represent the P values or probabilities of whether or not the numbers or coefficients 0.05703 and -0.03458 were determined by random chance or they represent an association with the sale prices of the comparables. Since these P values are very high, they cannot be relied upon as being beneficial in explaining the differences in the prices of the industrial building sales that had different types of finishing. The second column is the Standard Error. These numbers are larger than the coefficients, which is also an indicator that the coefficients cannot be relied upon as good indicators of explaining prices as a result of the different finishes.

In the end, the Boxplot indicated a price differential, but only based upon the mean selling prices of each category

Predictor	Coef	SE Coef	T	P
Constant	5.361	3.108	1.72	0.088
LotS Log	0.31513	0.06970	4.52	0.000
logbage	-0.36141	0.05084	-7.11	0.000
logcheight	0.2504	0.1688	1.48	0.141
logdmroad	-0.03883	0.02786	-1.39	0.166
log401	-0.17265	0.04883	-3.54	0.001
logumrate	-0.1422	0.2151	-0.66	0.510
logcdndol	0.0451	0.4986	0.09	0.928
logbuildsize	0.39254	0.06765	5.80	0.000
date	0.00014153	0.00003519	4.02	0.000
loc	-0.02633	0.04222	-0.62	0.534
fplain	-0.13077	0.09540	-1.37	0.173
zone	-0.05566	0.04453	-1.25	0.214
eland	-0.03115	0.07745	-0.40	0.688

ext3	0.05703	0.08798	0.65	0.518
ext2	-0.03458	0.09056	-0.38	0.703

S = 0.334323	R-Sq = 84.1%	R-Sq(adj) = 81.7%
--------------	--------------	-------------------

Table 1

of industrial building type. When all the variables were considered in explaining price, it was found that Ext 2-3 were not significant. That does not mean that Ext 1-3 should never be excluded from future regression runs with more data added. The best that can be said with this data set is that no evidence was seen that Ext 1-3 reflected on the selling prices of the data. That could be because the general industrial marketplace was depressed and buyers were not paying the difference in exterior finishing at that time. We simply do not know.

Conclusion


Real estate valuers who want to use a graph in a report should accept the responsibility of 'duty of care' regarding them from various perspectives:

1. Does the graph overall contribute to the appraisal process?

2. Is the right type of graph used?
3. Was there a good explanation to the reader about the graphed data?
4. Is the source of the graphed data reliable?

American economist Emily Oster said it best: "The greatest moments are those when you see the results pop up in a graph or in your statistics analysis – that moment you realize you know something no one else does and you get the pleasure of thinking about how to tell them."

Bibliography

- Stephen Few: *Show Me the Numbers: Designing Tables and Graphs to Enlighten*
 Edward Tufte: *The Visual Display of Quantitative Information*
 Naomi B. Robbins: *Creating More Effective Graphs* 

L'utilisation de graphiques dans le processus d'évaluation



Par George Canning, A.A.C.I., P.App., Canning Consultants Inc., London ON

Introduction

Les praticiens de l'immobilier utilisent plus d'aides visuelles que jamais auparavant pour décrire les données dans leurs rapports d'évaluation et de consultation. La connaissance des graphiques est indispensable à leur bonne utilisation.

Il existe sur le marché de nombreux programmes statistiques capables de produire un large éventail de graphiques, y compris une analyse de données perfectionnée comme SPSS, Mini Tab et 'R', pour n'en nommer que quelques-uns. Certains de ces programmes, notamment 'R', sont gratuits. L'utilisation de tous ces programmes statistiques exige des connaissances fondamentales en statistiques. Deux livres primés sur ce sujet sont Head First: *Data Analysis* et *Statistics* par Michael Milton et Dawn Griffiths.

Les graphiques sont très utiles pour dégager des modèles dans les données immobilières, mais très souvent seulement à la surface. Dans la plupart des cas, le vrai message des données est enfoui profondément dans les chiffres. Étant donné que les services d'évaluation et de consultation dans le domaine immobilier **SONT ESSENTIELLEMENT UNE AFFAIRE D'ANALYSE DES DONNÉES**, le conseil à donner à tout praticien de l'évaluation est d'entreprendre immédiatement le processus d'apprentissage des données. Des outils sont disponibles à des coûts relativement bas. Tout ce dont vous avez besoin, c'est le désir de commencer à explorer vos données.

Organiser vos données

Avant d'aborder la question des graphiques, il convient d'examiner les données immobilières et la façon de les organiser. Les données ne sont pas parfaites parce qu'elles ne se présentent pas dans un format que tout professionnel de l'immeuble peut suivre et comprendre. La première étape consiste donc à disposer les données sur un tableur. Peu importe que les données concernent

5 ventes ou 500 ventes, le processus est toujours le même. Tout cela fait partie de ce qu'on appelle le « nettoyage de vos données ». Au fil des ans, les évaluateurs collectent des données de vente de propriétés de types très divers. Ces données sont conservées dans des livres ou dans un document de traitement de texte. Dans la plupart des cas, les données deviennent redondantes dès que le rapport d'évaluation est envoyé au client. À moins que ces données soient transférées sur un tableur, leurs avantages graphiques et statistiques demeurent inexploités.

Un bon point de départ consiste à organiser les données par numéro de vente, date de vente, prix demandé, adresse, prix de vente (par unité de mesure), âge du bâtiment, superficie du terrain, zonage, façade du terrain, taux de capitalisation et taux GIG, qui sont les attributs de nom de propriété les plus courants. Il n'y a pas de règles absolues, sauf celle de consigner les informations de base pour chaque vente.

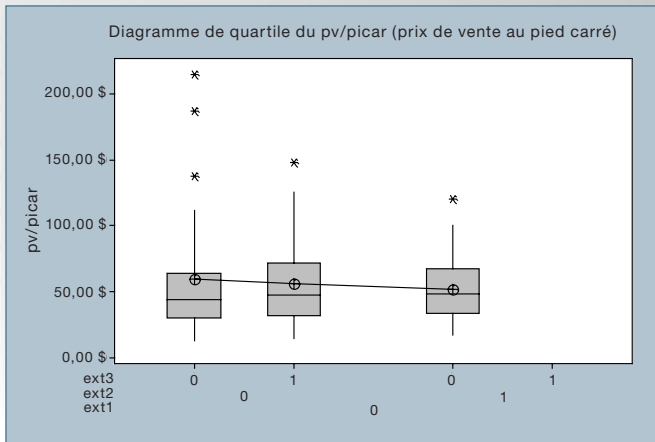
Les données de vente s'expriment généralement de deux façons : quantitativement et qualitativement, ce qui représente deux notions distinctes. Les données quantitatives concernent essentiellement la taille d'un bâtiment ou d'un terrain. Les données qualitatives sont une valeur attribuée à l'état d'un immeuble ou à son emplacement. Les données qualitatives peuvent être exprimées selon une échelle nominale telle 1 = passable, 3 = moyen et 5 = bon. On peut aussi utiliser une variable nominale ou discrète telle désignée plaine inondable = 1, non désignée plaine inondable = 0. On convertit les données qualitatives en chiffres ou notes parce que les ordinateurs peuvent traiter seulement un chiffre ou un chiffre assigné à une condition ou à un type. Le fait de convertir les données en un chiffre ne diminue aucunement l'importance de la variable, il établit simplement des catégories. Une note de 1 n'est pas 2 fois moins qu'une note de 3. C'est simplement une affaire d'appartenance.

Les données quantifiables sont plus pertinentes que les données qualifiables parce qu'on a affaire à un chiffre spécifique. L'utilisation des qualificatifs « passable » ou « bon » est subjective parce que chaque expert de l'immobilier peut avoir sa propre opinion quant à ce qui est passable ou bon. Oui, des notes peuvent être attribuées à ces mots aux fins de traitement informatique, mais ces notes ne sont pas aussi spécifiques qu'un chiffre donné. Cependant, on a besoin d'un système pour mesurer les variables de données qui ne sont pas absolues.

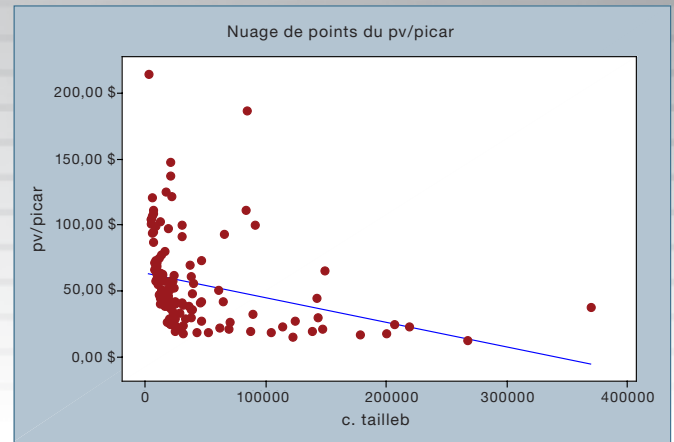
On fait souvent référence au prix moyen des données dans des documents d'évaluation. Cependant, une moyenne ne dit pas grand-chose parce qu'on ne connaît pas la dispersion autour de cette moyenne. La mesure qui nous précise cette dispersion est ce qu'on appelle l'écart-type, c'est-à-dire la distance par rapport à la moyenne. Plus la valeur de l'écart-type est petite, plus la distance par rapport à la moyenne est petite. Il peut être utile d'exprimer la tendance centrale au moyen du mode (c.-à-d., le chiffre le plus fréquent dans l'ensemble des données) ou de la médiane (c.-à-d., le chiffre au milieu de l'ensemble des données) des différences autour de la moyenne, mais leur valeur est limitée.

Les diagrammes de quartiles sont utiles quand on examine des moyennes entre groupes de données. Le graphique 1 est un diagramme de quartiles représentant trois différents types de revêtement extérieur de bâtiments industriels. Extérieur 1 regroupe les bâtiments dont le revêtement extérieur est en acier émaillé; extérieur 2 regroupe les bâtiments dont le revêtement extérieur est un mélange de maçonnerie et d'acier émaillé; extérieur 3 regroupe les bâtiments en maçonnerie. Le graphique 1 est une expression de trois différents types de finition extérieure utilisant des diagrammes de quartiles.

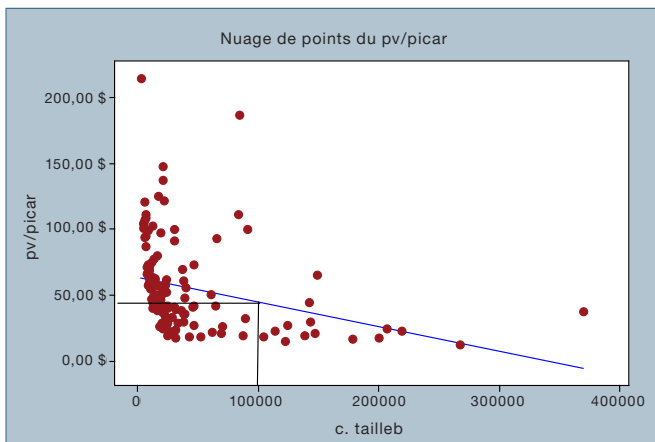
Le rectangle central, représentant un revêtement extérieur mixte, a un prix moyen de 60,00 \$. Le rectangle,



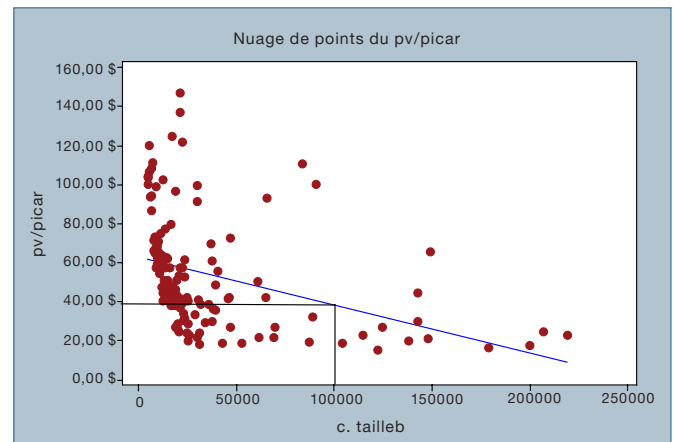
Graphique 1



Graphique 2



Graphique 3



Graphique 4

représentant un revêtement en maçonnerie, a un prix moyen de 62,50 \$. L'autre rectangle, représentant un revêtement en acier émaillé, a un prix moyen de 53,00 \$. L'utilisation de ces diagrammes de quartiles permet de conclure que les bâtiments à revêtement maçonnerie ou maçonnerie acier se vendent environ 8,25 \$ plus cher que ceux à revêtement en acier émaillé.

Ceci est un bon exemple des problèmes qui résultent de l'utilisation des moyennes seulement. On ne peut pas déclarer que la somme de 8,25 \$ est un chiffre fiable parce qu'on ne connaît pas le rôle statistique des autres variables dans l'ensemble des données. Dans le présent article, nous allons revenir sur cette question pour voir si la somme de 8,25 \$ a quelque validité.

Les diagrammes de quartiles peuvent nous en dire beaucoup sur la distribution. La ligne horizontale représente le prix médian des données, alors que le symbole relié à une ligne représente la moyenne. Quand la moyenne est au-dessus de la ligne de la médiane, on dit que les

données sont « désaxées vers la droite ». La ligne horizontale du fond est appelée Q1 et représente la valeur du milieu de la première moitié de la liste de données, alors que Q3 représente la valeur du milieu de la seconde moitié de la liste de données. Les moustaches représentent la largeur générale des données, alors que les étoiles situent les valeurs aberrantes ou au-delà de la gamme normale des données.

Pour réitérer ce que nous avons dit au sujet des graphiques, ce qui apparaît comme une tendance sur l'aspect visuel des données n'est pas nécessairement ce qui se produit réellement. Il en est ainsi parce que la plupart des données ne représentent que deux variables alors que d'autres variables peuvent intervenir dans l'explication du prix. Parfois, les données doivent être converties en format logarithmique. La raison étant qu'une variable donnée peut, par exemple, faire ressortir un modèle plus uniforme quand on convertit les données de pintes à litres, ou de litres à chopines. Les données ne sont pas modifiées, elles

sont tout simplement exprimées dans un format différent.

Nuages de points

Les nuages de points résultent tout simplement des données mesurées par deux points. Ils sont très utiles parce qu'ils permettent de visualiser très rapidement les tendances. Parfois, les tendances ne sont pas évidentes. Si c'est le cas, essayez de tourner le graphique sur le côté pour voir si une tendance se dessine dans cette perspective.

Les nuages de points sont constitués de points entrés sur un graphique à coordonnées X et Y.

Le graphique 2 est un nuage de points entre la taille d'un bâtiment industriel et le prix de vente au pied carré du bâtiment. Des économies d'échelles sont appliquées, selon lesquelles plus un immeuble est grand, plus son prix de vente au pied carré diminue. C'est un excellent renseignement à avoir à la lumière du processus d'ajustement de la MCD. On doit cependant procéder avec prudence. Ce graphique ne peut pas se substituer à la valeur.

Le graphique 3 est le même nuage de points servant à évaluer un bâtiment industriel de 100 000 pieds carrés. On trace une ligne vers le haut à partir de l'axe des X (à 100 000 pieds carrés) jusqu'à l'intersection de la ligne de régression simple (en bleu). On prolonge ensuite cette intersection vers la gauche jusqu'à l'axe des Y (prix de vente au pied carré du bâtiment). Selon cette illustration, le bâtiment de 100 000 pieds carrés vaudrait 49,00 \$ le pied carré.

Le problème vient du fait que la taille du bâtiment ne représente qu'une variable. Il y a d'autres variables qui pourraient influencer sur le prix de vente au pied carré d'un bâtiment. On doit aussi tenir compte des valeurs aberrantes qui peuvent avoir une influence sur la ligne de régression simple en bleu en tirant positivement ou négativement sur les données générales du nuage. En retirant tout simplement les valeurs aberrantes, on change la valeur du bâtiment de 100 000 pieds carrés, comme le montre le graphique 4. Maintenant, le bâtiment de 100 000 pieds carrés ne vaut que 40 \$ le pied carré.

La morale de cette histoire est qu'on ne doit pas utiliser les nuages de points pour déterminer la valeur. Utilisez-les plutôt comme aides visuels pour dégager des modèles de données. Pour utiliser les données aux fins d'évaluation, on doit établir un modèle de régression approprié.

Histogrammes

Les histogrammes sont des décomptes qui ont été placés dans un groupe commun. Ils sont très utiles, surtout si on insère une ligne représentant la forme des données. Les graphiques 5 et 6 représentent un histogramme des prix de vente. Le graphique 5 présente les données telles qu'elles apparaissent à l'état brut. Ces données s'étalent loin vers la droite. Cependant, une fois qu'elles ont été transformées (graphique 6), les données sont plus uniformes et plus proches d'une courbe normale. La transformation consistait à convertir en valeurs logarithmiques.

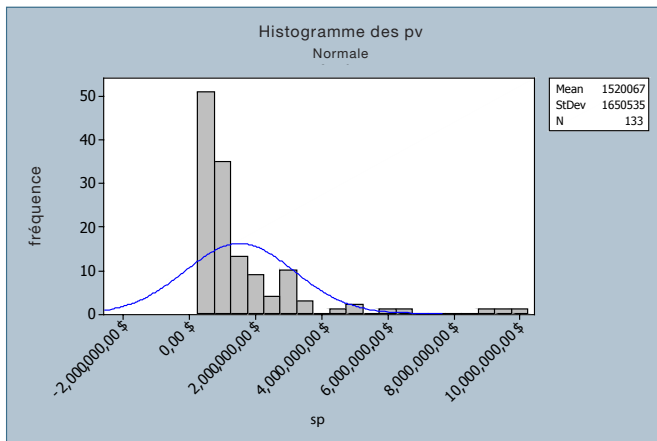
Le graphique 7 est un histogramme des tailles des bâtiments industriels. Que

voyons-nous? Un désaxement vers la droite. Après conversion en log, les tailles des bâtiments prennent une forme très proche d'une courbe normale, comme le montre le graphique 8.

