

WHEN ARE DRAFT
REPORTS APPROPRIATE?
*Ébauches de rapport :
Quand sont ils appropriés?*

POLICY OPTIONS WITH
FARMLAND ASSESSMENTS
*Options de politiques pour
l'évaluation des terres agricoles*

STAY OUT
OF TROUBLE
*Rester sur
le droit chemin*



Canadian Property

VOL 61 | BOOK 1 / TOME 1 | 2017

VALUATION ÉVALUATION

Immobilière au Canada

+
+ **CROSSING THE
DATA CHASM**

+
+ **FRANCHIR LE GOUFFRE
DES DONNÉES**

PM #40008249 Return undeliverable Canadian Addresses to:
Appraisal Institute of Canada, 408-200 Catherine St., Ottawa, ON K2P 2K9. Email: info@aicanada.ca

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



THE OSGOODE-IPTI CERTIFICATE IN WRITING EXPERT REPORTS IN PROPERTY VALUATION DISPUTES

A one-of-a-kind “learn-by-doing” program on drafting professional and effective expert valuation reports for tribunal and court proceedings

This **practical** and **interactive** program will equip you with the skills you need to ensure your reports are drafted with the precision, and clarity expected of an expert.

You'll *be fully prepared* to successfully navigate around the potential pitfalls that can undermine your opinion and even harm your reputation.

Register today at:

osgoodepd.ca/cpv-reportwriting

Program Director

Kenneth West, C.S.
Walker West Longo LLP

Certificate Details

DATE AND TIME

August 15-17, 2017
(3 consecutive days)
In Person Only

LOCATION

Osgoode Professional
Development Centre,
1 Dundas St. W., 26th Floor
Toronto, ON

Appel d'évaluation
Assessment appeal
Consulting
Conseil
INDUSTRIAL
INDUSTRIEL
Investissement
Investment
Foreclosure
Saisie
Single-Family
Multi-Family
Multifamilial
RESIDENTIAL
Unifamilial
RÉSIDENTIEL
QUALITÉ
QUALITÉ
Expropriation
Appraisals
Evaluations
Real Property
Propriété immobilière
Agricultural
Agricole
Commercial
Estate
Patrimoine
Rénovation
Rénovation
DIVORCE
COMPETITIVE
COMPÉTITIF
VALEUR
VALUATION
Arbitrage
de baux
Lease
Arbitration

Delivering leading edge appraisal strategies
Des stratégies d'évaluation de pointe



REAL PROPERTY APPRAISALS
ÉVALUATIONS IMMOBILIÈRES

Our Value. Your Future.
Notre expertise. Votre avenir.

CDC INC. is a national full service appraisal firm
*CDC INC. est une firme nationale
d'évaluation multiservices*

T / Tél. : 1.866.479.7922

F / Téléc. : 1.877.429.7972

E / Courriel : info@cdcinc.ca

W : www.cdcinc.ca

@cdcincproperty

facebook.com/cdcconsulting

We're Growing!



We are seeking ambitious commercial appraisers ready to take their career to the next level.



WHY JOIN US?



Growth Opportunities

At Colliers, we partner with you to elevate your business, whether you want to lead a team or become an asset type expert.



Collaboration

Work with a fun and supportive group of professionals across North America, who are ready to lend a hand and share their expertise.



Technology

We have best in-class proprietary technology, providing you the tools and work processes to create better reports more efficiently.



Resources

By being a part of a global, full service commercial real estate company, you gain access to our business lines expertise, market intelligence, and operational service excellence.

If you're interested in growing with the best valuation platform in the Americas, please contact Kyle McCrary at Canada.Careers@colliers.com to schedule a confidential chat.



TABLE DES MATIÈRES CONTENTS

VOL 61 | BOOK 1 / TOME 1 | 2017

FEATURES / EN VEDETTE



14
**CROSSING THE DATA CHASM IN CRE:
HAVING THE RIGHT TOOLS
IS JUST THE BEGINNING**
FRANCHIR LE GOUFFRE DES
DONNÉES EN IMMOBILIER
COMMERCIAL : IL NE SUFFIT PAS
D'AVOIR LES BONS OUTILS



18
**DRAFT REPORTS:
WHEN ARE THEY APPROPRIATE?
WHAT ARE YOUR OBLIGATIONS?**
ÉBAUCHES DE RAPPORT :
QUAND SONT-ILS APPROPRIÉS?
QUELLES SONT VOS OBLIGATIONS?



24
**POLICY OPTIONS WITH ALBERTA
FARMLAND ASSESSMENTS**
OPTIONS DE POLITIQUES POUR
L'ÉVALUATION DES TERRES
AGRICOLLES EN ALBERTA

The articles printed in this issue represent authors' opinions only and are not necessarily endorsed by the APPRAISAL INSTITUTE OF CANADA. Copyright 2017 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 2017 par L'INSTITUT CANADIEN DES ÉVALUATEURS. La reproduction totale ou partielle sous quelque forme que se soit sans autorisation écrite est absolument interdite. Abonnement \$40.00 par année. Imprimé au Canada.

* The Appraisal Institute of Canada reserves the right to reject advertising that it deems to be inappropriate.

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

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

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

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



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

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



COLUMNS / CHRONIQUES

08 *Executive Corner*
OUR MOMENTUM CONTINUES TO BUILD

35 *Professional Practice Matters*
**STAY OUT OF TROUBLE:
SOME DO'S AND DON'TS**

41 *A Professional Appraiser's Perspective*
**SEAN MCALLISTER, AACI, P.APP
ON SMALL INCOME-PRODUCING
PROPERTY APPRAISALS**

50 *Mentoring*
**A GREAT WAY TO SUCCESSFULLY
BUILD YOUR COMPANY**

55 *Marketing & Communications*
AIC BY THE NUMBERS

56 *Legal Matters*
**EXPERT WITNESSES:
ASSESSMENT OF CREDIBILITY**

61 *Advocacy*
ADVOCACY IN ACTION

65 **NEWS**

66 **DESIGNATIONS, CANDIDATES,
STUDENTS**

11 *Le coin de l'exécutif*
NOTRE RYTHME CONTINUE À S'ACCÉLÉRER

38 *Parlons pratique professionnelle*
**RESTER SUR LE DROIT CHEMIN :
À FAIRE ET À NE PAS FAIRE**

46 *Point de vue d'un évaluateur professionnel*
**SEAN MCALLISTER, AACI, P.APP :
ÉVALUATION DES PETITS BIENS
IMMOBILIERS À REVENU**

52 *Le mentorat*
**UNE MERVEILLEUSE FAÇON DE BÂTIR
VOTRE COMPAGNIE AVEC SUCCÈS**

55 *Marketing & Communications*
L'ICE EN CHIFFRES

58 *Questions juridiques*
**LES TÉMOINS EXPERTS :
ÉVALUATION DE LA CRÉDIBILITÉ**

63 *Défense*
DÉFENSE DES DROITS À L'ŒUVRE

65 **NOUVELLES**

66 **DÉSIGNATIONS, STAGIAIRES,
ÉTUDIANTS**

VALUATION BEYOND BORDERS

2017 INTERNATIONAL CONFERENCE

Ottawa

Join us at 2017 International Valuation Conference and network with appraisal professionals across Canada, United States and Europe in breathtaking venues in Canada's National Capital! Enjoy five streams of education with topics that deal with Canadian, American and International valuation issues. The 2017 International Valuation Conference is also a great way to earn your CPD credits for the year, as there are many sessions that cater to residential, non-residential and non-fee areas of interest!

As a conference delegate, you will earn **15 discretionary CPD credits**.

Not available for the entire conference? We also have daily registration options to best suit your needs.

This year, we will kick-off the conference with Keynote Speaker, Dr. Joe MacInnis – physician, scientist and deep-sea explorer. Dr. MacInnis studies leadership in high-risk environments. In this session, he will talk about the team genius needed to pilot a research sub three miles under the North Atlantic, work on a Special Forces operational team and conduct a spacewalk on the International Space Station. New this year will be the 'Valuation Across Borders,' a North American panel with valuation experts who will share their insights on North American market forecasts and trends.

During the conference, you will have access to various sessions on technology, self-storage valuation, the residential appraisal process, REIT and CMBS markets, considerations on lease and rental arbitrations, solar energy, 2-4 unit valuations, and much more.

In addition to these interesting sessions, there will also be a number of networking opportunities throughout the conference including: a golf tournament on one of Ottawa's premier courses; a welcome reception that provides a breathtaking view of Ottawa's landmarks; and a 'Countries and Cocktails' networking night that will be held at the world renown Canadian War Museum.

The 2017 International Conference – *Valuation Beyond Borders* is certain to be one of the top North American valuation conferences of the year. We will see you in Ottawa!

Register Today!

EARLY BIRD RATE AVAILABLE UNTIL APRIL 18, 2017

VISIT www.AICanada.ca/aic-conference-2017/

2017 ANNUAL GENERAL MEETING

Saturday, June 10, 2017 – 3:30 p.m. EDT

Shaw Centre | Ottawa, Ontario

Agenda

1. Call to Order
2. Chair's Opening Remarks
3. Introduction of Past Presidents and Guests
4. Introduction of 2016 – 2017 Board of Directors
5. Introduction of Parliamentarian, Sergeant at Arms and Scrutineers
6. Moment of Silence in Honour of Deceased Members
7. Confirmation of Quorum and Proxy / Electronic Voting
8. Approval of Agenda
9. Approval of the Minutes of the 2016 Annual General Meeting
10. Business Arising from the Minutes
11. New Business
12. President's Report
13. CEO's Report
14. Update on Insurance Subsidiary
15. Presentation and Receipt of Audited Statements for the Year Ending December 31, 2016
16. Appointment of Public Accountant for Year Ending December 31, 2017
17. Election of the Board of Directors of the Appraisal Institute of Canada.
18. Adjournment

JUNE 8-11 / 8 AU 11 JUIN

Rejoignez-vous à nous lors du Congrès d'évaluation international de 2017 et profitez de l'occasion pour vous mettre en réseau avec des professionnels de partout au Canada, aux États-Unis et en Europe dans les époustoufflantes installations de la Capitale nationale du Canada! Suivez cinq volets d'éducation traitant de sujets en matière d'évaluation canadienne, américaine et internationale. Le Congrès d'évaluation international de 2017 est aussi un excellent moyen d'obtenir vos crédits de PPC pour cette année puisque de nombreuses séances au programme abordent des sujets d'intérêt dans les domaines de l'évaluation résidentielle, non résidentielle et rémunérée!

En qualité de délégué à la conférence, vous aurez droit à **15 crédits de PPC discrétionnaires**. Vous ne pouvez assister à toute la conférence? Nous avons aussi des options d'inscription à la journée pour mieux répondre à vos besoins.