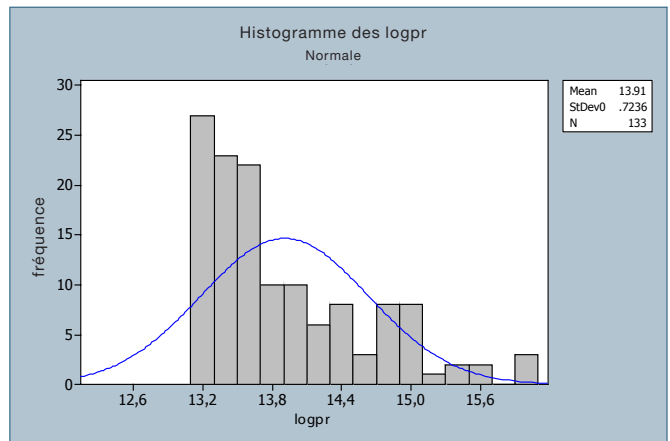
Les avantages de transformer les données se situent dans l'utilisation d'une analyse de régression multiple, puisque l'intention consiste à ajuster les données à un modèle linéaire et à retirer l'aberration des données. Plus les données se rapprochent d'une courbe normale, meilleurs les résultats seront dans le modèle de régression. La courbe normale fut conçue pour la première fois au 18e siècle par Abraham De Moivre, un statisticien et conseiller aux adeptes du jeu. La courbe normale ou courbe de Gauss présente d'étonnantes propriétés de prédiction qui bénéficient grandement aux joueurs de dés et de cartes.

Graphiques à barres

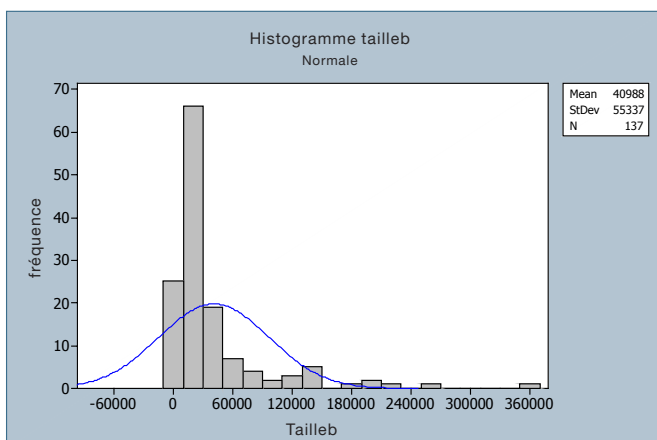
Les graphiques à barres sont des graphiques dont les barres peuvent être verticales ou horizontales. Le graphique



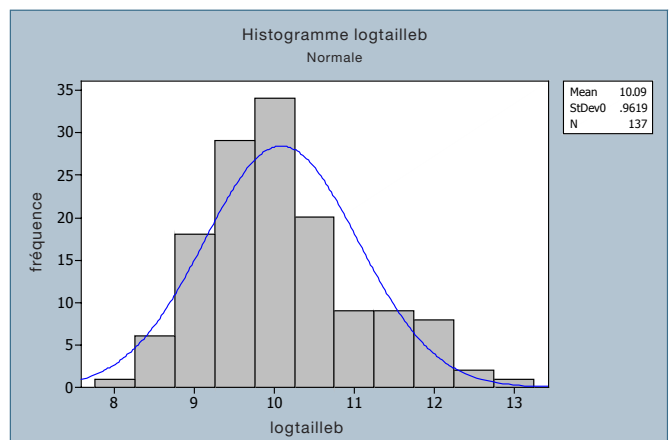
Graphique 5



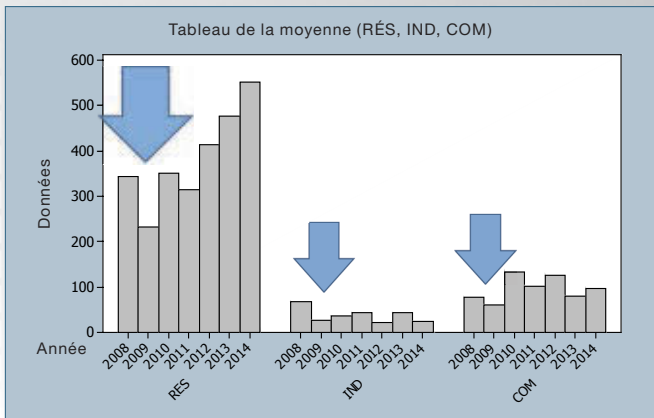
Graphique 6



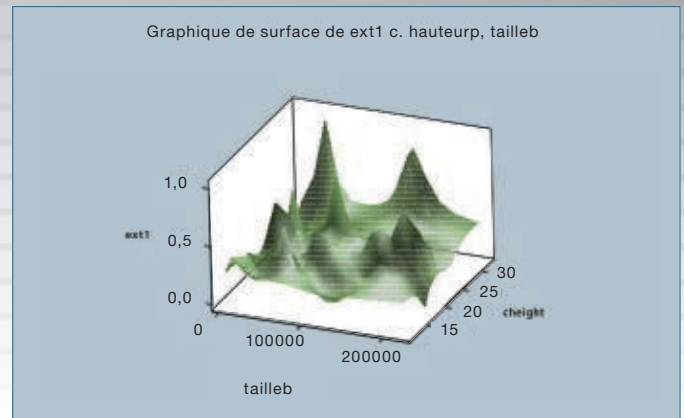
Graphique 7



Graphique 8



Graphique 9



Graphique 10

à barres est un moyen rapide et efficace de dégager des modèles dans les données. Le graphique 9 est un graphique à barres de la valeur, exprimée en dollars, des permis de construction des trois plus importantes catégories de bâtiments (c.-à-d., résidentiels, industriels et commerciaux).

À première vue, on voit un robuste marché d'aménagement résidentiel, une très faible valeur monétaire des permis de construction délivrés dans le secteur industriel et un secteur commercial et de vente au détail plus vigoureux.

Cependant, la valeur réelle dans le graphique est indiquée par les flèches bleues. Notez l'effet de 2008 (c.-à-d. l'effondrement du marché bancaire mondial) dans les trois catégories de bâtiments. C'est un renseignement important dans la préparation d'une évaluation rétrospective d'une propriété en 2009. Il est intéressant de noter que cette tendance s'est manifestée partout en Ontario, sauf dans la RGT (Région du grand Toronto).

Graphiques de surface

Les graphiques de surface sont des types de graphiques de haute technicité qui peuvent être utiles quand on étudie les relations entre diverses variables. Les graphiques de surface exigent qu'une variable soit catégorique et que les deux autres soient numériques.

Le graphique 10 est un graphique de surface de l'extérieur de bâtiments industriels par rapport à la taille des bâtiments et à la hauteur des plafonds. Il peut montrer les relations qui sont couvertes par chacune des variables.

Graphiques chronologiques

Le graphique chronologique illustré au graphique 11 montre les prix de vente au

piéd carré d'un bâtiment de 2005 à 2014 dans une ville donnée. L'index 1-130 ne représente pas des années, mais plutôt une période d'ensemble. Par exemple, 1-13 pourrait couvrir la période depuis le début des données, disons le 1er juin 2005 jusqu'au 17 avril 2006, date du début d'une autre période.

Les graphiques chronologiques sont une façon intéressante de démontrer la volatilité d'un type de données spécifiques. En examinant le graphique 11, quel modèle peut-on dégager des crêtes et creux des données? La réponse à cette question est qu'il y a des périodes de hausse des prix et des périodes de fléchissement du marché industriel. Ces tendances à la hausse et à la baisse ne reflètent pas seulement le temps, mais aussi d'autres variables comme la superficie du terrain, la taille du bâtiment et tout un ensemble d'attributs qui pourraient contribuer à expliquer les niveaux de prix. Ce phénomène est résolu par une ARM (analyse de régression multiple).

Faire rapport des tendances au moyen de graphiques

Les graphiques utilisés dans les rapports n'ont aucune valeur si on ne dégage pas ce qu'ils peuvent révéler au sujet des données. Les lecteurs des rapports ne sont pas des mentalistes. Ils se fient à l'évaluateur pour comprendre le comportement du marché. Les graphiques ne devraient pas figurer dans un rapport pour bien paraître, ils devraient y être pour informer. Si un graphique indique un marché stagnant, on devrait attirer l'attention d'un client qui s'apprête à entreprendre des négociations avec un acheteur.

Le graphique 12 est un nuage de points du nombre de nouvelles maisons construites dans une petite collectivité. Le graphique indique une tendance vers le bas

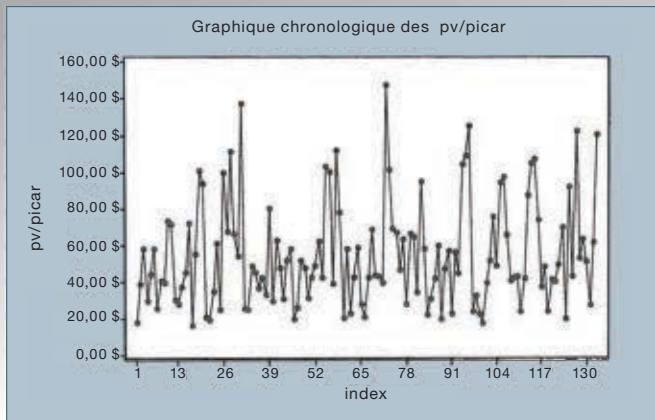
des nouvelles constructions résidentielles. Cependant, le graphique pourrait aussi faire ressortir le fait que la capacité du système d'égout était limitée en 2013 et 2014. Il pourrait souligner la demande refoulée de logements qui attend que la municipalité ajoute une nouvelle unité de traitement à son installation – précieuse information si une évaluation est effectuée sur un projet d'aménagement dans cette région.

Quand les graphiques ne disent pas tout au sujet des données

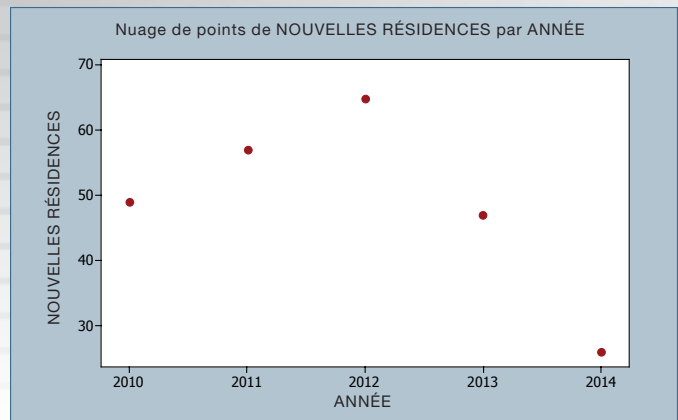
Les graphiques représentent généralement un espace bidimensionnel opposant une variable à une autre tel le prix par pied carré de logement. Les graphiques peuvent être révélateurs quand ils présentent une valeur nominale pour des aspects tels les valeurs des permis de construction, les taux de chômage et la quantité d'espace commercial absorbée dans une collectivité donnée. En pareils cas, l'information livrée par les graphiques va droit au but et est absolue.

Par contre, on ne peut se fier à l'information livrée par un graphique quand on utilise deux variables pour prédire une valeur. Le problème réside dans le fait que le secteur immobilier est généralement affecté par un bon nombre d'aspects/propriétés caractéristiques/variables. Ces variables peuvent même être en interaction les unes avec les autres. Comment peut-on alors savoir quelle variable est importante dans le processus d'évaluation pour expliquer les prix dans un ensemble de données déterminés? La seule façon de le savoir avec certitude consiste à soumettre un modèle de régression à un programme statistique.

Plus tôt dans cet article, nous avons démontré l'utilité d'un diagramme de quartiles et le graphique faisait ressortir une



Graphique 11



Graphique 12

différence dans les prix de vente des bâtiments industriels à finition de maçonnerie et ceux à revêtement d'acier émaillé.

Tableau 1 donne les résultats d'une ARM appliquée aux propriétés industrielles de London, en Ontario. Il n'est pas nécessaire d'expliquer tous les résultats, sauf pour ceux d'Extérieur 2 et d'Extérieur 3. Les résultats de ces variables sont en caractères gras pour mieux faire ressortir l'illustration.

Premièrement, qu'est-il arrivé à Extérieur 1? Rien, sauf que cette variable a été intégrée au programme Minitab pour la comparer aux deux autres. Les chiffres à l'extrême droite représentent les valeurs P ou les probabilités que les chiffres ou coefficients 0,05703 et -0,03458 ont été déterminés ou non de façon aléatoire ou que ces chiffres ou coefficients représentent une association avec les prix de vente des comparables. Étant donné que ces valeurs P sont très élevées, on ne peut s'y fier pour expliquer les différences de prix de vente des bâtiments industriels ayant différents types de finition extérieure. La deuxième colonne représente l'erreur-type. Ces chiffres sont plus grands que les coefficients, ce qui indique également qu'on ne peut se fier aux coefficients pour expliquer les différences de prix résultant des différents types de finition extérieure.

En définitive, le diagramme de quartiles a indiqué une différence de prix, mais en se fondant uniquement sur les prix de vente moyens de chaque catégorie de type de bâtiments industriels. Quand toutes les variables ont été considérées pour expliquer le prix, on a constaté que la différence entre Ext 2-3 n'était pas significative. Cela ne veut pas dire que Ext 1-3 ne devrait jamais être exclu de futures applications de régression quand de nouvelles données sont ajoutées. Tout ce que cet ensemble de données nous

Predictor	Coef	SE Coef	T	P
Constant	5,361	3,108	1,72	0,088
LotS Log	0,31513	0,06970	4,52	0,000
logbage	-0,36141	0,05084	-7,11	0,000
logcheight	0,2504	0,1688	1,48	0,141
logdmroad	-0,03883	0,02786	-1,39	0,166
log401	-0,17265	0,04883	-3,54	0,001
logumrate	-0,1422	0,2151	-0,66	0,510
logcdndol	0,0451	0,4986	0,09	0,928
logbuildsize	0,39254	0,06765	5,80	0,000
date	0,00014153	0,00003519	4,02	0,000
loc	-0,02633	0,04222	-0,62	0,534
fplain	-0,13077	0,09540	-1,37	0,173
zone	-0,05566	0,04453	-1,25	0,214
eland	-0,03115	0,07745	-0,40	0,688
ext3	0,05703	0,08798	0,65	0,518
ext2	-0,03458	0,09056	-0,38	0,703
S = 0,334323		R-Sq = 84,1 %	R-Sq(adj) = 81,7 %	

Tableau 1

permet de dire, c'est qu'on n'a trouvé aucune preuve que Ext 1-3 se reflète dans le prix de vente des données. Il se pourrait que l'ensemble du marché de l'immobilier industriel fût en période de dépression et que les acheteurs ne fussent pas prêts à payer la différence pour la finition extérieure. On ne sait tout simplement pas.

Conclusion

Les évaluateurs immobiliers qui désirent utiliser des graphiques dans un rapport devraient s'acquitter de leur « obligation de diligence » en abordant la question sous diverses optiques :

1. Est-ce que le graphique contribue, dans son ensemble, au processus d'évaluation?
2. Utilise-t-on le bon type de graphique?
3. Les données présentées sous forme de graphique sont-elles bien expliquées au lecteur?

4. La source des données présentées sous forme de graphique est-elle fiable?

Comme l'économiste américaine Emily Oster l'a si bien dit : « Les meilleurs moments se produisent quand les résultats d'un graphique ou d'une analyse statistique vous sautent aux yeux – quand vous réalisez que vous savez quelque chose que personne d'autre ne sait et que vous avez le plaisir de réfléchir sur la façon de leur communiquer ce que vous avez découvert. »

Bibliographie

Stephen Few : *Show Me the Numbers: Designing Tables and Graphs to Enlighten*
 Edward Tufte : *The Visual Display of Quantitative Information*
 Naomi B. Robbins : *Creating More Effective Graphs*



HISTORY OF THE STANDARDS

BY LARRY DYBVIG, AACI, P.APP,
VOLUNTEER MEMBER, STANDARDS SUB-COMMITTEE



"BY THE LATE 1990S, THE AIC DECIDED TO DEVELOP ITS OWN PROFESSIONAL STANDARDS."

Professional associations maintain professional standards for their members; it is a hallmark of a professional organization. These standards reflect a combination of excerpts adopted from the standards of other similar organizations, sections developed to reflect court decisions, statutes and common law, and common sense. For many years, the Appraisal Institute of Canada (AIC) requirements for professional practice and ethical behavior were encompassed in a simple document, the *Standards of Professional Practice*. Typically seven pages in length, it set out fundamental principles and performance standards.

Then along came the U.S. Savings and Loans disaster. These small community banks were deregulated in the 1980s, with the taxpayer guaranteeing all deposits. The combination of poor legislation and a lack of oversight led to many poor loans, staggering losses, and billions of government guarantees. As part of cleaning up the mess, U.S. regulators decided to

regulate the appraisal profession, establishing laws for federally regulated financial institutions that required standardization and public involvement. An organization called The Appraisal Foundation was created to aid in this effort; one of the things it created was a standard document of ethics and professional practice, the *Uniform Standards of Professional Appraisal Practice*, universally referred to as *USPAP*. The AIC had representation in the Foundation's work.

USPAP was a lengthy document. It set out fundamental principles and performance standards, but also provided prescriptive rules detailing various requirements. For example, it created three different report types – Restricted, Summary, and Full Narrative.

USPAP was the result of a massive effort and extensive resources; it was the state of the art in professional appraisal standards. In 1993, the AIC adopted *USPAP* as its main professional standards document, and created a Canadian supplement, which

"USPAP WAS THE RESULT OF A MASSIVE EFFORT AND EXTENSIVE RESOURCES; IT WAS THE STATE OF THE ART IN PROFESSIONAL APPRAISAL STANDARDS."



“THE STRUCTURE OF *CUSPAP* PROVIDES THE FLEXIBILITY TO ADAPT TO THE CHANGING NEEDS OF APPRAISERS AND INDUSTRY STAKEHOLDERS.”

contained the AIC ethical standards and important professional practice requirements.


Over the years, *USPAP* continued to grow in response to the needs of U.S. regulators and the lending and appraisal industries. For Canadian appraisers, keeping current became burdensome, and it became obvious that the detail of the document far exceeded what was needed for our environment.

By the late 1990s, the AIC decided to develop its own professional standards. These needed to maintain the principles set out in *USPAP*, yet better meet the requirements of Canadian appraisers and industry stakeholders. The *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)* that came into effect were simple, and included an additional section setting out best practices; we know this as the Practice Notes. These standards returned to the principle of setting out performance standards, advising appraisers on what result was required, but leaving them the discretion to determine the best way to achieve that result.

Around the same time, international regulators and industry developed global standards for financial reporting. The *International Financial Reporting Standards (IFRS)* led to the *International Valuation Standards (IVS)*. The AIC monitors IVS, has had members actively involved in the IVS Council, and ensures that *CUSPAP* reflects the principles of *IVS*. In 2014, the AIC submitted its compliance report to IVSC, which confirmed that *CUSPAP* not only meets, but exceeds *IVS*.

With the release of *CUSPAP 2014* came the introduction of a standalone standard for reserve fund studies (RFS). As part of its strategic focus to identify opportunities for AIC members to expand their scope of practice, the AIC moved the RFS activity from the Consulting Standard in a manner that allowed *CUSPAP* to expand the scope of practice of CRA-designated members specifically for RFS assignment,

all the while keeping the scope limitations for appraisal, review and consulting assignments. The forward-thinking approach reflects a growing requirement for professional services that has evolved primarily from the condominium marketplace.

The structure of *CUSPAP* provides the flexibility to adapt to the changing needs of appraisers and industry stakeholders. Positive and productive amendments recently approved by the AIC Board of Directors have been incorporated in the *2016 CUSPAP Exposure Draft*, and will further improve AIC's leadership role in Canada's changing valuation industry. 

“THESE STANDARDS RETURNED TO THE PRINCIPLE OF SETTING OUT PERFORMANCE STANDARDS, ADVISING APPRAISERS ON WHAT RESULT WAS REQUIRED, BUT LEAVING THEM THE DISCRETION TO DETERMINE THE BEST WAY TO ACHIEVE THAT RESULT.”



HISTORIQUE DES NORMES

PAR LARRY DYBVIK, AACI, P.APP

MEMBRE BÉNÉVOLE, SOUS-COMITÉ DES NORMES



« À LA FIN DES ANNÉES 1990, L'ICE DÉCIDA D'ENTREPRENDRE L'ÉLABORATION DE SES PROPRES NORMES PROFESSIONNELLES. »

Les associations professionnelles maintiennent des normes professionnelles pour leurs membres; c'est la marque d'une organisation professionnelle. Ces normes reflètent une combinaison de passages tirés des normes d'autres organisations similaires, de sections élaborées de manière à tenir compte des décisions de la cour, de lois et du droit commun ainsi que du sens commun. Pendant de nombreuses années, les exigences de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) en matière de pratique professionnelle et de comportement éthique étaient énoncées dans un document simple, les *Normes de pratique professionnelle*. Ce document de sept pages établissait les principes fondamentaux et les normes de rendement.

C'est alors qu'est survenue la catastrophe de l'association d'épargne immobilière des É.-U. Ces petites banques communautaires furent déréglementées au cours des années 1980, le contribuable garantissant tous les dépôts. Une combinaison de lois ineptes et de supervision inadéquate a donné lieu à l'approbation de nombreux prêts inacceptables, à des pertes énormes et à des milliards de dollars de garantie du gouvernement. Dans

leurs efforts pour réparer les dégâts, les autorités de réglementation ont décidé de réglementer la profession d'évaluateur, soumettant les institutions financières sous réglementation fédérale à des lois exigeant la normalisation et la participation du public. Une organisation appelée The Appraisal Foundation fut créée dans le but d'appuyer cet effort; cette organisation a produit un document énonçant les normes d'éthique et de pratique professionnelle. Ce document, les *Uniform Standards of Professional Appraisal Practice*, est désigné universellement par son acronyme, les *USPAP*. L'ICE était représenté lors des travaux de la Fondation.

Les *USPAP* constituent un long document. Ils établissent les principes fondamentaux et les normes de rendement, mais ils fournissent aussi des règles normatives portant sur diverses exigences. Par exemple, le document a institué trois types de rapports – rapports restreints, rapports sommaires et rapports narratifs complets.

Les *USPAP* sont le résultat d'un effort énorme et de ressources considérables; ils étaient le modèle des normes en matière d'évaluation professionnelle. En 1993, l'ICE adoptait les *USPAP* comme principal

« LES USPAP SONT LE RÉSULTAT D'UN EFFORT ÉNORME ET DE RESSOURCES CONSIDÉRABLES; ILS ÉTAIENT LE MODÈLE DES NORMES EN MATIÈRE D'ÉVALUATION PROFESSIONNELLE. »



« LA STRUCTURE DES NUPPEC A LA SOUPLESSE NÉCESSAIRE POUR S'ADAPTER AUX BESOINS CHANGEANTS DES ÉVALUATEURS ET DES INTERVENANTS DE L'INDUSTRIE. »

document de normes professionnelles et créait un supplément canadien qui contenait les normes de l'ICE en matière d'éthique et d'importantes exigences de pratique professionnelle.


Au fil des ans, les *USPAP* ont continué de s'allonger en réponse aux besoins des autorités de réglementation des É.-U. et des industries de prêt et d'évaluation. Pour les évaluateurs canadiens, il devenait de plus en plus difficile de se tenir au fait des changements et il devenait évident que les détails de ce document dépassaient largement les besoins de notre environnement.

À la fin des années 1990, l'ICE décida d'entreprendre l'élaboration de ses propres normes professionnelles. Ces dernières se devaient de maintenir les principes énoncés dans les *USPAP*, tout en répondant mieux aux exigences des évaluateurs et des parties intéressées de l'industrie au Canada. Les *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)* mises en vigueur étaient simples et contenaient une section supplémentaire établissant les pratiques exemplaires; cette section est appelée Notes relatives à la pratique. Ces normes réitéraient le principe d'établir des normes de rendement, de conseiller les évaluateurs au sujet des résultats requis tout en leur accordant la liberté de choisir le meilleur moyen de produire les résultats.

Vers la même époque, les organismes de réglementation internationaux et l'industrie internationale rédigeaient des normes mondiales en matière de rapports financiers. Les *Normes internationales d'information financière (NIIF)* ont amené la publication des *Normes internationales d'évaluation (NIE)*. L'ICE surveille les NIE, certains des membres de l'ICE ont siégé au Conseil des NIE (CINE) et s'assurent que les NUPPEC sont fidèles aux principes des NIE. En 2014, l'ICE a soumis un rapport de conformité au CINE confirmant que les NUPPEC sont non seulement conformes mais supérieures aux NIE.

La publication des *NUPPEC 2014* a vu l'introduction d'une norme indépendante régissant les études de fonds de réserve. Dans le cadre d'une stratégie concertée visant à identifier les occasions d'expansion de la portée de pratique de ses membres, l'ICE a soustrait les activités relatives aux études de fonds de réserve de la Norme relative aux activités de consultation de manière à permettre aux NUPPEC d'étendre la portée de pratique des membres

désignés CRA pour englober les contrats de service d'études de fonds de réserve, tout en maintenant les limites de portée pour les contrats de service d'évaluation, d'examen et de consultation. Cette démarche avant-gardiste reflète l'apparition d'un besoin de services professionnels découlant principalement de l'essor du marché des condominiums.

La structure des *NUPPEC* a la souplesse nécessaire pour s'adapter aux besoins changeants des évaluateurs et des intervenants de l'industrie. Des changements positifs et productifs approuvés récemment par le Conseil d'administration de l'ICE ont été ajoutés à l'ébauche 2016 des *NUPPEC*. Ces derniers visent à positionner davantage le rôle de leadership de l'ICE au Canada et ce, au sein des changements de l'industrie de l'évaluation. 

« CES NORMES RÉITÉRAIENT LE PRINCIPE D'ÉTABLIR DES NORMES DE RENDEMENT, DE CONSEILLER LES ÉVALUATEURS AU SUJET DES RÉSULTATS REQUIS TOUT EN LEUR ACCORDANT LA LIBERTÉ DE CHOISIR LE MEILLEUR MOYEN DE PRODUIRE LES RÉSULTATS. »



NEW COURSE: *CASE STUDIES IN RESIDENTIAL VALUATION (BUSI 352)*

BY TOM FOX, AACI, P.A.P.P.,

VOLUNTEER CHAIR, ADMISSIONS AND ACCREDITATION COMMITTEE



“SPECIALIZATION IS THE VALUATION PROFESSIONAL’S BRASS RING – AN OPPORTUNITY TO BE SEIZED.”

Over the decades since its introduction, the Canadian Residential Appraiser (CRA) designation has seen many success stories. Clients recognize CRA as a trusted and reputable credential for residential appraisal in Canada. In particular for mortgage risk management, when lenders need certainty for a loan’s security, they turn to AIC’s qualified professionals. A respected group of past and current leaders of the Appraisal Institute of Canada proudly list these three letters after their names.

Yet, despite long-standing successes, the CRA today faces market pressures that have been steadily changing the appraisal landscape over past decades. First, the market shift towards computerized risk management tools has chipped away at the need for financing appraisals. Second, more recently, the players in the lending industry are increasingly consolidating the mortgage appraisal market, resulting in more competition, faster turnaround times, and lower fees. However, amidst these pressures, the same requirements for quality work product, professionalism and compliance to the *Canadian Uniform Standards of professional Appraisal Practice (CUSPAP)* still exist. There is no relaxing the requirements for credible valuation work that satisfies the ‘reasonable appraiser’ test.

Casual conversations with those whose practice is largely focused on

mortgage financing assignments results in similar stories – and this is not a new story. So, what does this have to do with the new *Case Studies in Residential Valuation* course?

AIC’s Admissions and Accreditation Committee (AAC) has been fielding member concerns about future prospects for the residential appraiser for a long time. The Institute is pursuing a number of strategies to respond to the changing practice. Since AAC’s mandate is education, that is the focus of its response.

Beyond mortgage appraisals are opportunities for valuation professionals to contribute their knowledge and skills – a value-added world where each assignment demands more time and, in return, pays higher fees. Specialization is the valuation professional’s brass ring – an opportunity to be seized. In other words, *BUSI 352* is the ‘brass ring’ that will provide that opportunity to CRAs.

The *BUSI 352* course is a residentially-focused version of the Case Studies courses (*BUSI 442/452*) that have been a part of the AACI education stream for decades. Candidate members in the AACI education stream have been taught extensively about the depth and breadth that is possible in appraisal work and in their appraisal careers. This new Residential Case Studies course will bring similar education to CRA Candidates, filling a gap in their learning capabilities, highlighting the possibilities and opportunities for a residential valuation professional.



Briefly, a few more details about the new *BUSI 352* course. First, and most importantly, this course is written by AIC members, who offer practical suggestions for meeting client needs in a variety of real world situations. AIC members are also the tutors and graders – the course may be delivered through UBC, but it is very much developed ‘by AIC, for AIC.’

BUSI 352 starts by delving into scope. This is a small word that has big meaning. In effect, it is the key that unlocks the door to professional valuation opportunities. Scope defines both *breadth* and *depth* of work for a residential appraiser; both what a CRA is permitted to do and how this work is to be done:


1. *Scope of Practice*: the permitted boundaries for the CRA designation, how to know exactly where this line is, and what you can do with that knowledge.
2. *Scope of Work*: the level of due diligence expected in any given assignment – or how deep you are expected to dig to answer the client’s needs – and, of course, this indirectly defines how much you can get paid for your services.

The second lesson progresses to market analysis, as the foundation for all valuation-related work. Armed with the foundations of highest and best use and feasibility, the course applies this to a

variety of residential valuation assignments. These range from straightforward condominium or land appraisals, to more complex multi-family properties, rural locations, and waterfront. For any given property type, there is a continuum of work possible, ranging from relatively limited scope mortgage form reports to intensive, sophisticated narratives in support of litigation. The case studies touch on best practices all along this spectrum.

The *BUSI 352* course also focuses on unique or unusual properties, such as former grow-ops or contaminated properties. The latter portion of the course reviews valuation-related specializations that CRAs may consider. These include reserve fund studies, assessment appeals, expropriation, appraisal review, arbitration/mediation, personal property valuation, and First Nation land valuation/land claims.

Reading this list, if you thought to yourself “CRAs can’t do that,” you would not be alone, but you would be wrong. All of these diverse specializations fall within the CRA’s permitted scope of practice, so long as the property falls within the scope of practice. In proposing this course, we have heard this comment again and again – from AACIs, from clients, and yes, even from CRAs themselves. But, this has not frustrated our efforts – far from it, this has firmed our resolve that change

is needed and now is the time. The Institute has renewed its commitment to the CRA designation as a valued pillar of membership. The *BUSI 352* course will be a solid step on the ladder of future success for our members holding the CRA designation. 

Topics

Scope and the Canadian Residential Appraiser

Market Analysis (Highest & Best Use/Feasibility Studies)

Appraising Residential Condominiums

Land Valuation

Appraising Multi-Family Residential Properties

Appraising Waterfront Residential Properties

Appraising Rural Properties

Detrimental Conditions and Impaired Properties

Expropriation and Appraisal Review

Valuation of Specialized Interests

Specialized Valuation Services

For more information:

realestate.ubc.ca/busi352

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 – 24/7, 365

Business Technology for the 21st Century

www.appello.ca



NOUVEAU COURS : ÉTUDES DE CAS EN ÉVALUATION RÉSIDENTIELLE (BUSI 352)

PAR TOM FOX, AACI, P.APP,

PRÉSIDENT BÉNÉVOLE, COMITÉ DES ADMISSIONS ET DES ACCRÉDITATIONS



« LA SPÉCIALISATION EST LA CLÉ DU SUCCÈS DES PROFESSIONNELS DE L'ÉVALUATION – IL SUFFIT DE LA SAISIR. »

Au cours des décennies qui ont suivi son introduction, la désignation de *Canadian Residential Appraiser/Évaluateur résidentiel canadien* (CRA) a suscité plusieurs histoires à succès. Les clients reconnaissent la désignation CRA comme une accréditation réputée et qui inspire la confiance en matière d'évaluation résidentielle au Canada. En gestion du risque hypothécaire tout spécialement, quand les prêteurs veulent s'assurer de la sécurité d'un prêt, ils ont recours aux professionnels qualifiés de l'ICE. Les membres de ce groupe respecté de leaders passés et présents de l'Institut canadien des évaluateurs sont fiers d'apposer ces trois lettres après leur nom.

Pourtant, malgré ces succès de longue date, le CRA d'aujourd'hui fait face aux difficiles pressions du marché qui ont constamment changé la scène de l'évaluation au cours des dernières décennies. Premièrement, le marché se déplace vers des outils informatiques de gestion des risques qui érodent le besoin des évaluations de financement. Deuxièmement et plus récemment, les intervenants de l'industrie du financement ont commencé à consolider le marché d'évaluation hypothécaire, entraînant une concurrence plus vive, des délais de production plus courts et des honoraires moins élevés. Cependant, malgré ces pressions, les mêmes

exigences demeurent en place pour un travail de qualité, ainsi qu'en matière de professionnalisme et de conformité aux *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada* (NUPPEC). On n'a pas assoupli les exigences quant à un travail d'évaluation crédible qui satisfait au test de « l'évaluateur raisonnable ».

Une conversation informelle avec ceux qui pratiquent porte principalement sur les travaux de financement hypothécaire et fait ressortir la même histoire qui n'est certes pas nouvelle. Alors qu'est-ce que tout ça a à faire avec le nouveau cours *Études de cas en évaluation résidentielle*?

Le Comité des admissions et des accréditations (CAA) de l'ICE prend note depuis longtemps des inquiétudes des membres quant aux perspectives d'avenir de l'évaluateur résidentiel. L'Institut se penche sur diverses stratégies en réponse à la pratique changeante. Le mandat du CAA étant l'éducation des membres, c'est le point de mire de sa réponse.

Au-delà des évaluations hypothécaires, on retrouve des occasions pour les professionnels de l'évaluation de contribuer leurs connaissances et leurs compétences – un monde de valeur ajoutée où chaque contrat de service exige plus de temps, mais porte un prix plus élevé. La spécialisation est la clé du succès des

professionnels de l'évaluation – il suffit de la saisir. Autrement dit, le cours *BUSI 352* est l'opportunité de succès que peuvent saisir les CRA.

Le cours *BUSI 352* est une version axée sur l'évaluation résidentielle des cours d'études de cas (*BUSI 442/452*) qui font partie du volet de formation des AACI depuis des décennies. Les stagiaires inscrits au programme d'études AACI ont appris en détail au sujet de la largeur et de la profondeur de ce que le travail d'évaluation comporte et de ce que sera leur carrière. Ce nouveau cours d'études de cas résidentiels livrera une formation similaire aux stagiaires CRA, comblant ainsi une lacune dans leurs capacités d'apprendre, et mettant en évidence les possibilités et opportunités qui s'offrent à un professionnel de l'évaluation résidentielle.