Cette année, la conférence sera inaugurée par notre conférencier principal, le Dr Joe MacInnis – médecin, scientifique et explorateur des profondeurs marines. Le Dr MacInnis étudie le leadership dans les environnements à risques élevés. Dans son exposé, il nous parlera du génie d'équipe nécessaire pour piloter un sous-marin de recherche à trois milles sous la surface de l'Atlantique nord, du travail d'une équipe opérationnelle des Special Forces et de la discipline nécessaire pour faire une marche dans l'espace à bord de la Station spatiale internationale. Une nouveauté au programme de cette année, « Évaluation sans frontières », les membres d'un panel d'experts en évaluation partageront leurs idées sur les prévisions et tendances du marché immobilier nord-américain.

Durant le congrès, vous aurez accès à diverses séances sur la technologie, l'évaluation des entreprises de stockage en libre-service, le processus d'évaluation résidentielle, les marchés des FPI et des TACHC, les considérations en matière d'arbitrage de baux et locations, l'énergie solaire, l'évaluation des 2-4 unités et plus encore.

Outre ces intéressantes séances, vous aurez plusieurs occasions, tout au long de la conférence, d'établir des contacts y compris lors d'un tournoi de golf à l'un des plus prestigieux terrains de golf d'Ottawa, à la réception d'accueil offrant un panorama époustoufflant des repères historiques d'Ottawa et lors de la soirée de réseautage « Contrées et cocktails » qui aura lieu au Musée canadien de la guerre de renommée mondiale.

Le Congrès d'évaluation international de 2017 – *Évaluations sans frontières* sera sûrement l'une des meilleures conférences en évaluation de l'année en Amérique du Nord. Au plaisir de vous voir à Ottawa!

Inscrivez-vous aujourd'hui!

TARIF PRÉFÉRENTIEL DE PRÉINSCRIPTION EN VIGUEUR JUSQU'AU 18 AVRIL 2017
VISITEZ www.AICanada.ca/fr/2017-international-valuation-conference/

Assemblée Générale Annuelle 2017

Samedi, le 10 juin 2017 – 15:30 h (HAE)

Centre Shaw | Ottawa, Ontario

Ordre du jour

1. Rappel à l'ordre
2. Remarques d'ouverture du président
3. Présentation des anciens présidents et invités
4. Présentation des membres du Conseil d'administration 2016 – 2017
5. Présentation du parlementaire, du sergent d'armes et des scrutateurs
6. Moment de silence en hommage aux membres décédés
7. Confirmation du quorum et des votes par procuration / voie électronique
8. Approbation de l'ordre du jour
9. Approbation du procès-verbal de l'Assemblée générale annuelle 2016
10. Affaires découlant du procès-verbal
11. Nouveaux sujets
12. Rapport du président
13. Rapport du chef de la direction
14. Mise à jour sur la filiale d'assurance responsabilité
15. Présentation et réception des états financiers vérifiés pour l'exercice prenant fin le 31 décembre 2016
16. Nomination des experts-comptables pour l'exercice prenant fin le 31 décembre 2017
17. Élection des membres du Conseil d'administration de l'Institut canadien des évaluateurs
18. Levée de la séance



OUR MOMENTUM CONTINUES TO BUILD

DAN BREWER, AACI, P.A.P.P., PRESIDENT



“OUR CURRENT STRATEGIC PLAN HAS FOUR PILLARS – ADVOCACY, PROMOTION OF MEMBERS AS PROFESSIONALS OF CHOICE, DIVERSIFICATION, AND A VIBRANT AND ENGAGED MEMBERSHIP.”

Over the past several years, the Appraisal Institute of Canada (AIC) has undertaken a significant reengineering and refocusing. While AIC has a long history as the preeminent body within the valuation/appraisal profession, your Board recognized that the status quo was not an option. The markets were changing and bringing more challenges and opportunities for members. In turn, this increased Member expectations for AIC.

The AIC National Board has been focused on several things, but there are three simple and clear consistencies driving our efforts of the past few years:

- 1. Members matter.** As an organization, what we do should benefit the membership. Members have a right to expect that, and we have tried to respond.
- 2. Transparency and openness.** We should be prepared to share information on what we do, why we do it and what we believe the results will be.
- 3. We focus our energy and efforts in a way that generates results.** Too often, organizations get spread too thin, try to do too much, and end up accomplishing less than they should.

Those principles have been top of mind for us as we come to the end of a three-year strategic plan and are well on our way to firming up the next one. We have been looking long and hard at what is going on

around the profession and how we could respond. We also talked to lots of people – clients and others that are part of the profession and the industry – and we have listened to Members. Close to 500 Members responded to our most recent survey – thank you to those who took the time to participate.

As you know, our current strategic plan has four pillars – **Advocacy, Promotion of Members as Professionals of Choice, Diversification, and a Vibrant and Engaged Membership.** As we move forward into 2017, here is what we have accomplished to date relative to each of these pillars.

Advocacy

Over the past three or four years, we have started to make real inroads and are being heard in a way like never before. On February 8, 2017, we were invited by the Standing Committee on Finance to testify on the Canadian Real Estate Market and Home Ownership. This is significant, as it was the first time that AIC has ever presented in front of a parliamentary committee. The opportunities for meaningful advocacy will only continue to build on this initiative.

But, advocacy is not just a Parliament Hill issue, it is also an issue for every provincial legislature. To help guide our advocacy efforts across the country, an Advocacy



Sub-Committee made up of at least one Member from each province continues to meet regularly to discuss issues, lessons learned and strategies to build AIC's profile.

We continue to build relationships with other groups such as the Canadian Real Estate Association, Canadian Bankers Association, Mortgage Professionals Canada, credit unions, the Canadian Home Builders Association, mortgage insurers, etc. in order to enhance the industry's voice in policy discussions. As well, we have regular discussions with lenders and appraisal management companies (AMCs) to voice our Members' concerns and identify potential solutions.

Promotion of Members

This is not about promoting the AIC. It is about promoting the services our Members provide to their clients. So, we have focused our attention on the folks that actually engage our Members – lenders, brokers and so on. We revamped our website in 2012 and plan to do so again in 2018. We have taken a much more active role on social media. We have also been more active in the mainstream media – getting more quotes and exposure for AACI and CRA Members.

Do you see commercials and billboards in your area? No. Unfortunately, we simply do not have millions of dollars to spend on that type of an advertising campaign. However, we do leverage our investments to target our audiences (i.e., the clients who hire our Members) – both online and in print. Last year, we literally had tens of millions of impressions ensuring us that our message – that you as an AACI or CRA are the professional of choice – continues to reach our target audiences.

Another way we know that your clients are receiving our messages is in the number of people who visit our website to access the *Find an Appraiser* directory. Last year, over 100,000 people went to *Find an Appraiser* to

look for appraisal services. This is a free service to our Members to help promote their services – be sure your profile has been updated!

We will continue to position our Members as “professionals of choice” and to ensure our stakeholders understand and value our role in the real estate market. We will also continue to focus our energy on reaching real estate professionals, lawyers, lenders, accountants, financial planners, brokers, etc.

Diversification of the profession

As we all know, mortgage-financing work has been under a lot of pressure related to fees, turnaround times, and so on. Our Board recognizes this and has focused on ensuring that lenders and AMCs value our professional services. At the same time, AIC is facilitating our Members' ability to diversify their services to add more “tools to their toolbox.” In the last four years, we added two completely new standards – one for Reserve Fund Studies, and, in 2016, for Machinery and Equipment. Both of these standards will help to build on the skills we have as appraisers and help us to move beyond the traditional work that has been under so much pressure.

AIC has also been proactive to develop relationships with organizations that can provide you with training and education to help you diversify. We recently signed an agreement with the Canadian Institute of Certified Executor Advisors (CICEA) to obtain a Certified Executor Advisor (CEA) designation that will open doors for appraisal services among executors. This opportunity is added to existing agreements with the Real Estate Institute of Canada (REIC) to become a Certified Reserve Planner (CRP) designation and an agreement with the American Society of Appraisers (ASA) for Machinery and Equipment training. These agreements provide access to courses at a discounted rate for our members.

When the 2018 version of the *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)* comes out, you will see a new standard for Mass Appraisal and, while this will be of particular value for non-fee Members, it will also help to potentially expand practice around tax appeals and the like.

Vibrant and engaged membership

Ensuring our Members value their membership is extremely important to us. We truly believe that Members matter. Allow us to share some good news with you, which is an indication that we are on the right track. AIC continues to grow at a time when most organizations in our space are, at best, holding their own. We had over 300 new Candidates join the AIC last year and we designated almost 100 new AACI/CRA Members across the country.

We know we cannot take this for granted and that is why we are focused on what we would call the “membership experience.” The culture within our office has changed significantly over the past few years – as we hope some of you will attest. Members who have questions or concerns get answers in a timely fashion. We have added staff to help better meet Member needs and are holding all of our staff to a commitment of responsiveness.

We have worked to improve the insurance program – and while no one “likes” insurance, we now have a first class program that is there to protect our Members and their families in the event of a claim. As a result of the improvements, we are getting a better handle on claims and that has translated into a stable premium, which has not changed much since 2013. Equally important, we have put the program on a far better footing to help ensure that we will all continue to have access to top shelf coverage, even when the next spike in claims happens.

The Board introduced the Work Product Review program a couple of years back. Through this program, Candidates submit actual work product



that demonstrates their ability to produce *CUSPAP* compliant work and get practical feedback on how to produce an acceptable product before they go to the exam or the interview stage. Since we introduced the program, we are starting to hear about better exam results and better interviews – so we believe it is working. But this is an example of success placing demands on us. Up until now, we have relied solely on a small group of volunteer Members to carry out these reviews.

As our volume has increased, so have the review timelines and the volunteer time requirements. For that reason, we have now added resources to the national office staff to help take some of the load off our volunteers and to make sure that our Candidates are getting the level of service they deserve.

Later this year, we will be implementing improvements in the Professional Competency Interview (PCI) process to make sure we can truly assess the competency and skills needed from our Designated Members.

Making sure these kinds of steps are in place helps to cement the excellence of our education process, as it is truly an area where we are global leaders. There is not another association in the world that provides their education through a university – in our case, two: UBC and, for the last two years, ULaVal. We are a gold standard and it is a distinguishing factor that elevates AIC higher than our competitors.

Moving forward

The feedback from the strategic plan process was clear – the current priorities

and objectives are not only valid, but they need to be pursued even more aggressively. Put another way, Members are looking for us to do more and to focus on the areas that we are currently working on.

The Board supports this notion. We need to add capacity in our Advocacy area – to be better heard in Ottawa and across the country in provincial legislatures. We need to work harder to get our messages out to your client groups, and we need to do what we can to enhance our education processes and to provide the best service we can to a growing membership.

We see ourselves on the crest of a wave – we have achieved a lot, but there is much more that we need to do. We look forward to reporting to you in the next issue of this magazine to update you on the decisions we will make in our upcoming strategic plan to continue to build on our momentum. 



Proud Professional Liability
Insurance Partner of the Appraisal
Institute of Canada



Learn more at www.trisura.com

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

Appraise more than farmland

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

Vous évaluez plus que des terres agricoles.

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



Farm Credit Canada
Financement agricole Canada

Canada



NOTRE RYTHME CONTINUE À S'ACCÉLÉRER

DAN BREWER, AACI, P.A.P.P., PRÉSIDENT



« COMME VOUS LE SAVEZ, NOTRE PLAN STRATÉGIQUE ACTUEL REPOSE SUR QUATRE PILIERS : DÉFENSE; PROMOTION DES MEMBRES COMME PROFESSIONNELS DE CHOIX; DIVERSIFICATION; ET DES MEMBRES DYNAMIQUES ET ENGAGÉS. »

Voilà plusieurs années, l'ICE entreprenait une refonte et un recentrage majeurs. Même si l'Institut était depuis longtemps l'organe prééminent de la profession de l'estimation/évaluation, votre Conseil jugeait que le *statu quo* n'était pas une option. Les marchés changeants présentaient de nouveaux défis et opportunités aux membres. Cela augmentait d'autant les attentes des membres face à l'ICE.

Le Conseil national de l'ICE vise plusieurs objectifs, mais trois cohérences simples et limpides motivent nos initiatives des dernières années :

1. Les membres comptent.

Ce que nous faisons, en tant qu'organisation, devrait bénéficier aux membres. Ils ont le droit de s'y attendre et nous avons essayé de répondre à leurs attentes.

2. Transparence et ouverture.

Nous devrions être prêts à informer sur ce que nous faisons, sur les raisons pour lesquelles nous le faisons et sur les résultats que nous espérons obtenir.

3. Nous canalisons notre énergie et nos efforts pour produire des résultats.

Trop souvent, les organisations ont des ressources trop éparpillées, elles essaient d'en faire trop et finissent par accomplir moins qu'elles ne le devraient.

Ces principes ont beaucoup alimenté nos réflexions, alors que nous arrivons au terme d'un plan stratégique triennal et que nous achevons la mise au point du plan suivant. Nous avons observé attentivement ce qui se passe au sein de la profession, songeant à la façon dont nous pourrions répondre. Nous avons aussi parlé à beaucoup de monde – clients et autres intervenants de la profession et de l'industrie – et nous avons écouté nos membres. Aux près de 500 membres qui ont répondu à notre dernier sondage, nous disons merci d'avoir pris le temps de participer !

Comme vous le savez, notre plan stratégique actuel repose sur quatre piliers : **Défense; Promotion des membres comme professionnels de choix; Diversification; et Des membres dynamiques et engagés.** Maintenant que nous sommes bien lancés dans l'année 2017, j'aimerais vous raconter un peu ce que nous avons réalisé jusqu'ici concernant chacun de ces piliers.

Défense

Depuis trois ou quatre ans, nous faisons de réels progrès et nous sommes entendus comme jamais nous ne l'avons été.

Le 8 février, le Comité permanent des finances nous a invités à comparaître lors de sa réunion sur le Marché immobilier et l'accession à la propriété au Canada. Cela revêt un caractère important, car c'est toute la première fois que l'ICE



faisait une présentation devant un comité parlementaire. Les opportunités de défense significative ne pourront que se multiplier suite à cette initiative.

Mais, la défense n'est pas seulement un enjeu sur la Colline du Parlement, mais aussi pour tous les parlements provinciaux. Pour aider à guider nos efforts de défense à travers le pays, un sous-comité de la défense, comprenant au moins un membre de chaque province, se réunit périodiquement pour débattre les enjeux, les leçons apprises et les stratégies visant à rehausser le profil de l'ICE.

Nous continuons à tisser des liens avec d'autres groupes, comme l'Association canadienne de l'immeuble, l'Association des banquiers canadiens, les Professionnels hypothécaires du Canada, les Caisses populaires, l'Association canadienne des constructeurs d'habitations, les assureurs hypothécaires, etc., pour augmenter la voix de l'industrie dans les discussions stratégiques. Nous parlons souvent avec des prêteurs et avec des compagnies de gestion en évaluation, en plus d'exprimer les préoccupations de nos membres et de dégager des solutions possibles.

Promotion des membres

Il ne s'agit pas ici de promouvoir l'ICE, mais bien les services que nos membres rendent à leurs clients. Nous avons donc porté notre attention sur les gens qui embauchent nos membres – les prêteurs, les courtiers, et ainsi de suite. Nous avons rajeuni notre site Web en 2012, ce que nous ferons de nouveau en 2018. Nous jouons maintenant un rôle beaucoup plus important dans les médias sociaux. Nous sommes aussi plus actifs dans les médias grand public, obtenant plus de citations et une plus grande exposition des membres AACI et CRA.

Voyez-vous des commerciaux et des panneaux d'affichage dans votre région ? Non. Malheureusement, nous n'avons pas des millions de dollars

à dépenser dans une campagne publicitaire. Mais, nous pouvons miser sur nos investissements pour cibler nos auditoires (qui sont les clients qui embauchent nos membres) – en ligne et dans les imprimés. L'an dernier, nous avons eu littéralement des dizaines de millions d'impressions, nous assurant que notre message – que vous, en tant que CRA ou AACI, êtes les professionnels de choix – continue d'atteindre nos auditoires cibles.

Une autre façon pour nous de savoir que vos clients reçoivent nos messages, c'est le nombre de personnes qui visitent notre site Web pour consulter le répertoire Trouver un évaluateur. L'année dernière, plus de 100 000 visiteurs ont cherché des services d'évaluation dans ce répertoire. C'est un service gratuit à nos membres pour les aider à promouvoir leurs services – assurez-vous que votre profil soit mis à jour !

Nous continuerons à positionner nos membres comme « professionnels de choix » et d'assurer que nos intervenants comprennent et valorisent notre rôle sur le marché immobilier. Nous continuerons aussi à déployer nos énergies pour atteindre les professionnels en immobilier, les avocats, les prêteurs, les experts-comptables, les planificateurs financiers, les courtiers, etc.

Diversification de la profession

Comme nous le savons tous, le financement d'hypothèques est un travail sous forte pression, à cause des frais élevés, des délais d'exécution serrés, etc. Notre Conseil le reconnaissant bien, il s'efforce de faire en sorte que les prêteurs et les CGE valorisent nos services professionnels. En même temps, l'ICE augmente la capacité de ses membres de diversifier leurs services pour ajouter à leur « boîte à outils ». Ces quatre dernières années, nous avons ajouté deux toutes nouvelles normes : une pour les études

de fonds de réserve et, en 2016, une autre pour l'évaluation de la machinerie et de l'équipement. Ces deux normes aideront à bâtir à même les compétences que nous possédons en tant qu'évaluateurs et à dépasser le travail traditionnel qui connaît tant de pression.

L'ICE développe activement des relations avec des organisations qui peuvent vous fournir éducation et formation pour vous aider à vous diversifier. Nous avons tout récemment conclu un accord avec le Canadian Institute of Certified Executor Advisors (CICEA) afin d'obtenir la désignation Certified Executor Advisor (CEA), qui ouvrira des portes aux services d'évaluation rendus aux exécuteurs. Cette opportunité s'ajoute aux accords existants avec l'Institut canadien de l'immeuble (ICI), permettant de devenir un Planificateur de réserves accrédité (CRP), et l'American Society of Appraisers (ASA), pour suivre une formation en évaluation de machinerie et d'équipement. Ces accords permettent à nos membres de suivre des cours à des tarifs préférentiels.

Quand la version 2018 des NUPPEC sera publiée, vous verrez une nouvelle norme pour l'évaluation de masse et, alors qu'elle sera particulièrement utile aux membres rémunérés, elle aidera également à étendre possiblement la pratique aux appels en matière d'impôt et aux domaines connexes.

Des membres dynamiques et engagés

Assurer que nos membres valorisent leur adhésion est extrêmement important pour nous. Comme je l'ai déjà dit, nous croyons que les membres comptent. Laissez-moi vous donner de bonnes nouvelles, qui montrent que nous sommes sur la bonne voie.

L'ICE continue de croître, quand la plupart des organisations dans notre espace, au mieux, se tirent bien d'affaire. L'année dernière, nous avons vu plus de 300 nouveaux stagiaires se joindre à l'ICE, alors que nous avons décerné la



désignation AACI ou CRA à près de 100 membres à travers le pays.

Bien sûr, nous ne pouvons pas prendre cela pour acquis; c'est pourquoi nous concentrons nos efforts sur ce qu'on appelle « l'expérience de membre ». Dans notre bureau, la culture a réellement changé depuis quelques années, comme, j'espère, certains d'entre vous le confirmeront. Les membres qui ont des questions ou des préoccupations reçoivent des réponses rapidement. Nous avons embauché du personnel supplémentaire pour mieux répondre aux besoins des membres, lui demandant d'être toujours prêt à les servir.

Nous avons travaillé pour améliorer le programme d'assurance et, bien que personne n'« aime » l'assurance, nous avons maintenant un programme de première classe qui protège nos membres et leurs familles en cas de réclamation. Grâce aux améliorations apportées, nous avons un meilleur contrôle sur les réclamations, ce qui se traduit par une prime très stable, qui n'a pas beaucoup changé depuis 2003. Tout aussi important, nous avons bien consolidé la base du programme, pour que tous puissent continuer à jouir de la meilleure protection, même quand déferlera la prochaine vague de réclamations.

Le Conseil a introduit le programme d'Examen du produit du travail, il y a quelques années. Il permet aux stagiaires de soumettre un produit du travail réel montrant leur capacité de réaliser un travail conforme aux NUPPEC et de recevoir une rétroaction pratique sur la manière d'obtenir un produit acceptable avant de passer un examen ou une entrevue. Depuis la mise en place du programme, on nous dit que les notes d'examen ont monté et que les entrevues se sont améliorées – alors, je crois que ça marche. Mais, c'est un exemple du succès qui nous impose des exigences. Jusqu'à maintenant, nous avons compté seulement sur un petit groupe de membres bénévoles pour effectuer ces révisions. Comme notre volume a augmenté, les échéanciers de révision sont devenus plus serrés et nos bénévoles doivent y consacrer de plus en plus de temps.

Pour cette raison, nous avons donné d'autres ressources aux employés du bureau national afin de réduire le fardeau des bénévoles et d'assurer que nos stagiaires reçoivent le niveau de service qu'ils méritent.

Plus tard cette année, nous mettrons en œuvre des améliorations apportées au processus d'Entrevue sur les compétences professionnelles (ECP), pour nous permettre d'évaluer avec précision la compétence et les habiletés dont nos membres désignent ont besoin.