Bref, voici quelques autres détails au sujet de ce nouveau cours *BUSI 352*. D'abord et avant tout, ce cours a été écrit par des membres de l'ICE qui offrent des suggestions pratiques pour répondre aux besoins des clients dans diverses situations réelles. Les membres de l'ICE sont aussi les tuteurs et les correcteurs – le cours peut être livré par l'U.C.-B., mais il a été surtout conçu par l'ICE, pour l'ICE.

BUSI 352 aborde d'abord la question de la portée. C'est un petit mot qui en dit long. En effet, c'est la clé qui ouvre la porte aux opportunités d'évaluation professionnelle. La portée définit à la fois la *largeur* et la *profondeur* du travail d'un évaluateur résidentiel; le travail qu'un CRA est autorisé à faire et comment ce travail doit être accompli :


1. *Portée de la pratique* : les limites permises à la désignation CRA, comment savoir exactement où est la ligne de démarcation et ce que vous pouvez faire de cette connaissance.

2. *Portée du travail* : le niveau de diligence raisonnable attendue pour tout contrat de service donné – ou à quelle profondeur on s'attend à ce que vous creusiez pour répondre aux besoins du client – ce qui, bien entendu, définit indirectement ce que vous pouvez demander comme paiement pour vos services.

La deuxième leçon se tourne vers l'analyse du marché comme fondement de tout travail relatif à l'évaluation. Armé des rudiments de l'utilisation optimale et de la faisabilité, le cours applique ces notions à divers contrats de service d'évaluation résidentielle. Ces travaux vont de simples évaluations de condominium ou de terrain à l'évaluation plus complexe de propriétés multifamiliales, d'emplacements ruraux et de terrains riverains. Pour tout type de propriété donné, il existe un continuum de travaux possibles, allant de rapports sur formulaire d'hypothèque à portée relativement limitée, jusqu'aux rapports narratifs intensifs et complexes en appui à un litige. Ces études de cas dégagent des pratiques exemplaires tout au long de ce spectre.

Le cours *BUSI 352* couvre aussi des propriétés uniques ou inusitées, telles d'anciennes installations de culture ou des propriétés contaminées. La dernière partie du cours fait une revue des diverses spécialisations en évaluation que les CRA peuvent considérer. Ces spécialisations comprennent les études de fonds de réserve, les procédures d'appel d'une évaluation, l'expropriation, l'examen d'évaluation, l'arbitrage/médiation, l'évaluation de biens personnels et l'évaluation de terrains/revendications territoriales des Premières nations.

Si, en lisant cette liste, vous vous êtes dit : « les CRA ne peuvent pas faire ces choses », vous n'êtes pas seul à penser ainsi et vous n'êtes pas seul à avoir tort – toutes les spécialisations

susmentionnées sont à l'intérieur de la portée de la pratique permise des CRA aussi longtemps que la propriété relève de leurs compétences. En proposant ce cours, nous avons entendu ce commentaire encore et encore – d'AACI, de clients et, oui, même de CRA. Mais nos efforts n'ont pas été brimés pour autant – loin de là. Cette réaction a raffermi notre résolution d'apporter des changements et de le faire maintenant. L'Institut a renouvelé son engagement envers la désignation CRA comme pilier estimé de nos effectifs de membres. Le cours *BUSI 352* sera un échelon important vers la réussite future de nos membres titulaires de la désignation CRA. 

Sujets :

Portée et l'évaluateur résidentiel canadien

Analyse de marché (études d'utilisation optimale/faisabilité)

Évaluation de condominiums résidentiels

Évaluation de terrains

Évaluation de propriétés résidentielles multifamiliales

Évaluation de propriétés résidentielles riveraines

Évaluation de propriétés rurales

Conditions nuisibles et propriétés compromises

Expropriation et examen d'évaluation

Évaluation d'intérêts spécialisés

Services d'évaluation spécialisés

Pour de plus amples renseignements :
realestate.ubc.ca/busi352

CRA

DIVERSIFICATION

Here are some examples of how CRAs have successfully diversified their practice.



Kari Benum, CRA

Reserve fund studies

Kari Benum, CRA was fortunate to work for a large appraisal firm exploring a new line of business in reserve fund studies, also known as depreciation reports in British Columbia where they were legislated in 2011.

“Along with an AACI in the company, who had experience in this industry in another province, we launched into the business during a time when the legislated changes were very new,” says Kari.

How to begin to diversify

In 2012, Kari achieved her Certified Reserve Fund Planner (CRP) designation with the Real Estate Institute of Canada. With a strong background in new construction as a CRA, along with previous experience in the banking industry, the CRP courses were a natural fit.

“We began our local marketing approach based on preliminary contacts with strata/property managers. We created an online request form via our website to obtain a complimentary proposal/quote, which provided a more hands on request. We also found it beneficial to



Troy Davidson, CRA

Expropriation

“I have been involved in determining the value of property for expropriation purposes since I became a CRA in 1996,” says Troy Davidson, CRA. “It just happens to be the nature of the marketplace in what is a very rural region of Nova Scotia.”

Troy is the owner of Davidson Appraisals Limited in Wolfville, NS, where he practices his profession alongside his father John E. Davidson, who is also a CRA. In 2005, Troy bought the business from John who has been his trusted mentor since he first chose real estate appraisal as a career in 1992. A third CRA, a Candidate and a part-time administrative assistant are also part of the company that serves the valuation needs of the Annapolis Valley.

Why diversification is important

According to Troy, “In our rural setting, there are a number of highways that run throughout the valley and they are routinely undergoing some sort of expansion. When those changes involve twinning, encroachment or other property issues, our company is called



Deana Halladay, CRA

Divorce/family litigation and estate planning

For Deana Halladay, CRA, owner of Winnipeg’s Halladay Appraisal Services Ltd., expanding her services beyond mortgage financing assignments was a natural progression brought about by a rapidly changing marketplace.

Why diversification is important

“Like many CRAs, mortgage work was our bread and butter,” says Deana. “However, the fees we charged were being driven even lower with the advent of appraisal management companies and the change in lender business models where the outsourcing of appraisal services became the new reality. That was 15 years ago, and it was obvious to me that something had to change.”

Up for the challenge, Deana decided that she needed to take on more complex appraisal assignments where there was less competition and where higher fees could be charged due to the complexity of the work.

advertise our services within appraisal, real estate, and provincial homeowner association publications. Working for a well-recognized and respected firm helped in building early relationships with other professionals, as did networking within the business community. Branding my connection to another professional service was a priority. To establish ties with key strata management companies, we hosted an information meeting for strata managers early into our launch. As the relationships developed, we continued to speak at strata meetings to discuss our role as reserve fund planners. These connections rippled into ongoing relationships with self-managed strata corporations, realtors, mortgage brokers and mortgage insurers. We continue with these practices today and focus on opportunities to speak about the benefits of having a reserve study/depreciation report,” explains Kari.

As with most business success, referrals become a primary source of momentum in establishing a positive professional reputation. Kari had an opportunity to collaborate with two other reserve fund planners and present at the AIC National Conference in Kelowna in June 2015. Exposure to a variety of opportunities has created ongoing business prospects and confidence in the service provided.

Keys to success

Being aware of the requirements within *CUSPAP* is critical with all assignments. As Kari points out, “Most of the same professional practices apply to reserve fund studies as other types of appraisal and consulting assignments, with some additional expectations. The CRA scope of practice is unique when it refers to reserve fund studies. The *Reserve Fund Planning Standard* is acknowledged within *CUSPAP 2014*. Understanding individual provincial legislation is also imperative to remain compliant, not only with AIC standards and professional practice, but provincial regulation as well.

upon by the Nova Scotia Department of Transportation and Infrastructure Renewal (formerly the Department of Transportation) to get involved in the expropriation process. Whether the situation involves vacant land or family dwellings, we are responsible for determining market value of the property and presenting it to the Department for its use in negotiating fair and equitable settlements with the property owners.”

Stressing that the expropriation work is very much tied into the government’s budget allocation at given points in time and hence somewhat sporadic, he is extremely proud of the fact that his company has a long-standing relationship with the government whenever expropriation work is required.

“It gives me a great deal of pride and satisfaction that a major government agency places that kind of trust in our services,” he proudly states. “It is definitely a pat on the back for our professionalism in getting the job done.”

How diversification can benefit a CRA’s practice

Troy points out that providing expropriation service to the government is good for business in other ways. “Whether for individual property owners or for other professionals in the financial or legal fields, such as public trustees calling on us to handle valuations for estate purposes, we are seen as a trusted company that can handle their valuation needs.

“Since we are CRAs, our work is always carried out according to the scope of practice regulations clearly outlined in the Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP),” says Troy. “As such, we handle properties ranging from vacant land up to and including four-plexes. If a valuation is required for something more than that, we refer the job to AACIs in our geographic area and they refer to us. It works very well all around.”

Matrimonial settlement and litigation as well as estate planning were two specialties that became a natural progression.

According to Deana, “I knew that the scope of practice for a CRA under *CUSPAP* regulations allowed for consulting and review work, as long as the residential properties involved are no larger than four dwelling units. The opportunities seemed endless.

How to begin diversifying

To refine her skills in these more complex service areas, Deana took report writing and communication courses, attended seminars on preparing for expert witness testimony, participated in mock trial presentations and worked at honing her presentation skills in order to become comfortable defending her work when required.”

Deana immediately began advertising her expanded services in venues like telephone and legal directories and also set up a website that, to this day, is vital to growing her business. Believing that her reports were her main marketing tool, she focused on making them well researched, written and documented, so that the quality of the work would speak for itself. It most certainly did.

“The majority of my business comes from referrals,” she states with the pride of a true professional.

How it differs from other valuation assignments

“Preparing a report for mortgage purposes with a bank is far different from preparing a report where litigation is involved,” says Deana. “If you are going to charge higher fees, which this type of work warrants, you need to provide much more information that can be fully supported and defended. *CUSPAP* stresses the need to analyze and detail your work, and it is a philosophy to which I am completely committed.”

To read more about how these three successful CRAs have expanded their services, please visit www.AICanada.ca/meet-our-members/.

DIVERSIFICATION D'UN CRA

Voici quelques exemples de la façon dont les CRA ont réussi à diversifier leur pratique.



Kari Benum, CRA

Études de fonds de réserve

Kari Benum, CRA a eu la bonne fortune de travailler pour une importante entreprise d'évaluation intéressée à se lancer dans un nouveau secteur d'activités que sont les études de fonds de réserve, appelées rapports de dépréciation en Colombie-Britannique où ils sont sous législation depuis 2011.

« De concert avec un AACI de la compagnie, nous avons acquis une expérience dans cette industrie dans une autre province et nous nous sommes lancés dans ce domaine alors que les changements apportés par la loi étaient encore tous nouveaux, dit Kari. »

Comment aborder la diversification

En 2012, Kari obtenait la désignation de planificatrice de fonds de réserve certifiée (CRP) décernée par l'Institut canadien de l'immeuble. Possédant déjà de solides connaissances en nouvelles constructions en qualité de CRA, ainsi qu'une expérience antérieure dans le domaine bancaire, les cours de CRP lui convenaient parfaitement.



Troy Davidson, CRA

Expropriation

« Je travaille à déterminer la valeur de propriétés aux fins d'expropriation depuis mes débuts comme CRA en 1996, dit Troy Davidson, CRA. C'est, à vrai dire, la nature du marché dans ce qui s'avère une région à caractère très rural de la Nouvelle-Écosse. »

Troy est le propriétaire de Davidson Appraisals Limited à Wolfville, en Nouvelle-Écosse, où il exerce sa profession en compagnie de son père, John E. Davidson, qui est également un CRA. En 2005, Troy acheta l'entreprise de John qui a toujours été son mentor de confiance depuis son choix de carrière dans l'évaluation immobilière en 1992. Un troisième CRA, un stagiaire et une adjointe administrative à temps partiel font également partie de cette équipe qui dessert les besoins en évaluation dans la vallée de l'Annapolis.

Pourquoi est-il important de se diversifier

« Dans notre contexte rural, explique Troy, plusieurs des routes qui sillonnent la vallée subissent périodiquement



Deana Halladay, CRA

Divorces, litiges familiaux et planification successorale

Pour Deana Halladay, CRA, propriétaire de Halladay Appraisal Services Ltd, à Winnipeg, l'expansion de ses services au-delà des contrats de service de financement hypothécaire a été une progression naturelle résultant d'un changement rapide du marché.

Pourquoi est-il important de se diversifier

« Comme c'est le cas pour plusieurs CRA, le financement hypothécaire était notre gagne-pain, explique Deana. Cependant, les honoraires que nous percevions diminuaient constamment par suite de l'avènement des sociétés de gestion d'évaluation et du changement dans les modèles de prêts qui ont fait de l'impartition des services d'évaluation une nouvelle réalité. Ça s'est produit il y a 15 ans et, pour moi, il était évident que quelque chose devait changer. »

« Nous avons amorcé notre démarche de marketing local en nous tournant vers les contacts que nous avons déjà avec des gérants de copropriétés/propriétés. Nous avons affiché sur notre site Web un formulaire de demande de proposition/estimation gratuite nous procurant une demande plus concrète. Nous avons aussi constaté qu'il était avantageux d'annoncer nos services dans les publications d'évaluation, d'immobilier et d'associations provinciales de propriétaires. Le fait de travailler pour une société reconnue et respectée facilitera l'établissement de bonnes relations avec d'autres professionnels, tout comme le réseautage dans les milieux d'affaires. Associer notre image de marque à un autre service professionnel était une priorité. Pour tisser des liens avec des sociétés de gestion de copropriétés bien établies, nous avons organisé une séance d'information avec des gérants de copropriétés peu après notre lancement. À mesure que ces relations se développaient, nous avons continué d'expliquer notre rôle de planificateur de fonds de réserve aux réunions de copropriétés. Ces connexions débouchèrent sur des relations continues avec des sociétés de copropriétés auto administrées, des courtiers en immeubles, des courtiers en hypothèques et des assureurs d'hypothèques. Nous continuons d'appliquer ces pratiques encore aujourd'hui et nous ne manquons pas l'occasion d'expliquer les avantages d'avoir un rapport d'étude de fonds de réserve/dépréciation, dit Kari. »

Comme dans la plupart des histoires à succès en affaires, les références donnent le premier élan en établissant une réputation professionnelle positive. Kari a eu l'occasion de collaborer avec deux autres planificateurs de fonds de réserve et d'être présente au Congrès national de l'ICE à Kelowna en juin 2015. Une exposition à diverses occasions a amené un flux de perspectives d'affaires et moussé la confiance dans les services fournis.

une quelconque expansion. Quand ces changements entraînent un élargissement à quatre voies, un empiètement ou d'autres dispositions, notre compagnie est chargée par le ministère des Transports et du renouvellement de l'infrastructure de la Nouvelle-Écosse (auparavant appelé ministère des Transports) de participer au processus d'expropriation. Que la situation concerne un terrain vacant ou des habitations familiales, nous avons la responsabilité de déterminer la valeur marchande de la propriété et de la soumettre au Ministère en vue de la négociation de règlements justes et équitables avec les propriétaires. »

Soulignant que le travail d'expropriation est lié de façon intrinsèque à l'affectation de budget du gouvernement à tout moment donné et que ce travail est donc plutôt sporadique, il est extrêmement fier du fait que sa compagnie a une relation de longue date avec le gouvernement chaque fois qu'un travail d'expropriation est requis.

« J'éprouve beaucoup de fierté et de satisfaction de savoir qu'un important organisme gouvernemental accorde ce genre de confiance à nos services, déclare-t-il fièrement. C'est certainement une marque de reconnaissance de notre professionnalisme dans l'exécution de notre travail. »

Comment la diversification peut bénéficier à la pratique d'un CRA

Troy précise que la prestation de services d'expropriation au gouvernement est une bonne affaire à d'autres égards. « Qu'il s'agisse de propriétaires particuliers ou d'autres professionnels dans les domaines financiers ou juridiques, tels des curateurs publics faisant appel à nos services pour procéder à des évaluations à des fins successorales, nous sommes perçus comme une compagnie digne de confiance et capable de répondre à leurs besoins en matière d'évaluation.

Prête à relever le défi, Deana décida qu'elle devait s'attaquer à des tâches d'évaluation plus complexes où la concurrence était moins vive et où il était possible de demander des honoraires plus élevés à cause de la complexité du travail. Les règlements et litiges matrimoniaux et la planification successorale sont deux spécialisations vers lesquelles elle se dirigea naturellement.

« Je savais bien, poursuit Deana, que la portée de la pratique d'un CRA prévue dans les *NUPPEC* permettait le travail de consultation et d'examen, pourvu que les propriétés résidentielles concernées ne comprennent pas plus de quatre unités de logement. Les occasions me paraissaient illimitées. »

Comment aborder la diversification

Pour parfaire ses compétences dans ces aspects plus complexes du service, Deana suivit des cours de rédaction de rapport et de communication, assista à des séminaires sur la préparation de témoignage d'expert, participa à des simulations de procès et travailla à améliorer ses compétences de présentation afin d'être mieux en mesure de défendre son travail si nécessaire.

Deana commença immédiatement à annoncer ses services élargis dans des véhicules tels les bottins téléphoniques et répertoires juridiques. Elle créa également un site Web qui, encore aujourd'hui, est un élément crucial de son entreprise en pleine expansion. Croyant que ses rapports étaient son principal outil de marketing, elle fit un effort concerté pour en faire des rapports de recherche bien écrits et documentés, de manière à ce que la qualité de son travail fasse la preuve de son expertise. Ce fut très certainement le cas.