En mettant ce genre d'étapes en place, nous aidons à cimenter l'excellence de notre processus d'éducation, car c'est un domaine où nous sommes vraiment des leaders, dans le monde entier. Aucune autre association sur la planète n'offre des cours par l'entremise d'universités. Nous en avons deux, l'Université de la Colombie-Britannique et, pour au moins deux ans, l'Université Laval. Nous sommes l'étalon de référence, un facteur distinctif qui élève l'ICE au-dessus de ses concurrents.

Tournés vers l'avenir

La rétroaction du processus du plan stratégique était claire : non seulement les priorités et les objectifs actuels sont-ils valides, mais on doit les poursuivre encore plus résolument. En d'autres mots, les membres veulent que nous en fassions plus, en gardant le cap sur ce que nous faisons maintenant.

Le Conseil partage cette philosophie. Nous devons rendre notre secteur de la défense plus efficace, pour être mieux entendus, à Ottawa et dans tous les parlements provinciaux. Nous devons travailler plus fort pour transmettre nos messages à nos groupes clients et faire tout notre possible pour améliorer les processus éducatifs et pour fournir le meilleur service possible aux membres, par ailleurs de plus en plus nombreux.

Nous nous voyons sur la crête d'une vague – nous avons accompli beaucoup, mais il faut en faire encore bien plus. J'ai très hâte au numéro suivant de cette revue pour vous mettre à jour sur les décisions que nous allons prendre dans le cadre de notre prochain plan stratégique afin de poursuivre notre lancée. 🌈

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/

CROSSING THE DATA CHASM IN CRE

Having the right tools is just the beginning

By Colin B. Johnston, AACI, P.App, President of Altus Group's Research, Valuation and Advisory Division in Canada, and one of the country's pre-eminent valuation and advisory professionals, with a particular emphasis on investment grade assets.

Technology and data continue to permeate every aspect of every industry, and commercial real estate (CRE) is no exception. Traditionally based on experience and know-how, the CRE industry is now recognizing the benefits of investing in technology, and the value of data and analytics.

While we have made great improvements to data integration and standardization, CRE is still well behind other industries. Our investment in data and analytics is lagging when compared to other sectors and the result is a technology infrastructure reminiscent of where the financial services industry was 20 years ago. As our industry moves towards being data-driven, there continues to be a gap between firms having data and firms being able to make strategic use of it.

THE DATA SILO PROBLEM

Over 80% of the industry executives surveyed in the 2016 Altus Group CRE Innovation Report indicated that their firms could make significant improvements by eliminating or reducing data silos through better data integration and standardization. This reflects an immense problem in the industry, as data silos within an organization prevent firms from truly having the full picture when making decisions and advising clients.

Beyond hindering accuracy, referencing information across various databases can be quite time consuming. It is time that firms cannot afford to lose, as client demands grow ever increasing. Clients are looking to appraisers to provide clarity and real-time information on assets and investment performance, while also requesting lower fees. The efficiencies gained from data and analytics are one of the best ways for firms to address these mounting pressures.

Implementing integrated software will not only improve transparency, speed and accuracy, but automating data collection from various areas of your business and market sources takes time consuming and tedious work away from skilled staff. This will free up their time, leading to more strategic advisory and value added work.

THE BENEFITS OF BENCHMARKING

The appetite for comparative asset performance amongst clients has increased in recent years as the market has become more competitive and, in some cases, volatile. The need for refined benchmarking information is essential across the industry, but many firms have yet to standardize their information so that it can be leveraged for better performance analysis.

Clients are looking for benchmark data to help them predict what is around the next corner. In fact, 83% of executives we surveyed said their firms would derive a significant positive impact from improvements to data integration and standardization when it came to getting better market and portfolio insights.

A great example of this is the Calgary office market which has been in a free fall. The most up-to-date data – showcasing

vacancy rates over 20% and rents that are significantly off – is not going to tell clients anything new. What they need is information about when the market is going to improve, and the best way to know that is to mine data collected during previous periods of volatility in this marketplace. Only firms with tools that provide benchmarking and predictive analytics can assure that valuations and underlying assumptions are accurate by utilizing appropriate market rental curves, vacancy projections, renewal probabilities, etc.

Introducing a level of consistency by working with industry recognized data management technology solutions will collectively generate more reliable and consistent benchmarking data from the industry, allowing for greater industry clarity.

FUTURE OF THE CRE WORKFORCE

The permeation of technology in the commercial real estate industry has manifested in new ways as more millennial workers enter the valuation industry. Their expectations of the workplace are very different and this is especially true when it comes to technology. Having grown up in an era where things are increasingly automated, tech-savvy millennials understand the hindrances and inefficiencies of doing things manually. They want to work for progressive companies that can offer state-of-the-art tools, in many cases tools they have already been trained to use, such as DCF software, GIS, sales comp data bases, etc.

I recently experienced this first hand in an interview with a keen millennial



candidate who asked about the company's long-term data strategy, what tools he would have access to and what supplemental training he could expect to receive. These types of questions are a clear indication that we need to be moving towards becoming a data-driven industry in order to attract top talent. Firms of all sizes need to embrace technology.

Investing in tools to process valuable data is vital, but it is only one piece of the data and analytics puzzle. Firms also need to ensure they have the right people in their organization with a solid understanding of data collection, normalization and management. To do this, they will need to recruit talent from various backgrounds, beyond the typical pool of candidates from real estate and business programs. Our industry needs to look to attract analytical-minded professionals who know how to study data and find patterns within it. Our research showed that this is one of the biggest hurdles facing firms that are looking to increase their commitment to data and analytics, with over a third of respondents saying they currently lack data analysts that understand how to look at data and generate insightful reporting. In short, the appraiser of tomorrow is likely to look a fair bit different than today's model.

In addition to hiring skilled staff with technical expertise, firms should also provide training to existing staff, encouraging them to embrace analytics as an enabler and to understand their role in this shift. The majority of companies are challenged with data silos, so having a team that understands effective data management and its many benefits is needed to move forward, and in the right direction.

Becoming a data-driven firm is a process that takes time. To truly innovate and leverage available technology, commitment needs to come from the top of an organization. Currently, there is a lack of understanding among senior leaders, in both small and large organizations, about the benefits of having a good data strategy. It is time for them to educate themselves on this issue. Our research found that 44% of CRE executives felt they lack senior leadership sponsors who are actively involved in

CRE Leaders Continue to Face Major Data Impediments



Altusgroup.com/cre-innovation-report | Source: Altus Group CRE Innovation Report (2016)

CRE Firms Lack People with Sufficient Skills to Use Data in Innovative Ways



Altusgroup.com/cre-innovation-report | Source: Altus Group CRE Innovation Report (2016)

exploring ways to use technology and data effectively and strategically at their firm. Senior management involvement is essential when implementing data and analytics throughout an organization; without their understanding and appreciation for all of its benefits, firms will not have the support they need to hire, train and invest for success.

With commercial real estate's established position as the fourth asset class, the next phase in our maturity is to invest in modernizing our data management infrastructure – including both tools and skilled staff – as well as our benchmarking capabilities in order to continue to attract and absorb newly invested capital at the historic levels of recent years. Failure to adopt technologies and practices that are routine in other asset classes could result in firms

being left behind as the commercial real estate industry continues to advance. The valuation community in Canada needs to make sure it is at the forefront of these technology changes so that we can ensure our clients feel confident in our ability to provide the right data quickly and in a format that works with their systems.

While the commercial real estate industry has a considerable ways to go, the *2016 Altus Group CRE Innovation Report* shows that firms are now recognizing the transformative impact that prioritizing and investing in data strategies and technologies can have on their businesses, putting them on the right path to getting there.

To download the full *Altus Group 2016 CRE Innovation Report*, go to Altusgroup.com/cre-innovation-report.

FRANCHIR LE GOUFFRE DES DONNÉES EN IMMOBILIER COMMERCIAL

Il ne suffit pas d'avoir les bons outils

Par Colin B. Johnston, AACI, P.App,

président de la Division de la recherche, de l'évaluation et des conseils du Groupe Altus au Canada, et l'un des professionnels prééminents en évaluation et services consultatifs du pays avec spécialisation en biens de calibre d'investissement.

La technologie et les données continuent de s'infiltrer dans tous les aspects de toutes les industries et l'immobilier commercial ne fait pas exception. Traditionnellement basée sur l'expérience et le savoir-faire, l'industrie de l'immobilier commercial reconnaît maintenant les avantages d'investir dans la technologie et la valeur des données et des techniques d'analyse.

Malgré les grandes améliorations apportées à l'intégration et à la normalisation des données, l'immobilier commercial est toujours loin derrière les autres industries. Nos investissements dans les données et techniques d'analyse accusent du retard par rapport aux autres secteurs au point que notre infrastructure technologique est à peu près au stade de développement de l'industrie des services financiers d'il y a 20 ans. À mesure que notre industrie devient de plus en plus axée sur les données, l'écart se maintient entre les entreprises qui possèdent des données et celles qui savent les utiliser de façon stratégique.

LE PROBLÈME DES SILOS DE DONNÉES

Plus de 80 % des cadres exécutifs de l'industrie interrogés au cours de l'étude de 2016 du Groupe Altus sur l'innovation dans l'immobilier commercial ont indiqué que leurs entreprises pourraient faire d'importantes améliorations si elles parvenaient à éliminer ou à réduire les silos de données par meilleure intégration et normalisation des données. Ceci reflète un immense problème dans l'industrie parce que les silos de données au sein d'une organisation empêchent les entreprises d'avoir un portrait d'ensemble de la situation quand elles prennent des décisions ou conseillent leurs clients.

En plus de compromettre l'exactitude des données, les renvois entre bases de données peuvent demander beaucoup de temps; du temps que les entreprises ne peuvent se permettre de perdre alors que la demande des clients augmente. Les clients se tournent vers les évaluateurs pour obtenir des renseignements clairs et en temps réel sur des biens et sur le rendement de leurs placements, tout en demandant des honoraires moindres. L'un des meilleurs moyens dont disposent les entreprises pour faire face à ces pressions croissantes consiste à tirer parti des économies que permettent de réaliser les données et techniques d'analyse.

La mise en place d'un logiciel intégré améliorera non seulement la transparence,

la vitesse et l'exactitude, mais elle permettra également d'automatiser la collecte des données

provenant de divers secteurs de votre entreprise et de diverses sources du marché, libérant ainsi les gens qualifiés de ces tâches longues et pénibles et leur permettant ainsi de consacrer leur temps à offrir des conseils stratégiques et à valeur ajoutée.



LES AVANTAGES DE L'ÉTALONNAGE

L'appétit des clients pour l'évaluation du rendement comparatif des biens a augmenté au cours des dernières années en raison de la compétitivité accrue, voire, dans certains cas, de la volatilité du marché. Le besoin de renseignements évolués d'étalonnage se fait sentir dans toute l'industrie, mais de nombreuses entreprises n'ont pas encore normalisé leurs renseignements d'une manière qui permettrait une meilleure analyse du rendement.

Les clients recherchent des données d'étalonnage dans le but de pouvoir prédire ce qui est au-delà de l'horizon. D'ailleurs, 83 % des cadres exécutifs que nous avons interrogés ont déclaré que leur entreprise retirerait d'importants avantages des améliorations à l'intégration et à la normalisation des données en termes de meilleure compréhension des marchés et des portefeuilles.

Un bon exemple est le marché des espaces de bureau à Calgary, marché qui est en chute libre. Les données les plus à jour – montrant des taux d'inoccupation de plus de 20 % et des loyers nettement réduits – n'apprendront rien de nouveau aux clients. Ce qu'ils veulent savoir, c'est quand le marché s'améliorera. Or, la meilleure façon de le savoir est de miner les données collectées lors de périodes précédentes de volatilité dans ce marché. Seules les entreprises possédant les outils d'étalonnage et d'analyse prévisionnelle peuvent s'assurer que les évaluations et les hypothèses sous-jacentes sont exactes en utilisant les courbes appropriées

Les leaders en immobilier commercial continuent de faire face à de sérieux obstacles dans l'obtention des données



Altusgroup.com/cre-innovation-report | Source : Rapport du groupe Altus sur l'innovation en immobilier commercial (2016)

du marché locatif, les projections d'inoccupation, les probabilités de renouvellement, etc.

Le degré de cohérence résultant de l'utilisation de solutions de gestion des données reconnues dans l'industrie permettra de générer collectivement des données d'étalonnage plus fiables et plus cohérentes et de donner plus de clarté à l'industrie.

L'AVENIR DE LA MAIN-D'ŒUVRE EN IMMOBILIER COMMERCIAL

L'omniprésence de la technologie dans l'industrie de l'immobilier commercial s'est manifestée de nouvelles façons par suite de l'influx croissant de travailleurs de la génération du millénaire dans l'industrie de l'évaluation. Ces travailleurs ont des attentes très différentes de leur lieu de travail, notamment en matière de technologie. Ayant grandi à une époque où tout devient automatisé, ces jeunes technophiles reconnaissent les obstacles et les inefficacités de faire les choses à la main. Ils veulent travailler pour des compagnies progressives offrant des outils de pointe, dans plusieurs cas des outils qu'ils ont déjà appris à utiliser, tels le logiciel DCF, le SIG, les bases de données de ventes comparables, etc.

J'ai récemment vécu cette expérience lors d'une entrevue avec un éveillé candidat de la génération du millénaire qui m'a demandé quelle était la stratégie à long terme de la compagnie en matière de données, les outils auxquels il aurait accès et la formation supplémentaire à laquelle il serait en droit de s'attendre à recevoir. Des questions de ce genre sont une claire indication que nous devons orienter notre industrie vers l'analyse des données si nous voulons attirer des gens de talent. Les entreprises de toutes tailles doivent se tourner vers la technologie.

Il est crucial d'investir dans des outils capables de traiter de précieuses données, mais ce n'est qu'un morceau du casse-tête des données et des techniques d'analyse. Les entreprises doivent s'assurer également qu'elles ont des personnes dans leur organisation qui ont une bonne compréhension de la collecte, de la normalisation et de la gestion des données. Pour ce faire, il est essentiel de recruter des gens compétents d'expériences diverses en marge des effectifs ordinaires de candidats issus de programmes dans l'immobilier et les affaires. Notre industrie doit chercher à attirer des professionnels de pensée analytique qui savent comment étudier des données et en dégager des tendances significatives. Notre recherche a démontré que c'est l'un des principaux obstacles que doivent surmonter les entreprises si elles veulent réussir à augmenter leur engagement envers les données

Les entreprises en immobilier commercial n'ont pas les personnes ayant les compétences suffisantes pour utiliser les données de façon novatrice



Altusgroup.com/cre-innovation-report | Source : Rapport du groupe Altus sur l'innovation en immobilier commercial (2016)

et les techniques d'analyse. En effet, plus du tiers des répondants ont reconnu ne pas avoir d'analystes des données qui comprennent comment étudier des données et en dégager des constatations utiles. Bref, l'évaluateur de demain sera probablement passablement différent du modèle d'aujourd'hui.

En plus d'embaucher des gens possédant l'expertise technique requise, les entreprises devraient offrir la formation nécessaire aux employés en place, les encourageant à apprendre les techniques d'analyse afin de mieux comprendre et assumer leur rôle en cette période de transition. La majorité des entreprises sont aux prises avec le problème des silos de données, de sorte que leur capacité d'aller de l'avant et dans la bonne direction repose sur la mise en place d'une équipe qui comprend la gestion des données et les nombreux avantages qu'elle offre.

La transformation d'une entreprise traditionnelle en entreprise axée sur les données demande du temps. Pour vraiment innover et tirer parti de la technologie disponible, l'engagement doit venir de la haute direction d'une organisation. À l'heure actuelle, les cadres supérieurs, tant dans les petites que dans les grandes organisations, ne comprennent pas les avantages d'une bonne stratégie de traitement des données. Il est temps qu'ils s'informent à ce sujet. Notre recherche a constaté que 44 % des cadres exécutifs en immobilier commercial sentent ne pas avoir l'appui des membres de la haute direction qui sont directement engagés dans la recherche de moyens d'utiliser efficacement et stratégiquement la technologie et les données dans leur entreprise. L'engagement de la haute direction est essentiel dans la

phase de mise en œuvre des données et techniques d'analyse à la grandeur de l'entreprise; sans la compréhension et l'appréciation de la haute direction de tous les avantages de cette démarche, les entreprises n'auront pas l'appui dont elles ont besoin pour embaucher, former et investir en vue de réussir.

L'immobilier commercial étant reconnu comme la quatrième classe de biens, la phase suivante de notre maturation consiste à investir dans la modernisation de notre infrastructure de gestion des données – y compris dans les outils et les ressources humaines compétentes – ainsi que dans nos capacités d'étalonnage de façon à pouvoir continuer d'attirer et d'absorber les capitaux nouvellement investis aux niveaux historiques des récentes années. Les entreprises qui ne parviendront pas à adopter les technologies et pratiques en vigueur dans les autres classes de biens pourraient être laissées derrière à mesure que l'industrie de l'immobilier commercial continue d'avancer. Au Canada, la communauté des évaluateurs doit s'assurer qu'elle se maintient à l'avant-garde de ces changements technologiques afin que nos clients puissent avoir confiance dans notre capacité de fournir rapidement les bonnes données dans un format compatible avec leurs systèmes.

Si l'industrie de l'immobilier commercial a encore beaucoup de chemin à parcourir, le 2016 *Altus Group CRE Innovation Report* fait ressortir que les entreprises reconnaissent maintenant l'impact transformateur que la mise en priorité et l'investissement dans les stratégies technologiques de données peuvent avoir sur leurs affaires en les mettant sur la bonne voie.

Pour télécharger la version intégrale du *Rapport du Groupe Altus sur l'innovation en immobilier commercial 2016*, allez au Altusgroup.com/l'immobilier-commercial-innovation-report.

DRAFT REPORTS:

When are they appropriate? What are your obligations?

Have you ever had a client or a lawyer ask you to prepare a draft report? Did it later come back and haunt you? Was it misused? Do you need to keep the various iterations of your draft?

Before continuing to read this article, I suggest that you retrieve the last draft report you sent to a lawyer or client by email or letter. Have you achieved 100% compliance with best practice requirements of the Appraisal Institute of Canada (AIC)?

In this article, I will cover the issues of your obligation to keep drafts, your obligation to produce drafts, and what your standards require when agreeing to produce a draft report for review by a lawyer or client.

If a lawyer is involved, it is prudent to have the retainer letter with your client confirm that the report is prepared for litigation purposes (litigation privilege) or is covered by solicitor client privilege. This will have an impact on what needs to be disclosed and produced from your file, if the matter goes to a hearing.

Moore v. Getahun, 2015 ONCA 55, is considered a leading case in this area of law. There may be province-specific court rules or tribunal rules which modify the general rules. In that case, the Ontario Court of Appeal described litigation privilege as follows:

Litigation privilege protects communications with a third party, where the dominant purpose of the communication is to prepare for litigation. (*paragraph 68*) The object of litigation privilege “is to ensure

the efficacy of the adversarial process,” and “to achieve this purpose, parties to litigation... must be left to prepare their contending positions in private, without adversarial interference and without fear of premature disclosure.”

GENERAL RULE THAT DRAFT REPORTS, NOTES NEED NOT BE DISCLOSED

Under the protection of litigation privilege, the draft reports, notes and records of any consultations between experts and counsel need not be disclosed. (*paragraph 70*).

Allowing an open-ended inquiry into the differences between a final report and an earlier draft would unduly interfere with the orderly preparation of a party's case and would run the risk of needlessly prolonging proceedings. (*paragraph 71*).

It is my view that you do not need to save and print various work product leading to a draft report distributed to a lawyer or client. You may have worked on the assignment at various times and may have added information as it became available. It is important to keep on your file all relevant information on which you relied in preparing your report. An authorized third party¹ should be able to go to your file and find all information needed to prepare the report, including any notes of conversations with third parties giving information with respect to the comparables used by you.

Antoine F. Hacault, Barrister & Solicitor, is an associate member of the Appraisal Institute of Canada, takes CUSPAP courses, is an editor of Sauder School of Business Valuation texts, and is a regular presenter at appraisal conferences.



“Under the protection of litigation privilege, the draft reports, notes and records of any consultations between experts and counsel need not be disclosed.”

EXCEPTION TO NON-DISCLOSURE RULE

Where the party seeking production of draft reports or notes of discussions between counsel and an expert can show reasonable grounds to suspect that counsel communicated with an expert witness in a manner likely to interfere with the expert witness's duties of independence and objectivity, the court can order disclosure of such discussions. (*Moore v. Getahun*, 2015 ONCA 55, *paragraph 77*)

An example of a case where disclosure was ordered is *Ebrahim v. Continental Precious Minerals Inc.*, 2012 ONSC 1123 (CanLII), 2012 ONSC 1123 (S.C.), (*paragraphs 63-75*). The court ordered disclosure of draft reports and affidavits after an expert witness testified that he did not draft the report or affidavit containing his expert opinion and admitted that his firm had an ongoing commercial relationship with the party calling him.

(*Note: I intend to deal with the parameters of a lawyer's involvement in the critique of a draft report in a separate article.*) The *Ebrahim* case is an extreme one. Obviously, you should be drafting your own reports.

PRODUCING THE LETTER OF ENGAGEMENT

Parties should reasonably expect that the letter of engagement (*CUSPAP practice note 16.10.5*) may be required to be produced. The letter of engagement sets out the scope of your assignment. More often than not, it will be important to understand what you were asked to do. What was the effective date? Were there any assumptions or limiting conditions? What was the definition of value that you were required to use? *Nikolakakos v Hoque*, 2015 ONSC 4738 (CanLII) is an example of a case where the letter of engagement was required to be produced.