« La majorité de mon travail vient de références de clients existants », déclare-t-elle avec la fierté d'une vraie professionnelle.

Pour en savoir davantage sur comment ces trois CRA ont réussi à élargir leurs services, visitez www.AICanada.ca/fr/meet-our-members/.



ADVOCACY IN ACTION



“THE LIBERAL GOVERNMENT WILL PROVIDE SOME INTERESTING CHANGES TO FEDERAL POLICIES THAT WILL HAVE A DIRECT IMPACT ON OUR ECONOMY... WHAT DOES IT MEAN FOR AIC MEMBERS?”

With the federal election now behind us, the unexpected majority Liberal government in Canadian Parliament will provide some interesting changes to federal policies that will have a direct impact on our economy. So what does the new federal government mean for Appraisal Institute of Canada (AIC) members? Here are a few opportunities that AIC has identified:

1. The appointment of Bill Morneau as Canada’s new Minister of Finance means a new opportunity to position valuation and AIC-qualified appraisers as a fundamental component to the health of the Canadian real estate industry and the economy.

One of the most important positions within the Canadian parliament, the Minister of Finance, will now be filled with someone wearing a red tie. Honourable Bill Morneau, from Toronto-Centre brings extensive finance and economic experience from private and public sectors to the portfolio. He stepped down as executive chair of Morneau Shepell, a large Canadian human resources services company that manages many private-sector pensions, after his election win. He was instrumental in assisting Ontario Premier Kathleen Wynne with a new provincial retirement savings plan to supplement the CPP and

he also recently left his position as chair of the C.D. Howe Institute, an economic think-tank. Now that the new Minister of Finance is in place, AIC will be focused on the opportunity to remind Mr. Morneau about the important role of qualified appraisal within real estate decisions and investments. We’ll also continue to present AIC’s position on important federal government policy decisions.

2. Increased investment in infrastructure = a healthier economy = a rise in interest rates.

If the spending in infrastructure stimulates the economy as expected, economists are predicting an increase in the interest rate. The impact on homeowners, however, means higher mortgage payments and an increase in the debt-income ratio. Higher consumer debt levels means that homeowners will be stretched to meet their financial commitment. So... will that translate into more bankruptcy and foreclosure projects for our Members? Will there be a trend to purchase less expensive homes or more movement into the rental market? Will the housing market slow down? AIC members need to be prepared for what this change in policy will mean for their business. If mortgage financing work begins to slow down, diversifying your client base may be necessary now to be able to ‘weather the storm’ if the housing market does begin to stall.

3. Significant spending in infrastructure means more opportunity for AIC members to provide specialized valuation services to government, such as expropriation, consulting, or point-in-time appraisals.

The Liberals presented a platform that will run a modest deficit over the next three year to enable them to invest in initiatives that will have a positive impact on the economy. A significant part of this investment is in infrastructure projects – close to \$17 billion over the next four years. \$5.6 billion will be invested in public transit alone and \$500 million will be invested in First Nation Infrastructure spending. This is a new opportunity for our members to provide expertise to municipal, provincial and federal governments as they outsource specialized valuation services through competitive bidding processes. AIC members need to keep their ‘ear to the ground’ by monitoring government websites, e-newsletters, MERX and any other news to identify as early as possible when an opportunity may be presented in your area.

4. Investments in green infrastructure means that valuation of ‘green’ properties will be an opportunity for members with this specialized expertise.

The new government is committed to environmental policies and initiatives. It has allocated more than \$5.6 billion in green infrastructure over the next four years in initiatives such as energy-efficient buildings, alternative energy, etc. This infrastructure will need to be valued to secure funding and to acquire land. Be ready.

5. Investment in social infrastructure to make home ownership and quality affordable housing a new possibility will have an impact on residential sales and required appraisals for mortgage financing and refinancing.

With \$5.6 billion invested in the next four years in social infrastructure, there is more opportunity for AIC members to provide residential valuation services.

The Liberal campaign promises were to update the Home Buyer’s Plan (HBP) to help more Canadians access money from their Registered Retirement Savings Plan (RRSP) to buy a house without tax penalty. This is specific to Canadians who have been affected by significant life changes such as relocation, death of a spouse, marital disputes, or those needing assistance for elderly or disabled family members. AIC members conducting residential appraisals can look for ways to increase their business to help consumers and their clients, such as lawyers or relocation services, to provide property values.

AIC can also take a leadership role in working with its partners, such as the Canada Mortgage and Housing Corporation, to assist in the development of affordable housing and advising the federal government on real estate decisions that provide solutions to these issues.

6. Liberals have voiced their commitment to “embrace open data.”

What this means to AIC members is yet to be determined, but the potential to “accelerate and expand open data initiatives, and make government data available digitally, so that Canadians can easily access and use it” sounds pretty good. Hopefully, it is a campaign promise that may mean more accessible, affordable and reliable data sources for our members to facilitate quality appraisal reports. One tangible example

would be to restore Statistics’ Canada’s long-form census to gather information that will assist AIC to advise their clients in making real estate decisions. It may also mean additional support for Canada Mortgage and Housing Corporation’s housing research, statistical data publication and forecasting report, which provide invaluable market insight to AIC members.

The provincial landscape

While things at the federal level have been volatile over the last few months, the provincial volunteers with the Advocacy Sub-committee have been busy to ensure that AIC members’ issues are being addressed within their respective jurisdictions. Following are a few highlights from the provinces that have been particularly active:

British Columbia:

- *Data access* – AIC-BC has contacted the Vancouver Real Estate Board (VREB) to discuss VREB’s policy that prohibits AIC Candidates from accessing MLS®. After identifying AIC’s concerns regarding their policy, there was some openness to discuss how AIC and VREB can work together to ensure access to Candidate members, while also protecting the Real Estate Board’s requirements and interests. This issue will not be resolved quickly, but it is encouraging that we will begin to have some meaningful discussions. This policy is the same in other markets such as Toronto.
- *Awareness within provincial government* – AIC-BC has been actively meeting with provincial government representatives to educate them on the value of the AIC designations and its desire to be part of policy conversations regarding real estate.

Alberta:

- *Condo Act* – the public consultation phase on the Act is beginning and will continue until mid-December. AIC-AB will participate in these consultations.
- *Municipal Government Act* – this new legislation was passed in the spring 2015. There are a number of outstanding



issues that will be resolved prior to the Bill being proclaimed. Several of these issues will affect AIC-AB members' client base, such as tax assessment (appeals) and planning regulations (subdivision approvals etc.). AIC-AB will be reviewing this closely and participating as needed.

- *Provincial budget* – AIC-AB was invited by President of Treasury Board, Minister of Finance Joe Ceci, to attend an embargoed meeting regarding the Budget 2016. This invitation is evidence of the outcome of establishing a relationship with Service Alberta and provincial government bureaucrats.
 - RECA – AIC-AB has commented on the RECA-imposed Residential Measurement Standards. AIC-AB will continue to monitor these standards as well as any potential commercial property measurement standards.
 - Data Access – AIC-AB is in discussion with the Alberta Real Estate Association (AREA) to determine the possibility of accessing sales data in a more affordable and efficient way. AIC-AB has started discussions about the possibility of AIC members accessing the Data Co-op.

Ontario:

- *Fraud prevention* – The provincial Mortgage Broker Association adopted the Fraud Prevention Checklist published by the Financial Services Commission of Ontario (FSCO) – after it was released. This resource specifically identifies the importance of involving a CRA and AACI member in the process of detecting and preventing fraud. This resource can be accessed at the following url: <http://www.fSCO.gov.on.ca/en/mortgage/compliancechecklists/Documents/aoda-2015-fraud-checklist.pdf>
- *Condo Act* – the third reading of the Condo Act has been completed within the provincial legislature and additional consultations are expected regarding the qualifications of those conducting condo reserve fund studies. AIC-ON will continue to participate and monitor these conversations to ensure

both AACI and CRA designations are included in the Act.

- *Data access*
 - MPAC is no longer including residential house sizes in its assessment data – the cost to access this data is \$5 per property. FNF has since developed a letter of intent with MPAC to allow discounted rate to AIC members.
 - TREB is currently battling with the Competition Bureau regarding access to sales data. TREB is claiming that sales data is proprietary information for their members and states their concern for consumers' privacy. The Competition Bureau is stating it is public information.
- *Mandatory energy audits* – the Ontario provincial government is currently conducting consultations on mandatory energy audits on all homes being sold. AIC-ON has presented information to the committee to share the impact on the appraisal community and has sent a follow-up letter. Apparently, a few western provinces are also considering this program.

Quebec:

- *Exclusivity* – ICE-QC has presented a proposal to the Chambres des Notaires du Quebec to ensure that the AACI and CRA designations are protected within the ongoing process of the E.A.'s pursuit of exclusivity of the practice.
- *Education* – There are continued discussions with the University of Laval regarding the education agreement and, most recently, with the Quebec Chapter of the CPTA (Canadian Property Tax Association).

Nova Scotia:

- *Real Estate Trading Act*
 - A letter was sent to the Minister of Service Nova Scotia (SNS) to request a meeting regarding the proposed updates to the Real Estate Trading Act being put forward by the Nova Scotia Real Estate Commission. Nova Scotia Real Estate Appraisers Association (NSREAA) would like to ensure that it is clear within the Act that real

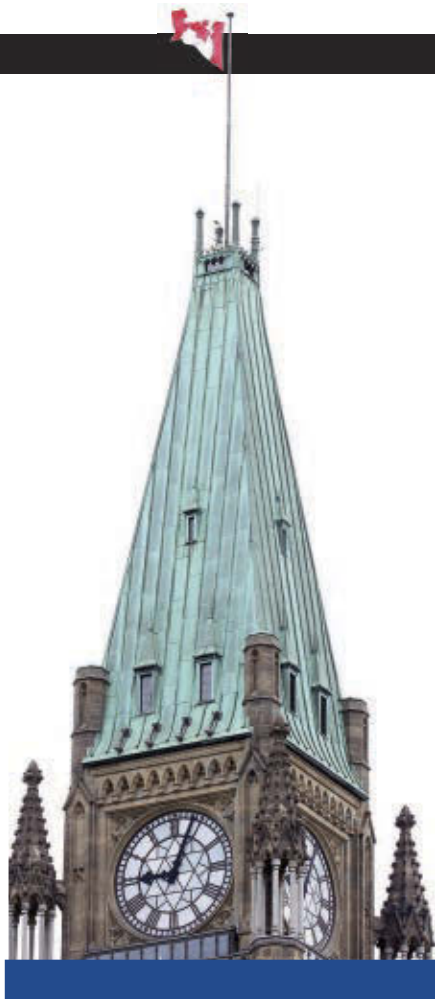
estate agents cannot provide an opinion of value or comparative market analysis (CMA) for a fee.

- NSREAA has recently received a letter from Honourable Minister Mark Furey, Minister responsible for Service Nova Scotia, concerning this issue. The Minister confirms that the amendments will not be brought to the fall sitting of the House of Assembly. Further, he assures that there will be ample opportunity for NSREAA and other stakeholders to offer views on any future changes to the *Real Estate Trading Act*.
- In the meantime, NSREAA has also developed a network of members who are willing to mobilize a grass roots campaign regarding this issue, if required.
- *Alternative service delivery/privatization of land registry*
 - Service Nova Scotia (SNS) has issued a Request for Proposal to request tenders for privatization of various public registries, including land registry. NSREAA has written a letter to SNS and has developed a news release stating that our members require access to affordable, reliable and comprehensive data to protect consumers and the lending system. The second message is that NSREAA would like to be part of the government's consultations to consider an alternative service delivery model.
 - A research report called *The AIMS Report* was released in Atlantic Canada that offers an analysis about the pros and cons of alternative service delivery based on case studies across the country. Unfortunately, this report has not fully considered the impact on the appraisal industry.
 - NSREAA is in discussions with other allies to discuss alternative service delivery issues.

Questions? Comments? Please contact Sheila Roy, Director, Marketing and Communications, at sheilar@aicanada.ca, or John Manning, AACI, P.App, Volunteer Chair, Advocacy Sub-Committee, at jcm77@telus.net.



DÉFENSE DES DROITS À L'ŒUVRE



« UN GOUVERNEMENT LIBÉRAL APPORTERA DES CHANGEMENTS INTÉRESSANTS AUX POLITIQUES FÉDÉRALES QUI AURONT UN IMPACT DIRECT SUR NOTRE ÉCONOMIE. QU'EST-CE QUE LES MEMBRES DE L'ICE PEUVENT ATTENDRE? »

Maintenant que l'élection fédérale est derrière nous, la majorité inattendue d'un gouvernement Libéral au Parlement canadien apportera des changements intéressants aux politiques fédérales qui auront un impact direct sur notre économie. Alors, qu'est-ce que les membres de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) peuvent attendre du nouveau gouvernement fédéral? Voici quelques occasions qu'a dégagées l'ICE :

1. La nomination de Bill Morneau comme nouveau ministre des Finances signifie une nouvelle opportunité de faire reconnaître l'évaluation immobilière et les évaluateurs qualifiés de l'ICE comme composant fondamental de la santé du secteur immobilier et de l'économie du Canada.

L'un des postes les plus importants au sein du Parlement canadien, celui de ministre des Finances, sera maintenant occupé par quelqu'un portant une cravate rouge. L'honorable Bill Morneau, de Toronto-Centre mettra à contribution une vaste expérience en finances et en économie acquise dans les secteurs privé et public. Suite à son élection, M. Morneau a cédé son poste de président exécutif chez Morneau Sheppel, une importante société canadienne de ressources humaines qui gère de nombreux régimes de retraite du secteur privé. Il a joué un rôle de premier plan en aidant la première ministre de l'Ontario, Kathleen Wynne, à mettre en place un nouveau régime de retraite provincial comme supplément au RPC. Il a aussi récemment quitté la présidence de l'Institut C.D. Howe, un groupe de réflexion économique. Maintenant

que le nouveau ministre des Finances a été nommé, l'ICE se fera un devoir de rappeler à M. Morneau l'importance du rôle que joue un évaluateur qualifié dans les décisions et placements dans le domaine de l'immobilier. Nous continuerons également à faire valoir la position de l'ICE à l'égard des importantes décisions du gouvernement fédéral en matière de politique.

2. Investir davantage dans l'infrastructure = économie plus saine = hausse des taux d'intérêt.

Si les dépenses d'infrastructure stimulent l'économie comme prévu, les économistes prédisent une augmentation des taux d'intérêt. Toutefois, l'incidence sur les propriétaires de maison serait des paiements d'hypothèque plus élevés et une augmentation du ratio de la dette au revenu. Les niveaux d'endettement plus élevés des consommateurs signifient que les propriétaires de maison auront plus de difficulté à tenir leurs engagements financiers. Alors... est-ce que cette situation aura pour effet d'augmenter les dossiers de faillite et de forclusion pour nos membres? Est-ce que la tendance sera d'acheter des maisons moins chères ou de se tourner davantage vers le marché locatif? Est-ce que le marché de l'habitation ralentira? Les membres de l'ICE doivent être prêts à faire face aux changements que cette politique pourrait entraîner dans leurs affaires. Si l'activité de financement hypothécaire commence à ralentir, il pourrait être nécessaire que vous élargissiez votre clientèle afin d'affronter la tempête si le marché de l'habitation commence à fléchir.



3. D'importantes dépenses en infrastructure donnent aux membres de l'ICE plus d'occasions de fournir au gouvernement des services d'évaluation spécialisés telles expropriations, consultation ou évaluations à une date donnée.

Les Libéraux ont présenté une plateforme qui reflète un modeste déficit au cours des trois prochaines années, afin de permettre d'investir dans des initiatives qui auront une incidence positive sur l'économie. Des projets d'infrastructure attireront une partie importante de cet investissement – près de 17 milliards de dollars au cours des quatre prochaines années. Le secteur des transports publics recevra à lui seul 5,6 milliards alors que 500 millions de dollars seront investis dans l'infrastructure des Premières nations. Tout cela offre à nos membres une nouvelle opportunité de fournir une expertise aux gouvernements municipaux, provinciaux et fédéraux qui chercheront à impartir des services d'évaluation spécialisés par concours. Les membres de l'ICE doivent être aux aguets, en surveillant de près les sites Web des gouvernements, les bulletins de nouvelles électroniques, le MERX et les autres médias de nouvelles afin d'identifier le plus tôt possible les occasions qui pourraient se présenter dans leur région.

4. Des investissements dans une infrastructure « verte » signifient que l'évaluation de propriétés « vertes » offrira une opportunité aux membres qui possèdent cette expertise spécialisée.

Le nouveau gouvernement s'est engagé à promouvoir des politiques et initiatives environnementales. Il a accordé plus de 5,6 milliards de dollars en infrastructure « verte » au cours des quatre prochaines années dans des initiatives telles des bâtiments éconergétiques, des sources d'énergie alternatives, etc. Cette infrastructure devra être évaluée de manière à obtenir le financement nécessaire et à procéder à l'achat du terrain. Soyez prêts.

5. Des investissements dans une infrastructure sociale visant à rendre possible l'achat d'une maison et un logement de qualité à prix abordable auront une incidence

sur les ventes et les évaluations requises en vue de financement ou de refinancement hypothécaire.

Cet investissement de 5,6 milliards sur quatre ans en infrastructure sociale créera plus d'occasions pour les membres de l'ICE d'offrir leurs services en évaluation résidentielle.