My recommendation is to include an expert declaration as part of the letter of engagement, if the matter is likely going to a hearing. (*Note: More will be said of Expert Declarations and your duty to the tribunal in a subsequent article.*) More often than not, the opposing party will think he or she will be scoring big in getting the letter of engagement and will have ammunition for cross-examination. Imagine his or her surprise upon seeing that, in the letter of engagement, you have, amongst other things, “agreed to provide such additional assistance as the court may reasonably require, to determine a matter in issue,” and that you have acknowledged that “the duty to the court prevails over any obligation which I may owe to any party by whom or on whose behalf I am engaged.” The letter goes in and any attempt to attack your credibility is seriously compromised.

When I get draft expert reports, all too often there are a number of best practices that are not necessarily followed. On occasion, there appears to be a lax, laissez faire attitude with, at best, partial application of the best practice, albeit non-compulsory, requirements in *CUSPAP*. Sometimes, there also appears to be the attitude “here is a draft” sent by email, without any thought being put into the general content requirements in the *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)*.

Do you have *CUSPAP* handy and use it as a checklist before sending that draft to a client? Using checklists or at least having a standard precedent format to work from is, in my view, an essential part of being able to manage the risk that comes with agreeing to distribute a draft to the lawyer or your client.

IF A DRAFT REPORT IS PREPARED AND SENT TO A CLIENT, IT MUST COMPLY WITH CUSPAP

A draft report is considered a report under *CUSPAP* and must comply with its requirements. Under *CUSPAP*, a report is defined as “Any communication, written or oral, of a professional service that is transmitted to the client as a result of an assignment.” Note 3 to the definition of ‘Report’ indicates that “Report types may include form reports, concise short narrative reports or, comprehensive and detailed reports in complete or draft formats.”

The rationale is sound for imposing *CUSPAP* requirements with respect to the content in draft reports. Remember, appraisers can come to different conclusions based on the same information. Independent experts can disagree on value conclusions. However, if your draft report is sent to a lawyer or client missing a critical step or piece of information that is not a matter of judgment, it may result in you having to report yourself to your insurer or, worse yet, result in a complaint of professional misconduct. Your work product should not be sent to a client unless it meets certain minimum standards. Doing otherwise is like walking into a liability minefield. You will be filling your closet with potential liability problems that can blow up at any time – especially in the context of deflating markets.

BEST PRACTICE FOR DRAFTS PREPARED AND SENT BY YOU TO A LAWYER OR CLIENT

What follows are *CUSPAP* suggested best practices when preparing and distributing draft reports:

Limiting condition

16.10.7.i: Include a limiting condition with wording regarding the report being valid only with an original signature, thus

“Using checklists or at least having a standard precedent format to work from is an essential part of being able to manage the risk that comes with agreeing to distribute a draft to the lawyer or your client.”

suggesting that an unsigned report is not a valid report. [see 2.60, 16.29.2.ii]

Engagement letter outlining scope of what you will do with respect to draft reports

16.10.7.ii: Include a letter of engagement with the assignment outlining the terms of the assignment (i.e., number and frequency of draft reports, invoicing schedule, terms of the draft and its distribution, etc.)

Draft watermark on each page

16.10.7.iii: Insert a DRAFT watermark across every page or in the header.

Header or footer with date and version

16.10.7.iv: Insert a header or footer with the date and the version of the draft (e.g., Draft #X effective Month/Day/Year) on every page to indicate to any user, intended or potential, that the report is a draft but also to identify the draft version in case there are subsequent ones.

Is a transmittal letter required? What do you include in the letter?

16.10.7.v: Include a transmittal letter with every draft report outlining the terms of reference and the client's

instructions to provide a draft report and for what purpose – the same should be noted in the scope of work of each draft report.

What should you insert at the value and signature parts of the report?

16.10.7.vi: Wherever the value and signature should appear (i.e., conclusion, certification page), a draft notation should be inserted to alert any reader of the report's draft status.

16.10.7.vii: Note: Inserting 'draft' on signature lines will help prevent fraud and a third party affixing a signature that is not the Member's original signature.

SUMMARY OF CHANGES

While it is not necessarily common, it may be appropriate in certain circumstances to outline a summary of changes made to the final report. The client may have brought to your attention additional comparables or information that led to an evolution to your thought process and conclusions. It is best to seek clarification from legal counsel as to whether a summary of changes is required or desirable in the particular circumstances of your assignment.

16.10.7.viii: In the final report, the Member should include a summary of changes from the last draft to the final report, if appropriate.

DO YOU NEED A RELIANCE LETTER? WHAT MUST IT OUTLINE?

16.10.7.ix: Reliance letters to third parties must outline the terms of reference of the draft and the limitations.

In the next article to be published in an upcoming issue of *Canadian Property Valuation*, I intend to cover the issue of your duties to the client and to the court/tribunal. For example, does your duty to the court take priority over your duty to the client? Is it recommended that you have more than one retainer letter to deal with your assignment(s)? 📄

END NOTE

¹ Authorize by consent from your client or through the courts.

CANADIAN RESOURCE VALUATION GROUP INC.
Suite 101, 24 Inglewood Drive, St. Albert, AB T8N 6K4



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

—Now—
HIRING

AACI & Candidates

Please send resumes to: info@crvg.com

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

www.crvg.com

ÉBAUCHES DE RAPPORT :

Quand sont-ils appropriés? Quelles sont vos obligations?

Est-ce qu'il vous est déjà arrivé qu'un client ou un avocat vous ait demandé de préparer une ébauche de rapport? Si oui, l'avez-vous regretté par la suite? L'a-t-on mal utilisé? Devez-vous conserver diverses itérations de votre ébauche?

Avant de poursuivre la lecture de cet article, je vous suggère de sortir la dernière ébauche de rapport que vous avez envoyée à un avocat ou un client par courriel ou par lettre. Êtes-vous conforme à 100 % avec les exigences en matière de pratiques exemplaires de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE)?

Je me propose, dans cet article, de couvrir les éléments de votre obligation de garder vos ébauches, de votre obligation de produire des ébauches ainsi que ce que vos normes exigent quand vous acceptez de produire une ébauche de rapport à soumettre à l'étude d'un avocat ou d'un client.

Si un avocat est de la partie, il est prudent de voir à ce que la lettre de représentation de votre client confirme que le rapport est préparé aux fins de litige (privilège relatif au litige) ou est couvert par le privilège du secret professionnel de l'avocat. Ceci aura une incidence sur ce qui doit être divulgué et produit de votre dossier si l'affaire est portée en audience.

Moore c. Getahun, 2015 ONCA 55, est considérée comme une cause faisant jurisprudence dans ce domaine du droit. Les règles de cours ou tribunaux provinciaux peuvent modifier les règles générales. Dans la cause qui nous occupe, la Cour d'appel de l'Ontario a décrit le privilège relatif au litige comme suit :

Le privilège relatif au litige protège les communications avec une tierce partie, lorsque le but dominant de la communication est en préparation d'un litige (*paragraphe 68*). Le privilège relatif au litige a pour objet « d'assurer l'efficacité du processus accusatoire » et « pour parvenir à cette fin, les parties au litige... doivent jouir du privilège de préparer leurs positions antagonistes en privé, sans interférence de l'adversaire et sans crainte de divulgation prématurée ».

RÈGLE GÉNÉRALE EXIGEANT QUE LES ÉBAUCHES DE RAPPORT ET LES NOTES SOIENT DIVULGUÉES

En vertu de la protection du privilège relatif au litige, les ébauches de rapport, les notes et les dossiers de toutes consultations entre experts et avocat-conseil n'ont pas à être divulgués (*paragraphe 70*).

Le fait de permettre une consultation ouverte des différences entre un rapport final et une ébauche antérieure nuirait indûment à la préparation ordonnée de la cause d'une partie et risquerait de prolonger inutilement la procédure (*paragraphe 71*).

Je suis d'avis que vous n'avez pas à sauvegarder et imprimer le produit de votre travail menant à la remise d'une ébauche de rapport à un avocat ou à un client. Il se peut que vous ayez travaillé à ce contrat de service à divers moments et que vous ayez ajouté des renseignements à mesure qu'ils devenaient disponibles. Il est important de conserver au dossier tous les renseignements pertinents sur

Antoine F. Hacault, avocat, est membre associé de l'Institut canadien des évaluateurs, suit des cours sur les NUPPEC, est rédacteur de textes à l'École d'études commerciales Sauder et est un conférencier régulier à des congrès d'évaluateurs.



« En vertu de la protection du privilège relatif au litige, les ébauches de rapport, les notes et les dossiers de toutes consultations entre experts et avocat-conseil n'ont pas à être divulgués. »

lesquels vous vous êtes appuyé lors de la préparation de votre rapport. Une tierce partie autorisée¹ devrait pouvoir trouver dans votre dossier tous les renseignements nécessaires à la préparation du rapport, y compris toutes notes relatives à vos conversations avec des tierces parties donnant des renseignements au sujet des comparables utilisés dans votre recherche.

EXCEPTION À LA RÈGLE DE NON-DIVULGATION

Lorsque la partie qui demande que soient produites les ébauches de rapports ou les notes de discussions entre avocat et expert peut démontrer des motifs raisonnables de soupçonner qu'un avocat a communiqué avec un témoin expert d'une manière risquant de nuire aux responsabilités d'indépendance et d'objectivité dudit témoin expert, la cour peut ordonner la divulgation de ces discussions. (*Moore c. Getahun*, 2015 ONCA 55, paragraphe 77)

Ebrahim c. Continental Precious Minerals Inc., 2012 ONSC 1123 (CanLII), 2012 ONSC 1123 (S.C.), (paragraphe 63-75) est un exemple de cas dans lequel la divulgation a été ordonnée. La cour ordonna la divulgation des ébauches de rapport et affidavits après qu'un témoin expert ait témoigné qu'il n'avait pas rédigé l'ébauche du rapport ou l'affidavit contenant son opinion d'expert et ait admis que son cabinet d'évaluateurs avait une relation commerciale suivie avec la partie faisant appel à ses services.

(*Nota : Je me propose de traiter des paramètres de la participation d'un avocat à la critique d'une ébauche de rapport dans un autre article.*) La cause *Ebrahim* est un cas extrême. Il est évident que vous devriez rédiger vos propres rapports.

PRÉSENTATION DE LA LETTRE D'ENGAGEMENT

Les parties devraient s'attendre raisonnablement à ce qu'on leur demande de produire la lettre d'engagement (*NUPPEC, note relative à la pratique 16.10.5*). La lettre d'engagement établit la portée de votre contrat de service. Plus souvent qu'autrement, il sera important de bien comprendre ce qu'on vous demande de faire. Quelle était la date réelle? Existait-il des hypothèses ou conditions limitatives? Quelle était la définition de la valeur que vous deviez utiliser? *Nikolakakos c. Hoque*, 2015 ONSC 4738 (CanLII) est un exemple de cas où la production de la lettre d'engagement a été exigée.

Je vous recommande donc d'inclure une déclaration d'expert dans la lettre d'engagement, s'il appert que l'affaire ira en audience. (*Nota : Plus de détails suivront au sujet des déclarations d'expert et de votre devoir envers le tribunal dans un article subséquent.*) Plus souvent qu'autrement, la partie adverse croit faire un bon coup en obtenant la lettre d'engagement comme munition lors d'un contre-interrogatoire. Imaginez sa surprise de constater que, dans la lettre d'engagement, vous indiquez notamment que vous avez « convenu de fournir toute autre aide que la cour pourrait raisonnablement demander afin de trancher dans cette affaire » et que vous avez reconnu que « votre devoir envers la cour a préséance sur toute obligation que je pourrais avoir envers toute partie par laquelle ou au nom de laquelle je suis engagé. » La lettre est portée au dossier et toute tentative d'attaquer votre crédibilité est sérieusement compromise.

Quand je reçois les ébauches de rapports d'experts, il arrive trop souvent qu'un certain nombre des pratiques exemplaires ne sont pas suivies. Il semble

y avoir, à l'occasion, une attitude relâchée de laissez faire avec, au mieux, une application partielle des pratiques exemplaires recommandées, bien que non obligatoires, dans les *NUPPEC*. L'attitude semble parfois être « voici une ébauche » envoyée par courriel sans aucune considération des exigences générales en matière de contenu énoncées dans les *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)*.

Avez-vous les *NUPPEC* à portée de la main et vous en servez-vous comme liste de contrôle avant d'envoyer une ébauche à un client? Le recours à une liste de contrôle ou, à tout le moins, à un format standard déjà utilisé est, selon moi, un élément essentiel à la gestion du risque associé à la remise de l'ébauche d'un rapport à un avocat ou à un client.

SI L'ÉBAUCHE D'UN RAPPORT EST PRÉPARÉE ET ENVOYÉE À UN CLIENT, CETTE ÉBAUCHE DOIT ÊTRE CONFORME AUX NUPPEC

L'ébauche d'un rapport est considérée comme un rapport selon les *NUPPEC* et doit donc se conformer aux exigences des *NUPPEC* qui définissent un rapport comme « Toute communication, écrite ou orale, d'un service professionnel transmise au client dans le cadre du contrat de service. » La remarque 3 de la définition de « Rapport » indique que « Les formats ou styles de rapports peuvent inclure les rapports formulaires, des rapports narratifs brefs et concis ou des rapports détaillés et plus compréhensifs en formats complets ou d'ébauche. »

L'imposition des exigences des *NUPPEC* à l'égard du contenu des ébauches de rapport est justifiée. On doit se rappeler que les évaluateurs peuvent parvenir à des conclusions différentes à partir des mêmes renseignements. Les experts indépendants peuvent ne pas s'entendre sur les conclusions quant à la valeur. Cependant, si l'ébauche

de votre rapport est envoyée à un avocat ou à un client sans une étape ou pièce critique qui ne relève pas du jugement, vous risquez de devoir vous dénoncer à votre assureur ou, pire encore, de faire l'objet d'une plainte pour inconduite professionnelle. Votre produit du travail ne devrait pas être envoyé à un client s'il ne satisfait pas à certaines normes minimales. Faire autrement, c'est s'aventurer dans un champ de mines. Vous remplirez vos armoires de problèmes de responsabilité pouvant exploser à tout moment – surtout dans le contexte de marchés en déflation.

PRATIQUES EXEMPLAIRES POUR LES ÉBAUCHES QUE VOUS PRÉPAREZ ET ENVOYEZ À UN AVOCAT OU À UN CLIENT

Les points suivants couvrent les pratiques exemplaires suggérées par les *NUPPEC* lors de la préparation et de la distribution d'ébauches de rapports :

Condition limitative

16.10.7.i : Inclure une condition limitative précisant que le rapport n'est valide que s'il porte une signature originale, suggérant ainsi qu'un rapport non signé n'est pas un rapport valide. [v. 2.60, 16.29.2.ii]

Lettre d'engagement indiquant la portée de ce que vous entendez faire en ce qui concerne les ébauches de rapport

16.10.7.ii : Inclure une lettre d'engagement avec le contrat de service indiquant les termes du contrat de service (c.-à-d., le nombre et la fréquence des ébauches de rapport, le calendrier de facturation, les modalités de l'ébauche et de sa distribution, etc.)

Le mot ébauche en filigrane sur chaque page

16.10.7.iii : Mettre en filigrane le mot ÉBAUCHE sur chaque page ou dans l'en-tête.

En-tête ou bas de page avec date et version

16.10.7.iv : Insérer un en-tête ou bas de page indiquant la date et la version de l'ébauche (p. ex., Ébauche #X en vigueur le jour/mois/année) sur chaque page pour indiquer à tout utilisateur, prévu ou potentiel, que le rapport est une ébauche et pour en préciser la version au cas où d'autres suivraient.

Une lettre d'accompagnement est-elle requise? Que devez-vous inclure dans la lettre?

16.10.7.v : Inclure une lettre d'accompagnement avec chaque ébauche indiquant le mandat et les instructions données par le client de fournir une ébauche et dans quel but ' cette note devrait figurer dans l'envergure des travaux de chaque ébauche de rapport.

SOMMAIRE DES CHANGEMENTS

Bien que ce ne soit pas nécessairement chose courante, il peut être avisé, dans certaines circonstances de dresser un sommaire des changements apportés dans le rapport final. Le client peut avoir porté à votre attention d'autres comparables ou renseignements qui ont fait évoluer votre démarche de réflexion et vos conclusions. L'idéal est de demander des précisions d'un conseiller juridique à savoir si un sommaire des changements est requis ou désirable dans les circonstances propres à votre contrat de service.

16.10.7.viii : Le membre devrait inclure dans le rapport final un sommaire des changements apportés entre la dernière ébauche et le rapport final, s'il y a lieu.

« Le recours à une liste de contrôle ou, à tout le moins, à un format standard déjà utilisé est un élément essentiel à la gestion du risque associé à la remise de l'ébauche d'un rapport à un avocat ou à un client. »

Que devez-vous insérer dans les parties indiquant la valeur et la signature du rapport?

16.10.7.vi : Partout où la valeur et la signature devraient apparaître (c.-à-d., conclusion, page de certification), une note d'ébauche devrait être insérée pour avertir tout lecteur que le rapport est à l'état d'ébauche.

16.10.7.vii : Remarque : l'insertion du mot « ébauche » sur les lignes de signature aidera à prévenir la fraude et empêchera une tierce partie d'apposer une signature qui n'est pas celle de l'évaluateur.

Avez-vous besoin d'une lettre de fiabilité? Que doit-elle indiquer?

16.10.7.ix : Des lettres de fiabilité aux tierces parties doivent indiquer le mandat de l'ébauche et ses limitations.

Dans l'article suivant qui sera publié dans un prochain numéro d'*Évaluation immobilière au Canada*, j'ai l'intention de couvrir la question de vos devoirs envers le client et la cour ou le tribunal. Par exemple, votre devoir envers la cour a-t-il priorité sur votre devoir envers le client? Est-il recommandé d'avoir plus d'une lettre de rétention à l'égard de votre(vos) contrat(s) de service?

RENOI

¹ Autorisée par consentement de votre client ou par les tribunaux. 

POLICY OPTIONS

with Alberta farmland

**By Jeff Nutting,
AACI, P.App, AMAA.**

Jeff has been involved in the appraisal profession for over 20 years and is currently a lecturer at Grande Prairie Regional College in Alberta.



CURRENT POLICIES

Alberta is now in difficult economic circumstances due to a downturn in world oil prices. Coupled with a change in Alberta's government, this has resulted in reviews of the public sector and its financing. In 2016, Alberta Municipal Affairs reviewed its *Municipal Government Act*, which, in part, outlines the assessment procedures and standards for farm properties.

Currently, Alberta municipalities are governed by the *Municipal Government Act*. The assessment of property by municipalities is outlined in Part 9. Assessments on all property other than linear property are prepared by municipalities. Assessors under MGA 297(1) must put assessed properties into classes, one of which, Class 3,

is farmland. Farmland is defined as land used for farming operations as defined in the regulations. As well, farm buildings are exempted from assessment under 298 (1) (y). Under 322 (1), the Minister may make regulations defining farming operations and farm buildings and the extent to which farm buildings may be assessed. Under 322.1 (1), the Minister gives guidelines on assessment for Alberta farmland. Under 354 (1), the tax rate on an assessment is set by the municipality. This tax rate may differ for different assessment classes.

Under another regulation, Matters Relating to Assessment and Taxation Regulation, a farm building in Alberta is defined as an improvement other than a residence to the extent it is used for farming operations. Farming operations are defined as the raising, production and sale of agricultural products.



"Alberta is in need of reform to its farmland property tax system. Farmland assessments no longer reflect actual farmland values. What is needed is to return the assessment of farmlands to current market values."

assessments

This includes the production of swine, cattle and bison, as well as sod farms. A regulated property includes land in which the valuation standard is agricultural use value. If a parcel is used for farming operations, then the valuation standard is to be agricultural use value. This agricultural use value is determined by the *Alberta Farm Land Assessment Minister's Guidelines*. If assessed, a farm building or land being farmed, for example in a city or town, must be assessed in terms of its value for farming operations.

In Alberta, most farm residences and improvements are exempted in whole or in part. Farm assessments are determined by local assessors. The valuation date is set at July 1 in the preceding year. Farmland in Alberta is assessed according to its ability to produce income from the raising of livestock or the growing of

crops according to the *Guide to Property Assessment and Taxation in Alberta*.

The *Alberta Farm Land Assessment Minister's Guidelines* indicate how farmland is to be assessed in specific terms, resulting in an agricultural use value. According to Municipal Affairs, farmland rates were last reviewed and updated in 1994.

Farmland assessment is done in four steps. Using Schedule A, an initial value is given to an agricultural parcel. This gives base year values at \$350 per acre for dry arable land or dry pasture land, \$450 per acre for irrigated arable land, and \$135 per acre for woodlot lands. This is multiplied by an Assessment Year Modifier, which is in Schedule B. For all types of land, since before 1995, this has remained at the Number 1.00, or, if irrigated arable, at 1.03. This gives the valuation of optimum farmlands.

Next, a final factor rating is applied, as per Schedule C. The factors to be used in this are in Schedule 7 of the 1984 *Alberta Assessment Manual*. In Schedule 7, adjustments are done for such factors as types of soil, including their depth, subsoils, texture rating and topography rating. Schedule 7 also includes adjustments for stoniness of lands, isolation and severance of lands, tree cover, draws and alkali, erosion, flooding, frost hazard, climatic rating, and lands cultivated in bush areas. For pasture lands, adjustments are done for the carrying capacity of the lands. Hay lands are adjusted by zone and plant association. Schedule 7 adjustments result in downward adjustments for various agricultural concerns which are less than optimum. The number of acres in the parcel in each of the land type categories is multiplied by the factor derived, then you add all the categories in the parcel to get the agricultural use value of the parcel.