La campagne des Libéraux promettait de mettre à jour le Régime d'accession à la propriété (RAP) afin d'aider plus de Canadiens à puiser dans leur Régime enregistré d'épargne-retraite (RÉER) pour acheter une maison sans pénalité fiscale. Cette mesure vise spécifiquement les Canadiens qui ont été affectés par d'importants changements dans leur vie tels une réinstallation, le décès d'un conjoint, un conflit matrimonial, ou ceux qui ont besoin d'aider des membres âgés ou handicapés de leur famille. Les membres de l'ICE qui effectuent des évaluations résidentielles peuvent chercher des moyens d'augmenter leur chiffre d'affaires en aidant les consommateurs et leurs clients, tels les avocats et services de réinstallation, à fournir la valeur des propriétés.

L'ICE peut aussi jouer un rôle de leadership en travaillant avec ses partenaires, telle la Société canadienne d'hypothèque et de logement, à contribuer au développement de logements à prix abordable et à conseiller le gouvernement fédéral quant aux décisions à prendre pour résoudre ces questions.

6. Les Libéraux se sont engagés à « encourager les données ouvertes ».

On ne sait pas encore ce que cela signifie pour les membres de l'ICE, mais la possibilité « d'accélérer et d'élargir les initiatives de données ouvertes et de mettre les données du gouvernement à la portée des Canadiens en format électronique accessible et utilisable » est très intéressante. Espérons que cette promesse d'élection signifie que des sources de données plus accessibles, abordables et fiables permettront à nos membres de préparer des rapports d'évaluation de qualité. Un exemple concret serait de ramener le long formulaire de recensement de Statistique Canada de manière à recueillir des renseignements qui aideraient l'ICE à bien conseiller ses clients en matière de décisions dans le domaine

de l'immobilier. Un autre exemple serait d'appuyer davantage la Société canadienne d'hypothèque et de logement dans ses recherches liées au logement, la publication de données statistiques et de rapports prévisionnels qui fournissent aux membres de l'ICE de précieux renseignements sur le marché immobilier.

Le paysage provincial

Si les choses au niveau fédéral ont été volatiles au cours des derniers mois, les bénévoles provinciaux au sous-comité de la défense des droits ont travaillé à assurer que les préoccupations des membres de l'ICE soient abordées dans leurs juridictions respectives. Voici quelques faits saillants en provenance des provinces qui ont été particulièrement actives :

Colombie-Britannique:

- *Accès aux données* – L'ICE de C.-B. a communiqué avec le Vancouver Real Estate Board (VREB) afin de discuter de la politique de ce dernier qui interdit aux stagiaires de l'ICE d'accéder au MLS®. Après avoir entendu les inquiétudes de l'ICE à l'égard de cette politique, le VREB a ouvert le dialogue visant une coopération permettant aux stagiaires de l'ICE d'avoir accès aux données tout en protégeant les exigences et les intérêts du VREB. Cette question ne sera pas réglée rapidement, mais il est encourageant de voir que de sérieuses discussions ont commencé. Cette politique est aussi en place dans d'autres marchés, y compris celui de Toronto.
- *Sensibilisation au sein du gouvernement provincial* – L'ICE de C.-B. a rencontré des représentants du gouvernement provincial afin de les renseigner sur la valeur des désignations de l'ICE et du désir de l'ICE de faire partie des conversations en matière de politiques relatives à l'immobilier.

Alberta :

- *Loi sur les condominiums* – La phase des consultations publiques au sujet de cette loi est commencée. Elle se poursuivra jusqu'à la mi-décembre. L'ICE de l'Alberta participera à ces consultations
- *Loi sur le gouvernement municipal* – Cette nouvelle loi a été adoptée au printemps de 2015. Diverses questions encore en suspens seront résolues avant la proclamation du projet de loi. Plusieurs

de ces questions auront des répercussions sur la clientèle des membres de l'ICE de l'Alberta, notamment l'évaluation foncière (procédures d'appel) et les règlements de planification (approbations des lotissements, etc.). L'ICE de l'Alberta suivra ces dossiers de près et interviendra au besoin.

- **Budget provincial** – L'ICE de l'Alberta a été invité par le président du Conseil du Trésor, le ministre des Finances Joe Ceci, à assister à une réunion frappée d'embargo au sujet du Budget 2016. Cette invitation démontre l'importance d'établir des relations avec Service Alberta et les bureaucrates du gouvernement provincial.
- **RECA** – L'ICE de l'Alberta a commenté les Residential Measurement Standards imposées par le RECA. L'ICE de l'Alberta continuera de surveiller ces normes, ainsi que les normes de mesurage des propriétés commerciales envisagées.
- **Accès aux données** – L'ICE de l'Alberta est en discussion avec l'Alberta Real Estate Association (AREA) afin de déterminer la possibilité d'accéder aux données de vente de façon plus abordable et efficace. L'ICE de l'Alberta a entrepris des discussions au sujet de la possibilité que les membres de l'ICE puissent avoir accès à Data Co-op.

Ontario :

- **Prévention de la fraude** – L'Association provinciale des courtiers en hypothèques a adopté la liste de contrôle de prévention de la fraude publiée par la Commission des services financiers de l'Ontario (CSFO) – après sa publication. Cette ressource fait ressortir spécifiquement l'importance d'inclure un membre CRA et AACI dans le processus de détection et de prévention de la fraude. Cette ressource est accessible à l'adresse : <http://www.fsco.gov.on.ca/en/mortgage/compliancechecklists/Documents/aoda-2015-fraud-checklist.pdf>
- **Loi sur les condominiums** – La troisième lecture de la *Loi sur les condominiums* a eu lieu à l'assemblée législative provinciale et on s'attend à la tenue de consultations supplémentaires concernant les qualifications des personnes menant des études de fonds de réserve. L'ICE de l'Ontario continuera de participer et de

surveiller ces conversations pour s'assurer que les désignations AACI et CRA soient toutes deux incluses dans la loi.

- **Accès aux données** –
 - La SEFM ne donne plus les dimensions des maisons résidentielles dans ses données d'évaluation – le coût d'accès à ces données est de 5 \$ par propriété. Depuis, la FNF a rédigé une lettre d'intention avec la SEFM visant à permettre un rabais aux membres de l'ICE.
 - Le TREB est présentement en lutte avec le Bureau de la concurrence au sujet de l'accès aux données de ventes. Le TREB prétend que les données de ventes sont des renseignements exclusifs à ses membres et dit s'inquiéter de la protection des renseignements confidentiels des consommateurs. Le Bureau de la concurrence affirme que ces renseignements sont du domaine public.
- **Audits énergétiques obligatoires** – Le gouvernement provincial de l'Ontario tient présentement des consultations au sujet des audits énergétiques obligatoires pour toutes les résidences qui sont vendues. L'ICE de l'Ontario a présenté des renseignements au comité afin de partager l'impact sur la communauté de l'évaluation et a envoyé une lettre de suivi. Il semble que quelques autres provinces de l'Ouest envisagent également un tel programme.

Québec :


- **Exclusivité** – L'ICE-QC a présenté une proposition à la Chambre des notaires du Québec visant à assurer que les désignations AACI et CRA soient protégées dans le cadre de la démarche entreprise par les E.A. d'obtenir l'exclusivité de la pratique.
- **Éducation** – Des discussions se poursuivent avec l'Université Laval concernant l'entente d'enseignement et, plus récemment, avec le chapitre du Québec de l'Association canadienne de taxe foncière.

Nouvelle-Écosse :

- **Real Estate Trading Act**
 - Une lettre a été envoyée au ministre de Service de Nouvelle-Écosse (SNS) demandant une rencontre afin de discuter des mises à jour proposées à la *Real Estate Trading Act* par la Nova Scotia Real Estate Commission. La Nova Scotia Real

Estate Appraisers Association (NSREAA) aimerait s'assurer que la loi énonce clairement que les agents d'immeuble ne sont pas autorisés à fournir, moyennant des honoraires, une opinion sur la valeur ou une analyse comparative du marché.

- Récemment, la NSREAA a reçu une lettre de l'honorable Mark Furey, ministre responsable de Service de Nouvelle-Écosse, à ce sujet. Le ministre confirme que les modifications ne seront pas présentées à la session d'automne de l'Assemblée législative provinciale. De plus, il donne l'assurance que la NSREAA et les autres parties intéressées auront amplement l'occasion de présenter leurs opinions sur tous futurs changements à la *Real Estate Trading Act*.
- Entre-temps, la NSREAA a aussi mis en place un réseau de membres qui sont disposés, s'il le faut, à mobiliser une campagne aux paliers de base à ce sujet.
- **Autre mode de prestation des services/ privatisation du bureau d'enregistrement**
 - Service Nouvelle-Écosse (SNS) a lancé une demande de propositions en vue de la privatisation de divers registres publics, y compris celui du bureau d'enregistrement des titres de propriété. La NSREAA a écrit une lettre à SNS et préparé un communiqué de presse déclarant que nos membres exigent l'accès à des données abordables, fiables et complètes afin de protéger les consommateurs et le système de prêts. Le second message mentionne que la NSREAA aimerait participer aux consultations du gouvernement dans l'étude d'un modèle de prestation des services.
 - Un rapport de recherche intitulé *The AIMS Report* a été publié dans le Canada atlantique. Ce rapport offre une analyse du pour et du contre de la prestation des services en s'appuyant sur des études de cas partout au pays. Malheureusement, ce rapport n'a pas étudié pleinement l'incidence sur l'industrie de l'évaluation.
 - La NSREAA est en discussion avec d'autres alliés dans le but de dégager les problèmes liés à la prestation des services.

Questions? Commentaires? Veuillez communiquer avec Sheila Roy, directrice, Marketing et Communications, à l'adresse sheilar@aicanada.ca ou John Manning, AACI, P.App, Membre bénévoles, sous-comité de la défense des droits à l'adresse jcm77@telus.net. 



WHEN CHATTELS BECOME PART OF THE REAL PROPERTY

BY JOHN SHEVCHUK, C. ARB, AACI(HON)
VOLUNTEER MEMBER, APPEAL SUB-COMMITTEE, BARRISTER & SOLICITOR



"IT IS QUITE COMMON FOR QUESTIONS TO ARISE OVER THE OWNERSHIP OF BUILDINGS, STRUCTURES AND OTHER ITEMS THAT ARE ON THE LAND AT THE TIME OF SALE OR AT THE END OF A TENANCY."

In the sale of real property and in landlord and tenant arrangements, it is quite common for questions to arise over the ownership of buildings, structures and other items that are on the land at the time of sale or at the end of a tenancy. The question revolves around whether a particular thing is a chattel or has become part of the real property.

In *Scott v. Filipovic* [Scott], the British Columbia Court of Appeal considered competing claims to blueberry bushes planted by the tenant in a commercial tenancy. The landlord took the position that the tenant had abandoned the lease. The landlord took over the property and would not allow the tenant onto the property to remove the blueberry plants. The tenant sued the landlord for breach of the lease and conversion in relation to the blueberry plants. The tenant argued that the intention of the landlord and the tenant was that the blueberry plants remain chattels and not become part of the land.

The lease contained a provision that, at the end of the term, the land was to be cleared and replanted with Timothy grass. The tenant said that this was evidence that the parties intended the blueberries be regarded as chattels. The Court of Appeal disagreed and explained the law relating to chattels becoming part of the real property.

The Court of Appeal relied upon the Ontario Divisional Court decision in *Stack v. T. Eaton Co.*² [Stack] that has long been relied upon for the factors to be considered in determining if property is a chattel, and,

therefore, personal property, or forms part of the real property. In Stack, the issue was ownership of certain shop fittings (shelving attached to walls) and gas and electric fittings in a building that was the subject of a sale. Meredith C.J., writing for the court, stated the following:

I take it to be settled law:

- 1) That articles not otherwise attached to the land than by their own weight are not to be considered as part of the land, unless the circumstances are such as show that they were intended to be part of the land.
- 2) That articles affixed to the land even slightly are to be considered part of the land unless the circumstances are such as to show that they were intended to continue chattels.
- 3) That the circumstances necessary to be shown to alter the prima facie character of the articles are circumstances which show the degree of annexation and object of such annexation which are patent to all to see.
- 4) That the intention of the person affixing the article to the soil is material only so far as it can be presumed from the degree and object of the annexation.
- 5) That even tenants' fixtures, put in for the purposes of trade, form part of the freehold, with the right, however, to the tenant, as between him and his landlord, to bring them back to the state of chattels again by severing them from the soil, and that they pass by a conveyance of the land as part of it, subject to this right of the tenant.

The shelving and utility fittings were held to be part of the land.



The “object and degree of the annexation” was described by the Supreme Court of Canada in *Haggert v. Brampton (Town)*:³

In passing upon the object of the annexation, the purposes to which the premises are applied may be regarded; and if the object of setting up the articles is to enhance the value of the premises or improve its usefulness for the purposes for which it is used, and if they are affixed to the freehold even in a slight way, but such as is appropriate to the use of the articles, and showing an intention not of occasional but of permanent affixing, then, both as to the degree of annexation and as to the object of it, it may very well be concluded that the articles are become part of the realty . . .

In *Scott*, the Court of Appeal held that the term of the lease requiring removal of the plants was not the type of evidence that establishes intent. Rather, the evidence must be of the type that establishes objective intent. The evidence must inform third parties viewing the situation of the intention of the parties one way or the other. The factors set out in *Stack* provide the basis for determining if property has become a fixture. The court quoted the following passage from *Anger & Honsberger: Law of Real Property*:⁴

A chattel becomes a fixture by implication. Thus, whether or not an object has become a fixture is determined by the application of established rules to the facts of the case rather than by agreement or conveyance. Parties may determine by contract their rights as between themselves, but this does not affect the rights of third parties.

At this point, one might think that, as between the landlord and the tenant in *Scott*, there was a contract in place that allowed for the removal of the bushes. The Court of Appeal held that the lease did not keep the plants as chattels; it merely contemplated that the plants would return to the character of chattels at the end of the lease.

The complicating feature of the *Scott* case is the history of the tenancy. The original tenant came into the property in 2007. In

2010, when it sold its orchard business to a third party, the original tenant purported to assign the 2007 lease. In fact, the lease prevented assignment and the landlord entered into a new lease with the third party in 2010. The original tenant then reacquired the business from the third party in 2012 and purported to take an assignment of the 2010 lease. The 2010 lease also included a prohibition on assignment. The court held that the leases had been surrendered and new leases entered. Further, since the blueberry plants were no longer chattels when planted, they could not be separately transferred as chattels by the third party to the original tenant when it reacquired the business.

To explain the law, the Court of Appeal in *Scott* referred to the Saskatchewan Court of Appeal decision in *Long v. Van Burgsteden*⁵ [*Long*]. In *Long*, trees with their root systems encased in wire baskets were planted for the sole purpose of storage until they could be sold. This feature was taken as objective evidence that the parties intended the trees to remain as chattels. On the other hand, in *Scott*, the blueberry plants were planted to grow berries and to develop root systems and mature to facilitate commercial production of blueberries.

The distinction between chattels and fixtures is described in hundreds of cases of which the following are examples:


- *La Salle Recreations Ltd. v. Canadian Camdex Investments Ltd.*:⁶ carpeting as real property;
- *Zellstoff Celgar Ltd. v. British Columbia*:⁷ production machinery real property;
- *Walburger v. Lindsay*:⁸ mobile home as real property;
- *Greater Sudbury (City) v. 655131 Ontario Ltd.*:⁹ fabric covered structures as real property;
- *Bank of Nova Scotia v. Mitz*:¹⁰ portable horse stalls affixed to posts as real property;
- *dos Reis v. Ring*:¹¹ a stone wall as chattel;
- *Shah v. 4351 Properties Ltd.*:¹² wheelchair ramp as real property;
- *Alberta Agricultural Development Corp. v. Pierog*:¹³ movable skid granaries as chattels;

- *Alberta v. Hansen*:¹⁴ a dam as real property;
- *Royal Bank v. Sask. Telecommunications*:¹⁵ buildings for diesel engines as chattels; and
- *Edmonton (City) v. CIBC*:¹⁶ ATM machines as chattels.

In summary, three key points to take away from the case law is that 1) whether chattels have become part of the real estate is objectively determined by looking at the object and degree of annexation,¹⁷ 2) the object annexation will often be gauged by an assessment of whether the purpose of annexation is for the better use of the goods as goods or for the better use of the land or building,¹⁸ and 3) the degree of annexation will be judged by the ‘permanence’ of the connection to the real property.

References

- ¹ 2015 BCCA 409
- ² 1902 CarswellOnt 399, [1902] O.J. No. 155
- ³ (1897) 28 S.C.R. 174, at page 182; cited in *La Salle*, infra.
- ⁴ 3d ed. (Toronto: Canada Law Book, 2006) vol. 2 at 20:20
- ⁵ 2014 SKCA 115
- ⁶ (1969), 4 D.L.R. (3d) 549 (B.C.C.A.)
- ⁷ 2014 BCCA 279
- ⁸ 2015 BCSC 341
- ⁹ 2014 ONSC 7025
- ¹⁰ (1979), 27 O.R. (2d) 250 (Ont.C.A.)
- ¹¹ (2012), 2012 CarswellBC 199 (B.C.S.C.)
- ¹² (2008), 2008 CarswellBC 53 (B.C.S.C.)
- ¹³ (1991), 1 Alta. L.R. (3d) 72 (Alta. C.A.)
- ¹⁴ (2000), 33 R.P.R. (3d) 260 (Alta. C.A.)
- ¹⁵ [1985] 5 W.W.R. 333 (Sask. C.A.)
- ¹⁶ 1992 CarswellAlta 25 (Alta. C.A.)
- ¹⁷ *Stack* supra. at paragraph 4
- ¹⁸ *La Salle* supra. at paragraph 26

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 applicability of cases referred to in the article in particular circumstances should be put to qualified legal and appraisal practitioners. 



QUAND LES BIENS MEUBLES DEVIENNENT DES PARTIES DU BIEN IMMOBILIER

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

MEMBRE BÉNÉVOLE, SOUS-COMITÉ DES APPELS, AVOCAT ET NOTAIRE



« DES QUESTIONS SURVIENNENT SOUVENT SUR LA PROPRIÉTÉ DES IMMEUBLES, STRUCTURES ET AUTRES ÉLÉMENTS PRÉSENTS SUR LE TERRAIN AU MOMENT DE LA VENTE OU À LA FIN DE LA LOCATION. »

Dans la vente de biens immobiliers et les arrangements entre propriétaire et locataire, des questions surviennent souvent sur la propriété des immeubles, structures et autres éléments présents sur le terrain au moment de la vente ou à la fin de la location. On se demande si un élément donné est un bien meuble ou s'il est devenu partie du bien immobilier.

Dans la cause *Scott c. Filipovic*¹ [Scott], la Cour d'appel de la Colombie-Britannique s'est penchée sur des revendications contradictoires de bleuets plantés par le locataire dans un emplacement commercial. Le propriétaire soutenait que le locataire avait abandonné le bail. Le propriétaire a repris possession des lieux et interdit au locataire de revenir pour enlever les plants de bleuets. Le locataire a poursuivi le propriétaire pour violation du bail et conversion relativement aux plants de bleuets. Le locataire arguait que le propriétaire et lui voulaient que les plants de bleuets demeurent des biens meubles et ne deviennent pas partie du terrain.

Le bail contenait une clause voulant qu'à la fin du bail, le terrain soit dégagé et replanté avec du mil. Pour le locataire, c'était la preuve que les deux parties souhaitaient que l'on considère les bleuets comme des biens meubles. La Cour d'appel en a disconvenu et elle a expliqué la loi sur les biens meubles devenant partie du bien immobilier.

La Cour d'appel s'est fondée sur la décision de la Cour divisionnaire de l'Ontario dans la cause *Stack c. T. Eaton Co.*² [Stack], que l'on invoque depuis longtemps relativement aux facteurs à prendre en compte pour déterminer si le bien est un bien meuble et, par conséquent, un bien personnel ou s'il constitue une partie du bien immobilier. Dans la cause *Stack*, le litige touchait la

propriété de certaines installations du magasin (tablettes fixées au mur) et des installations gazières et électriques dans un immeuble faisant l'objet d'une vente. Parlant au nom de la Cour, Meredith C.J. déclarait ce qui suit :

Je considère comme un principe juridique établi :

- 1) Que les éléments non rattachés au terrain autrement que par leur propre poids ne sont pas considérés comme une partie du terrain, à moins que les circonstances montrent visiblement qu'ils ont été conçus pour en faire partie.
- 2) Que les éléments fixés au sol, même légèrement, doivent être considérés comme des parties du terrain, à moins que les circonstances montrent visiblement qu'ils ont été conçus pour maintenir des biens meubles.
- 3) Que les circonstances requises pour montrer qu'elles altèrent le caractère *prima facie* des éléments sont des circonstances montrant le degré et l'objet d'une annexion que tous peuvent observer.
- 4) Que l'intention de la personne fixant l'élément au sol n'est matérielle que dans la mesure où l'on peut la présumer en observant le degré et l'objet de l'annexion.
- 5) Que même les accessoires immeubles du locataire, installés pour des fins commerciales, forment une partie de la propriété foncière libre franche, avec le droit, cependant, pour le locataire, comme entre lui et son propriétaire, de les ramener à l'état de biens meubles en les détachant du sol, alors qu'ils doivent passer par un transport de propriété sur les terres comme en faisant partie, sujet à ce droit du locataire.

Les tablettes et les installations de services publics étaient réputées faire partie du terrain.



La Cour suprême du Canada a décrit « l'objet et le degré d'annexion » de la manière suivante dans la cause *Haggert c. Brampton (Town)* :³

Pour se prononcer sur l'objet de l'annexion, on peut prendre en considération les fins pour lesquelles on utilise les lieux; et si l'on installe les éléments pour augmenter la valeur des lieux ou améliorer son utilité pour les fins qu'ils servent, et s'ils sont fixés à la propriété foncière libre, même légèrement, mais dans la mesure appropriée à l'utilisation de ces éléments et montrant une intention de les fixer non pas occasionnellement mais de façon permanente, alors tant pour le degré d'annexion que pour son objet, on peut facilement conclure que les éléments sont devenus des parties du bien immobilier...

Dans la cause *Scott*, la Cour d'appel soutenait que la clause du bail exigeant l'enlèvement des plantes n'était pas le type de preuve qui établit l'intention. La preuve doit être plutôt d'un type qui établit l'intention objective. La preuve doit informer les tierces parties considérant la situation de l'intention des parties dans un sens ou dans l'autre. Les facteurs énoncés dans la cause *Stack* fournissent la base pour déterminer si le bien est devenu un accessoire immeuble. La Cour a cité le passage suivant de la cause *Anger & Honsberger: Law of Real Property* :⁴

Un bien meuble devient un accessoire immeuble par implication. Ainsi, qu'un objet soit devenu un accessoire immeuble ou non est déterminé par l'application de règles établies sur les faits de la cause plutôt que sur un accord ou un transport de propriété. Les parties peuvent déterminer entre eux leurs droits par contrat, mais cela n'affecte pas les droits des tierces parties.

À l'heure actuelle, on peut penser que, comme entre le propriétaire et le locataire dans la cause *Scott*, il y avait un contrat en vigueur permettant l'enlèvement des plants. La Cour d'appel soutenait que le bail ne gardait pas les plants comme biens meubles; il prévoyait seulement qu'ils retrouveraient le caractère de biens meubles à la fin du bail.

Ce qui complique la cause *Scott* est l'histoire de l'emplacement. Le locataire

original est arrivé sur les lieux en 2007. En 2010, quand il a vendu son verger commercial à une tierce partie, le locataire original prétendait assigner le bail de 2007. En réalité, le bail empêchait l'assignation et le propriétaire a conclu un nouveau bail avec la tierce partie en 2010. Puis, le locataire original a acquis de nouveau l'entreprise de la tierce partie, en 2012, et prétendait prendre une assignation du bail de 2010. Ce dernier interdisait aussi l'assignation. La Cour prétendait que les baux avaient été rétrocédés et que de nouveaux baux avaient été conclus. Qui plus est, comme les plants de bleuets n'étaient plus des biens meubles une fois plantés, ils ne pouvaient pas être transférés séparément comme biens meubles par la tierce partie au locataire original quand il a acquis l'entreprise de nouveau.

Pour expliquer la loi, la Cour d'appel dans la cause *Scott* a invoqué la décision de la Cour d'appel de la Saskatchewan dans la cause *Long c. Van Burgsteden*⁵ [*Long*], où les arbres et leurs systèmes racinaires étaient placés dans des paniers en treillis métallique dans l'unique but de les entreposer jusqu'à leur vente. On a pris ce fait comme une preuve objective que les parties voulaient que les arbres demeurent des biens meubles. En revanche, dans la cause *Scott*, les plants de bleuets ont été plantés pour faire pousser des baies, développer des systèmes racinaires et obtenir une maturité afin de faciliter la production commerciale des bleuets.

La distinction entre biens meubles et accessoires immeubles est décrite dans des centaines de causes, dont voici quelques exemples :

- *La Salle Recreations Ltd. c. Canadian Camdex Investments Ltd.* :⁶ moquette comme bien immobilier;
- *Zellstoff Celgar Ltd. c. British Columbia* :⁷ matériel de fabrication comme bien immobilier;
- *Walburger c. Lindsay* :⁸ maison mobile comme bien immobilier;
- *Greater Sudbury (City) c. 655131 Ontario Ltd.* :⁹ structures à revêtement de toile comme bien immobilier;
- *Bank of Nova Scotia c. Mitz* :¹⁰ stalles de chevaux portatives fixées à des poteaux comme bien immobilier;
- *dos Reis c. Ring* :¹¹ mur de pierres comme bien meuble;

- *Shah c. 4351 Properties Ltd.* :¹² rampe d'accès comme bien immobilier;
- *Alberta Agricultural Development Corp. c. Pierog* :¹³ entrepôts à céréales mobiles sur patins comme biens meubles;
- *Alberta c. Hansen* :¹⁴ barrage comme bien immobilier;
- *Royal Bank c. Sask. Telecommunications* :¹⁵ bâtiments pour moteurs diesel comme biens meubles; et
- *Edmonton (City) c. CIBC* :¹⁶ guichets automatiques comme biens meubles.

En résumé, trois points clés à retenir de la jurisprudence sont que : 1) si les biens meubles sont devenus des parties du bien immobilier est déterminé objectivement en examinant l'objet et le degré d'annexion;¹⁷ 2) on déterminera souvent l'annexion objective en évaluant si le but de l'annexion est de mieux utiliser les biens comme des biens ou pour mieux utiliser le terrain ou le bâtiment;¹⁸ et 3) le degré d'annexion sera jugé selon la « permanence » de la connexion au bien immobilier.

Références

- ¹ 2015 BCCA 409
- ² 1902 CarswellOnt 399, [1902] O.J. No. 155
- ³ (1897) 28 S.C.R. 174, page 182; cité dans *La Salle*, infra.
- ⁴ 3^e éd. (Toronto: Canada Law Book, 2006) vol. 2 à 20:20
- ⁵ 2014 SKCA 115
- ⁶ (1969), 4 D.L.R. (3d) 549 (B.C.C.A.)
- ⁷ 2014 BCCA 279
- ⁸ 2015 BCSC 341
- ⁹ 2014 ONSC 7025
- ¹⁰ (1979), 27 O.R. (2d) 250 (Ont.C.A.)
- ¹¹ (2012), 2012 CarswellBC 199 (B.C.S.C.)
- ¹² (2008), 2008 CarswellBC 53 (B.C.S.C.)
- ¹³ (1991), 1 Alta. L.R. (3d) 72 (Alta. C.A.)
- ¹⁴ (2000), 33 R.P.R. (3d) 260 (Alta. C.A.)
- ¹⁵ [1985] 5 W.W.R. 333 (Sask. C.A.)
- ¹⁶ 1992 CarswellAlta 25 (Alta. C.A.)
- ¹⁷ *Stack* supra. au paragraphe 4
- ¹⁸ *La Salle* supra. au paragraphe 26

Le présent article est fourni pour susciter la discussion et pour sensibiliser les professionnels à certains défis soulevés par la loi. Il ne doit pas être considéré comme un avis juridique. Toute question concernant l'applicabilité des causes évoquées dans l'article à des circonstances particulières devrait être adressée à des juristes et des évaluateurs professionnels qualifiés.



JAMES HARDY, AACI, P.A.P.P CONTINUING EDUCATION LEADS TO CAREER SUCCESS

“COMBINING THE DEMANDS OF EDUCATION AND A CAREER WAS A DEFINITE CHALLENGE THAT FORCED ME TO BE AS ORGANIZED AS POSSIBLE, TO MAINTAIN AN AGENDA, AND TO ADHERE TO A DAILY 'TO DO' LIST. TIME MANAGEMENT WAS CRITICAL.”



James Hardy, AACI, P.App is a Senior Consultant, Research, Valuation & Advisory with the Altus Group in Halifax. He recently was named the 2014 Young Professional of the Year for the International Right of Way Association (IRWA) and is a leading example of the committed and dedicated professionals who will make our profession stronger in the years to come.

What is your background relative to education and work experience?

JH: In 2007, I graduated from Dalhousie University's, Bachelor of Commerce Co-operative program with a Major in Finance. Throughout my time at Dalhousie, I completed two of my three co-op terms in the appraisal field at Altus, both in Halifax and Calgary. After graduation, I started as an analyst with the Altus Group in Halifax. I continued my career development with a Post-Graduate Certificate in Real Property Valuation (PGCV) from the University of British Columbia, and obtained my AACI designation with the Appraisal Institute of Canada (AIC) in 2010.

Working as an appraiser in Atlantic Canada has enabled me to see varying asset classes from investment products, to fish plants, to heavy industrial/manufacturing properties. Throughout my career thus far, education,

mentorship and practical experience have played large roles in my development as an accredited appraiser.

What motivated you to choose the appraisal profession?

JH: With my father, Charles Hardy, and my uncle, Neil Hardy, in the profession, I was exposed to it at an early stage in my life and my interest was definitely peaked. I also found the mix of office and fieldwork offered by a career in real estate appraising very appealing.

You have earned the professional designations of AACI and R/W-AC (Right of Way Appraisal Certificate). How did you go about pursuing those designations?

JH: I achieved my AACI through a four-year process that combined the PGCV program with applied experience and mentorship.

The IRWA Right of Way (R/W) Certification Program offers six certifications over and above the designation pathways toward the SR/WA (Senior Right of Way Professional). I obtained my R/W-AC through the cross certification process which recognizes the experience and coursework completed to obtain the AACI, yet requires additional coursework though the IRWA and proven experience in the right of way appraisal field. I completed this certification while completing courses towards my SR/WA.



In 2014, James was honored by the IRWA as Young Professional of the Year and was congratulated by the AIC's President Daniel Doucet (L) and CEO Keith Lancaster (R).

What motivated you to undertake these educational programs and how did you find the experience?

JH: My goal was to make positive progress in my career and to specialize in right of way and expert services. Combining the demands of education and a career was a definite challenge that forced me to be as organized as possible, to maintain an agenda, and to adhere to a daily 'to do' list. Time management was critical.

What were some of the techniques you used to complement the distance learning requirements of the AIC designation program to help you succeed in the field?

JH: I enjoyed the program very much, but distance education lacks the benefit of open dialog with the professors and the engagement of classroom discussions. Fortunately, I was able to have a strong practical element in our office where I was able to work with senior staff and attend educational workshops to support my early learning and put the course work into context and make it more engaging.

Have there been individuals who have mentored you and impacted your career journey?

JH: I predominately worked as a junior appraiser with Art Savary, AACI, P.App and Charles Hardy, AACI, P.App who both have a wealth of knowledge in the appraisal field. Their tutelage instilled a strong work ethic, attention for detail, and due diligence that is required throughout our work. Mentorship is often a key element to a Candidate Member's decision on whether or not real estate appraisal is a good fit for their career and mentors act as the stewards of our profession.

What does your current position entail with the Altus Group in Halifax?

JH: My responsibilities include day-to-day appraisal and consulting services, working with junior staff, and

business development. I specialize in land valuation, expropriation/expert services, right of way services, industrial properties, and special use properties, which I like to refer to as 'the weird and the wonderful.' As an outdoor enthusiast, I also enjoy completing land conservancy work.

What are your career aspirations going forward?

JH: I am currently working to achieve my SR/WA and my MRICS (Member Royal Institute of Chartered Surveyors), as well as pursuing leadership roles in the appraisal profession and the IRWA. In this regard, I am currently president of the IRWA's Atlantic Canada chapter, and vice-president of the NSREAA (Nova Scotia Real Estate Appraisers Association).

What motivates you to succeed?

JH: I was brought up to not do things in half measures. As such, I am fully committed to my endeavors. I also enjoy problem solving, which is a day-to-day exercise in this business. Additionally, the pursuit of knowledge fires the desire for continued education and progression in the appraisal profession. There is always something to learn.

What do you enjoy most about working in the real estate valuation profession?

JH: What attracted me to the profession in the first place was the balance of office and fieldwork and that continues to be a leading factor. Furthermore, each project is unique with its own set of challenges, which makes the work interesting and challenging.

“THE PURSUIT OF KNOWLEDGE FIRES THE DESIRE FOR CONTINUED EDUCATION AND PROGRESSION IN THE APPRAISAL PROFESSION. THERE IS ALWAYS SOMETHING TO LEARN.”



“MENTORSHIP IS OFTEN A KEY ELEMENT TO A CANDIDATE MEMBER’S DECISION ON WHETHER OR NOT REAL ESTATE APPRAISAL IS A GOOD FIT FOR THEIR CAREER AND MENTORS ACT AS THE STEWARDS OF OUR PROFESSION.”

What does it mean to you to be recognized as the IRWA’s Young Professional of the Year?

JH: The entire process of being nominated, becoming a finalist and ultimately receiving the award was fantastic.

Each year, the association has so many worthy nominees from a broad spectrum of specialties. Accepting the award, especially to represent our chapter and the Canadian membership, meant a great deal to me. The IRWA has given me a wealth of opportunities, and I was delighted to give back and be recognized for it.

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

JH: There are two things that stand out in this regard. One challenge is to find the time for everything I want to do, and the second is to keep up with the continuously evolving technology and its integration into our everyday work.

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

JH: From my perspective, some of the main challenges we face are advocacy/public awareness, staffing requirements that will arise due to the aging demographic of appraisers, and succession planning.

With respect to advocacy and public awareness, I think the benefits of having appraisals completed are sometimes muted in the transaction process and seen as a check box requirement to the public rather than effective due diligence. Altering this perception will require public education.

With regards to succession and staffing, based upon the observed age of AIC professionals (especially in the more rural regions), the investment in junior staff and proper impartment of knowledge from our senior professionals will be crucial.


Have you ever attended an AIC national conference? If so, was it beneficial to you and why did you feel it was important to attend?

JH: Yes, since it was right here in Nova Scotia, I not only attended the 2014 conference in Halifax, but also served as the program chair. I found the entire experience to be very beneficial from both an educational and professional practice perspective. These conferences provide a great atmosphere for networking with fellow appraisers and industry professionals.

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

JH: Take the profession by the horns and immerse yourself in it fully. This can be accomplished by serving on a board or a committee directly related to the profession, or by being involved in local non-appraisal associations. If you are proactive and engaged in your profession, success will follow.

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

JH: I enjoy spending time with my family and friends, playing rugby, and, more recently, planning our new home construction just outside Windsor, NS. 

“TAKE THE PROFESSION BY THE HORNS AND IMMERSIVE YOURSELF IN IT FULLY. IF YOU ARE PROACTIVE AND ENGAGED IN YOUR PROFESSION, SUCCESS WILL FOLLOW.”

Need Continuing Professional Development (CPD) Credits?

Besoin de crédits de perfectionnement professionnel (CPP)?

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



Appraisal Institute of Canada
Institut canadien des évaluateurs

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



JAMES HARDY, AACI, P.A.P.P

LA FORMATION CONTINUE MÈNE À UNE CARRIÈRE FRUCTUEUSE

« ALLIER LES EXIGENCES DE FORMATION À LA CARRIÈRE FUT UN VÉRITABLE DÉFI QUI M'A FORCÉ À ÊTRE LE PLUS ORGANISÉ POSSIBLE, POUR SUIVRE UN AGENDA ET UNE LISTE QUOTIDIENNE DE CHOSES À FAIRE. LA GESTION DU TEMPS A ÉTÉ CRITIQUE. »



James Hardy, AACI, P.App est un conseiller principal en recherche, évaluation et consultation au Groupe Altus d'Halifax.

Récemment nommé Jeune professionnel de l'année 2014 par l'International Right of Way Association (IRWA), il représente dignement les professionnels engagés et consacrés qui vont consolider notre profession durant les années à venir.

Quelles sont vos études et votre expérience de travail ?

JH : En 2007, j'ai complété du programme coopératif de Bachelier en commerce de l'Université Dalhousie, avec concentration en finances. Lors de mon séjour à Dalhousie, j'ai complété deux de mes trois stages coopératifs dans le domaine de l'évaluation chez Altus, à Halifax et Calgary. Après ma graduation, j'ai commencé comme analyste au Groupe Altus d'Halifax. J'ai poursuivi mon perfectionnement de carrière avec un certificat d'études supérieures en évaluation immobilière (CESEI), à l'Université de la Colombie-Britannique, avant d'obtenir mon titre AACI de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE), en 2010.

Le travail d'évaluateur au Canada atlantique m'a permis de découvrir diverses catégories d'actifs, des produits d'investissement aux usines de traitement du poisson, en passant par les biens immobiliers industriels lourds et de fabrication. Dans ma carrière jusqu'ici, la formation, le mentorat et l'expérience

pratique ont joué des rôles prépondérants dans mon développement comme évaluateur accrédité.

Pourquoi êtes-vous devenu un évaluateur professionnel ?

JH : Mon père, Charles Hardy, et mon oncle, Neil Hardy, étant déjà dans la profession, j'y ai été exposé jeune et cela m'a beaucoup intéressé. J'aimais particulièrement la combinaison du travail au bureau et sur le terrain qu'offrait une carrière en évaluation immobilière.

Vous possédez les titres professionnels AACI et R/W-AC (Right of Way Appraisal Certificate). Comment vous y êtes pris pour les obtenir ?

JH : J'ai obtenu mon titre AACI dans un processus de quatre ans, incluant le programme CESEI avec expérience appliquée et mentorat.

Le programme de certification Right of Way (R/W) de l'IRWA offre six niveaux de certification en plus des poursuites du titre SR/WA (Senior Right of Way Professional). J'ai décroché mon titre R/W-AC dans le cadre du processus de cocertification, qui reconnaît l'expérience et les cours suivis pour le titre AACI, mais qui exige quand même d'autres cours de l'IRWA et une expérience éprouvée en évaluation des droits de passage. J'ai complété cette certification en prenant des cours pour le titre SR/WA.



« LE MENTORAT EST SOUVENT UN ÉLÉMENT CLÉ DANS LA DÉCISION D'UN MEMBRE STAGIAIRE À SAVOIR SI L'ÉVALUATION IMMOBILIÈRE CONVIENT À LEUR CARRIÈRE, ALORS QUE LES MENTORS AGISSENT COMME LES INTENDANTS DE NOTRE PROFESSION. »

Qu'est-ce qui vous a incité à entreprendre ces programmes éducatifs et comment avez-vous trouvé ces expériences ?

JH : Je voulais faire des progrès positifs dans ma carrière et me spécialiser dans les services touchant les droits de passage et l'expertise. Allier les exigences de formation à la carrière fut un véritable défi qui m'a forcé à être le plus organisé possible, pour suivre un agenda et une liste quotidienne de choses à faire. La gestion du temps a été critique.

Quelles ont été certaines de vos techniques pour satisfaire aux exigences d'apprentissage à distance du programme d'obtention d'un titre de l'ICE et vous aider à réussir dans le domaine ?

JH : J'ai beaucoup aimé le programme, mais la formation à distance ne permet pas de tenir un dialogue ouvert avec les professeurs et de s'engager dans des discussions en classe. Heureusement, j'ai pu profiter d'une solide expérience à notre bureau, où j'ai travaillé avec du personnel supérieur et assisté à des ateliers de formation pour soutenir mon premier apprentissage et mettre mes travaux de cours en contexte afin de les rendre plus stimulants.

Avez-vous eu des mentors qui ont facilité votre cheminement de carrière ?

JH : J'ai surtout travaillé comme évaluateur subalterne avec Art Savary, AACI, P.App et Charles Hardy, AACI, P.App, qui connaissent en profondeur le domaine de l'évaluation. Leur tutelle m'a instillé une excellente éthique de travail, une attention aux détails et la diligence raisonnable

qui est requise dans notre travail.

Le mentorat est souvent un élément clé dans la décision d'un membre stagiaire à savoir si l'évaluation immobilière convient à leur carrière, alors que les mentors agissent comme les intendants de notre profession.

Que faites-vous au poste que vous occupez actuellement au Groupe Altus d'Halifax ?

JH : Mes responsabilités comprennent les services quotidiens d'évaluation et de consultation, le travail avec le personnel subalterne et le développement des affaires. Je suis spécialisé en évaluation des terres, services d'expropriation/expertise, services touchant les droits de passage, biens immobiliers industriels ainsi que biens immobiliers à usage spécial, que j'aime appeler « les étranges et les épatants ». Amateur de plein air, j'aime aussi travailler à la conservation des terres.

Quelles sont vos aspirations de carrière pour l'avenir ?

JH : Je poursuis présentement mon titre SR/WA et mon titre MRICS (Member Royal Institute of Chartered Surveyors), de même que des rôles de leadership dans la profession d'évaluateur et à l'IRWA. À cet égard, je suis actuellement président du chapitre du Canada atlantique de l'IRWA et vice-président de la NSREAA (Nova Scotia Real Estate Appraisers Association).

Qu'est-ce qui vous motive à réussir ?

JH : Jeune, on m'a appris à ne pas faire les choses à moitié. À ce titre, je suis entièrement dévoué à mes entreprises. J'aime également résoudre des problèmes, ce qu'on fait tous les jours dans ce domaine. En outre, l'amour des connaissances me pousse constamment vers l'éducation permanente et l'avancement dans la profession d'évaluateur. Il y a toujours quelque chose à apprendre.

Qu'est-ce qui vous plaît le plus dans le travail d'évaluateur immobilier professionnel ?

JH : Ce qui m'a d'abord attiré dans la profession est le fait qu'on travaille aussi bien sur le terrain qu'au bureau, ce qui est encore un facteur déterminant. De plus, chaque projet est unique et pose ses propres défis, ce qui garde le travail intéressant et stimulant.

Que signifie pour vous la reconnaissance de l'IRWA comme Jeune professionnel de l'année ?

JH : Tout le processus où j'ai été nommé, avant de devenir finaliste et de recevoir enfin le prix a été fantastique. Chaque année, l'association met en nomination plusieurs personnes méritoires aux spécialités très variées. Accepter ce prix, surtout comme représentant de notre chapitre et des membres canadiens, est un grand sujet

« L'AMOUR DES CONNAISSANCES ME POUSSE CONSTAMMENT VERS L'ÉDUCATION PERMANENTE ET L'AVANCEMENT DANS LA PROFESSION D'ÉVALUATEUR. IL Y A TOUJOURS QUELQUE CHOSE À APPRENDRE. »



de fierté pour moi. L'IRWA m'a offert tant d'opportunités et j'ai été heureux de pouvoir redonner et d'être reconnu pour cela.

Quels sont les principaux défis qui vous attendent dans votre carrière en développement ?

JH : J'en vois deux se pointer à l'horizon. Un défi consiste à trouver le temps pour tout ce que je veux faire et l'autre, c'est de garder le pas avec la technologie toujours en évolution et de l'intégrer dans notre travail de tous les jours.

Selon vous, quels sont les plus grands défis qui attendent la profession en général ?

JH : De mon point de vue, certains des enjeux importants devant nous sont la défense des droits, la sensibilisation du public, les exigences de dotation qui feront surface lors du vieillissement des évaluateurs, de même que la planification de leur succession.

En ce qui regarde la défense des droits et la sensibilisation du public, je crois que les avantages de compléter des évaluations sont parfois noyés dans le processus de transaction et considérés comme une exigence de contrôle pour le public plutôt qu'une diligence raisonnable efficace. Il faudra éduquer le public pour changer cette perception.

Concernant la succession et la dotation, selon l'âge observé des professionnels de l'ICE (surtout dans les régions plus rurales), il sera crucial que nos professionnels de haut niveau investissent dans le personnel subalterne et lui transmettent toutes les connaissances pertinentes.

Avez-vous déjà assisté à une conférence nationale de l'ICE ? Le cas échéant, vous a-t-elle été utile et pourquoi trouvez-vous important d'y assister ?

JH : Oui. Comme c'était justement ici en Nouvelle-Écosse, non seulement



En 2014, James a accepté avec fierté le prix de jeune professionnel de l'année de l'IRWA.

« CERTAINS DES ENJEUX IMPORTANTS DEVANT NOUS SONT LA DÉFENSE DES DROITS, LA SENSIBILISATION DU PUBLIC, LES EXIGENCES DE DOTATION QUI FERONT SURFACE LORS DU VIEILLISSEMENT DES ÉVALUATEURS, DE MÊME QUE LA PLANIFICATION DE LEUR SUCCESSION. »

j'ai assisté à la conférence d'Halifax en 2014, mais j'y ai servi comme président du programme. Toute cette expérience m'a été très bénéfique, tant pour l'aspect de la formation que celui de la pratique professionnelle. Ces conférences offrent une ambiance sans pareille pour tisser des liens avec des collègues évaluateurs et d'autres professionnels de l'industrie.

Quels conseils donneriez-vous aux gens qui songent à faire une carrière d'évaluateur ?

JH : Prenez la profession par les cornes et plongez-y corps et âme. Vous pouvez

le faire en siégeant à un conseil ou un comité directement lié à la profession, ou encore en joignant des associations locales sans lien avec l'évaluation. Si vous êtes proactif et engagé dans votre profession, le succès sera certainement au rendez-vous.

En dehors du travail, que faites-vous pour vous détendre ?

JH : J'aime passer du temps avec ma famille et mes amis, jouer au rugby et, plus récemment, planifier la construction de notre maison, tout juste à l'extérieur de Windsor, Nouvelle-Écosse. 🏡



AIC 2016 / ICE 2016

Mark Your Calendar!

Book your accommodations TODAY!

www.AICanada.ca

EMERGING HORIZON



AIC 2016 • WINNIPEG JUNE 8-11 JUIN

VERS DE NOUVEAUX HORIZONS

Réserver votre chambre AUJOURD'HUI!

www.ICEcanada.ca

Inscrivez ces dates à votre calendrier!

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.

Herb Hollstein, AACI, P.App, Retired

Regina, SK

Ford Milhausen, CRA

Collingwood, ON

Mark Morgan, Candidate Member

Winnipeg, MB

Edward Pitre, AACI, P.App, Retired

Moncton, NB

John Tozer, AACI, P.App, Retired

Peterborough, ON





REAL PROPERTY APPRAISALS

Our Value. Your Future.



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

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

OUR MISSION

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

OUR VISION

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

OUR VALUES

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

Servicing Western Canada and the Territories.

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



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 July 25, 2015 to October 16, 2015:

L'Institut canadien des évaluateurs (ICE), en collaboration avec les associations provinciales et les organismes provinciaux affiliés à l'ICE, félicitent les membres suivants qui ont complété le programme rigoureux d'accréditation à titre de membre désigné de l'ICE durant la période du 25 juillet, 2015 au 16 octobre, 2015 :

AACI, P.APP ACCREDITED APPRAISER CANADIAN INSTITUTE

ALBERTA

Cameron Brinkhurst
Royce R. Carey
Muhammad A. Naseem

**BRITISH COLUMBIA/
COLUMBIE-BRITANNIQUE**

Kenji Kage
Lee D. Knull
Mishelle E. Martin
Tanya Truong

MANITOBA

Debra Ann Pieterse

ONTARIO

Sean C. Ashworth
Richard M. Bonk
Grant Chernenkoff
Jennifer Dik
Paul Dombrow
Shillah Enayat
Muhammad Hamid
Craig Leslie
Jeff Roy MacPhail

Michael McFarlane
Michael M. McIntosh
Mark W. McManus
Stephen Mitchell
Kyle J. Pagetto
Mark Verok

QUEBEC/QUÉBEC

Martin Raymond

SASKATCHEWAN

Kevin M. Tooley

CRA CANADIAN RESIDENTIAL APPRAISER

ALBERTA

Garett Robert Watson

**BRITISH COLUMBIA/
COLUMBIE-BRITANNIQUE**

Joelle Johnston

**NOVA SCOTIA/
NOUVELLE-ÉCOSSE**

Beverly A. Buckland

ONTARIO

Matt Cox
Stephen E. Disney
Chander Handa

**PRINCE EDWARD
ISLAND/ÎLE DU
PRINCE ÉDOUARD**

Aaron MacDougall

QUEBEC/QUÉBEC

Jacques Karkouri

CANDIDATES / STAGIAIRES

AIC welcomed the following new Candidate members during the period July 25, 2015 to October 16, 2015:

L'ICE souhaite la bienvenue aux personnes suivantes qui ont joint les rangs des membres stagiaires durant la période du 25 juillet, 2015 au 16 octobre, 2015 :

ALBERTA

Teresa Anderson
Ray Bessette
Lisa Bittner
Sahar Gasman
Akin Olubunmi Isinkaye
Jennifer Marran
Aaron Mullin
Bjorn Pellew
Sean Kieran Ward

**BRITISH COLUMBIA/
COLUMBIE-BRITANNIQUE**

Robert Garnet Bishop
Ivan (Yu Ming) Cheng
Juan Duran
Cynthia Eng
Woojin Kim
Christopher A. Macphail
Jaclyn Mehr
Holly Saxton
Sheila Sontz
Jayme Teare
Bob Thompson

Kin (Harry) Tsen
Cameron Brian Vos
Jodi Zak

MANITOBA

Jared Adams
Kirsten Turcotte

**NEW BRUNSWICK/
NOUVEAU-BRUNSWICK**

Mathew Richardson

**NEWFOUNDLAND/
TERRE-NEUVE**

Dwayne G. Vey

**NOVA SCOTIA/
NOUVELLE-ÉCOSSE**

Emily Armsworthy
Suk Hee Campbell
Philson S. Kempton

ONTARIO

David Bobnar
Elizabeth F. Buryk

Alexander J. Cameron
Max L.G Charbonneau
Margaret CF Christie
Daniel Contardi
Troy R. Craig
Robert Denby
Nataliya Derzhavets
Gordon D. Deuchars
Manjeet Dhankhar
Katherine A. Dipastena
Danny Eng
Paolo Falsetti
Brittney Finch
Adam B. French
Matthew Fulton
Hanson Hang
Angela T. Hunter
Chris O. Inneh
Anastasia Ivanova
Majid Jalali
Andrea E. Kaminski
Hillary J. Kerkvliet
Jagpreet S. Khurana
Justin Klonowski

Christopher Lafleur
Hao Selena Liu
Elham Mafi
Ryan Mancini
Morrison Mao
Gary Mathieson
Ihor Mazur
Kerry A. McKenna
Sean A. McNeill
Allison T. Merkle
Adam R. Moretti
Jean-Phillippe Paquette
Prashant Patel
Dipak Patel
Rajesh H. Patel
Rajeshkumar Patel
Vimalkumar P. Patel
Eric Pennington
Christian Rachpaul
Paul D. Rasmussen
Chris L. Rennie
Cameron Rueck
Jagdeep Saini
Jingjianxiong Shi

Nirmitt Srivastava
Ivan Vojinovic
Sandy Vuong
Magda Walker
Brett R. Walker
Leo ZX Wang
Donald (Thomas) T. Williamson
Jason G. Witty
Rebecca T. Woudstra
Mi Yan
Karl Young
Roxanne Gora

QUEBEC/QUÉBEC
Giscard Grand-Pierre
Nam-Tran Tran
Da (David) Wang

SASKATCHEWAN
Jeffrey Bueckert
Rene Hellings
Emma Landine

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'affairaient 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

Heather-Ann Sobey

**BRITISH COLUMBIA/
COLUMBIE-BRITANNIQUE**

Jamil Amurao
Patricia Booy

MANITOBA

Hollie Couture
Jennifer L. Zibresky

ONTARIO

Michelle Abbott
Jobir Andkhoy

Tomas Baca
Aaron T. Gifford
Jennifer S. Horvat
Jessica M. Kennedy-
Mcdowell
Richard Schleihauf

Matthew C. Sherban
Saad Siddiqui

QUEBEC/QUÉBEC

Robert Elliott

SASKATCHEWAN

Dawna Fisher
John Urbano



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.

Shining the spotlight on value



CBRE Valuation and Advisory Services

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

Paul Morassutti, AACI, PApp
Executive Vice President &
Executive Managing Director
paul.morassutti@cbre.com
+1 416 495 6235

CBRE

www.cbre.ca/vas