Finally, using Schedule D, a rating factor is applied for the distance a parcel is from a farm service centre. The adjustment factors run from 1.4 for very large cities to 1.03 for villages in a fairly large area. As well, factors are applied to reflect road access.

ALBERTA REVIEWS OF ASSESSMENT

Over the years, there have been calls to reform or improve farm assessing. In 1998, Alberta legislators (MLAs) reviewed farm assessment in the province. Their report called for a fair and equitable relationship between the assessment of regulated and non-regulated properties. The report called for a better definition of a farming operation. Only properties that met this more restrictive definition would be assessed as farmland. The report asked that woodlots be considered as farming operations and that agricultural

use value be updated to ensure it meets current conditions in the marketplace. A concern was that farmland assessment is mostly based on the production of field crops. Intensive farming, e.g., poultry or confined livestock, with a lower land base but more improvements, may result in different property taxes being paid, even if the operations have the same profitability or capital invested. The report recommended that municipalities, if they choose, be allowed to continue the business tax on farming operations. The report also recommended that municipalities be allowed to apply differential tax rates on farm property depending on the type of agricultural operation.

By February of 2002, a final report was drafted by the MLAs. It recommended that the productivity rating system for farmland assessment be updated. In particular, the base rates used to determine productive value needed to be updated with the use of regional modifiers to reflect regional differences in Alberta farmland. It was suggested that a long-term plan could be developed to review and adjust the farmland productivity ratings at appropriate intervals. The report stated that existing farmland assessments were unresponsive to marketplace factors. As well, it recommended property tax relief for conservation lands. To account for building-intensive as opposed to land-intensive operations, it recommended the adoption of a footprint concept. Farm buildings in the approach that are used for intensive operations would be assessed and not exempted. The report recommended that no business taxes be applied to farming operations, but that differential sub classes for tax rates could be applied to different classes of farmland.

As well, in 1998, the Environmental Law Centre commented on the MLA Farm Assessment Review Committee. The Centre recommended that legislation allow for conservation or natural

areas usage without the owners being penalized in market value assessment. An example of this would be where lands had a much higher value if they were developed. Using market value assessing would mean being taxed on the development potential of a parcel of land. Thus, owners would have an incentive to develop the land and not leave it in a natural state. The Centre also asked that legislation be developed to limit an assessor's power to treat portions of a parcel with market value assessment. For example, a portion of a parcel in agricultural production would currently get the advantages of agricultural use value, while the remainder may be treated at market value if it was left in a natural state. Thus, it called for natural

"Given reforms, the general public would then be more likely to support the concept of farmers having lower assessment or mill rates as part of the price of maintaining a vibrant agricultural community."



conservation areas with differential areas to be treated fully under the agricultural use valuation standard. This would encourage the preservation of natural conservation areas, as it does agricultural uses.

The paper indicated that conservation land could be defined as farm property, if it was not used for farming and, for two years preceding the applicable reference year, was left in an undeveloped and natural state. The Centre recommended that a claw back of tax revenue could be applied to developers who do a change of use on such conservation lands. As well, by using preferred conservation assessments, municipalities could influence landowners to retain natural areas. As an alternate method, conservation lands could be valued at market value, but then

given a preferred lower mill rate. This system could also have a claw back of revenue if later development occurred. Or conservation lands could be valued using a new conservation assessment standard. Of the three methods, the paper indicated that using the agricultural use value is the preferred simple and effective way to deal with conservation lands. The report again recommended a legislated claw back of speculators who used conservation lands assessment to get a preferred, below market-regulated assessment.

In 2010, the Alberta Urban Municipalities Association (AUMA) made recommendations to the Task Force on Property Assessment. This did not include any recommendations for farmland assessment. Although it called for market value assessment, it excluded farmland under clause 17. In 2012, in a convention

policy paper entitled *Changes to Property Assessment and Taxation*, the AUMA called for the assessing of farm buildings and operations at market value. Specifically, it called for the assessment of farmland and farm residences at market value.

In June 2014, the AUMA made a submission to Alberta MGA's review process. It indicated that Alberta municipalities were struggling to finance the cost of infrastructure that was needed due to the growth of

the province. To get additional municipal finances, it indicated a need to broaden the municipal tax base. The submission recommended that the assessment and taxation system be reformed to make it open, transparent and equitable. It called for a market value assessment on all forms of property to ensure equity. It called for tax exemptions to be reviewed to ensure that they realize their intended outcomes. The AUMA also called for the regional sharing of linear property taxes.

In 2016, Alberta Municipal Affairs posted its proposed modernized *Municipal Government Act*. The Department indicated that the linear assessment system would stay in place. In order to ensure stability, the new Act will continue to assess farmland using agricultural productivity rates. It is proposed that farm residences will continue to receive a partial exemption.

FARMLAND ASSESSMENT COMPARED TO FARMLAND SALES

In order to analyze the effectiveness of the current farmland assessment system in Alberta, farmland sales with their assessments were examined in the County of Grande Prairie in the northwest of Alberta. Farmland assessment values were divided by their sales prices in order to see if the prevailing Alberta farm value estimate reflects actual farmland sales. The sales took place on land-only farm properties that sold within the County of Grande Prairie from 2011 to 2012. The lands sold had no buildings on them and, in some cases, were not fully cultivated. We can divide the indices up into two groups – one of urban adjacent sales and one of mostly agricultural value sales that were outside the urban centre of Grande Prairie.

The first group of sales were over 150 acres in area and were close to the City of Grande Prairie. These sales were at a price level consistent with lands that have value due to their development potential for residential or commercial purposes. Sales prices ranged from approximately \$6,000-\$10,000 per acre. These development land sales had a mean assessment to sale price ratio of .026, i.e., mostly under 3% of the sale price.

The second group of 26 transactions have mostly agricultural value, although, in some cases, potential uses as rural residential properties. These are located in different areas of the County of Grande Prairie with differential distances from the City of Grande Prairie. The parcels were from 130-160 acres in size. Sale prices ranged from approximately \$600-\$3,000 per acre. These had a mean assessment to sale price ratio of .0905, i.e., less than 10% of their sale prices.

A simple regression was run on these 26 transactions to see if the sale price could be forecast using the assessment. The model used an excel program that gave a formula of $y = \$109,343 + 6.0087 (\text{Assessment})$. This model gave an F of 12.47, with an R² of .34. This low R² indicates that the model may not have validity. On the other hand, the t and F tests indicated that the model had validity with p values less than .01. Thus, it is indeterminate if

the assessment could be used to project the sale price of the agricultural lands. This may indicate that the existing model of assessment in Alberta is not very accurate in its reflection of farm value in land or that significant variables are not reflected in the current assessment model, such as the non-agricultural usage of some of the lands.

PROBLEMS WITH THE EXISTING ALBERTA ASSESSMENT SYSTEM WITH POLICY RESOLUTION

The County of Grande Prairie analysis assessments of farmlands were found to be below 10% of actual sales prices from 2011-2012. This was true not only on the urban fringe sales, but also on the second group of sales of farmland where it was thought the majority of value reflected farm usage. This would suggest that the existing Alberta farmland assessment model is out of date and results in assessments well below actual farm use market value.

In a review of Alberta Municipal Affairs farmland rates, it appears that they were last updated in 1994. In 1996, all classes of agricultural real estate in the County of Grande Prairie transferred for \$625 per acre, according to Alberta Agriculture statistics. By 2015, this value had increased to \$2,270, again using Alberta Agriculture statistics, which equates to a 263% increase. In Alberta overall in 1994, agricultural sales were at \$473, increasing to \$2,480 by 2015. This is a 424% increase using Alberta Agriculture figures. In its 2015 *Farmland Values Report*, Farm Credit indicates a 257% increase in farmland values from 2005-2015. Yet, during this period, Schedule A in the *Alberta Farm Land Assessment Minister's Guidelines* did not change the base year values, nor were there any changes in the Schedule B Assessment Year Modifier. Thus, the farmland assessment fails as an efficient wealth tax, as it does not change with the sales value of farmland over the years. It should be noted that the County of Grande Prairie has a higher mill rate for farmland than for residences.

The assessment of farmland at lower than overall market values may be regressive. Not all farmers are poor. Statistics Canada indicates that the

average farm in Alberta in 2011 had a net worth of \$2,116,085. It also indicates that, using net operating income and other family income, the average Canadian farm family in 2013 made \$122,498, rising to \$134,931 in 2015. If we focus on Alberta farm family income, then the family income in 2013 was at \$157,154, rising to \$179,088 in 2015. In 2013, also according to Statistics Canada, median family income was at \$97,390 for all census families in Alberta. Thus, the median family income is below that of farm families in Alberta.

If municipalities cannot fully tax farmland owners at market value, then they may tend to shift their need for property tax revenue onto residential or commercial owners. In effect, farmers are being subsidized at below market assessments even though some of them are above the normal resident of Alberta in terms of income.

As farms are consolidating and getting bigger, this effect will grow over time. Currently, some farms in Alberta are over 10-20 quarter sections in size. When the property tax system has farmland assessments well below market value, it is against fairness and equity. We cannot say that farms or individuals are treated with fairness in that the wealth of different groups is not taxed equally. Farmland assessments in Alberta have little relationship to the current farmland market or overall market values. This hurts the integrity of the property tax system, as participants can no longer see that all properties are treated uniformly or that assessments actually have some semblance to actual values.

Rural municipalities in Alberta are constrained in their ability to raise revenue, due to the regulated nature of farmland assessment valuation determined by the Minister of Municipal Affairs. High value vacant development land cannot be assessed at market value if it is being farmed and rural farmland is assessed at well below farm use market value. In 2016, the County of Grande Prairie had a farmland assessment of \$116,536,270 and charged a municipal tax mill rate of 8.2356 for revenue of \$959,746. If we assume that farmland assessment is 10% of farm use market

value, as found in the analysis, then the County of Grande Prairie is forgoing \$8,637,714 in extra revenue that it would have received if the lands were assessed at farm market value (\$1,165,362,700 @ .0082356 = \$9,597,455). It should be noted that this is for only one rural municipality for one year in Alberta. This is a simplistic analysis. Because farm incomes vary a great deal, it may be problematic to have higher property taxes/assessments for farmers. With good weather and high prices, grain farmers can earn high incomes, but, in a succeeding year with poor weather or low world grain prices, incomes can be low or non-existent. Cattle farmers face highly volatile markets that can result in differential incomes. Nonetheless, the assessment of farmland is problematic for rural municipalities with large farmland areas, as it does not provide a viable source of revenue as the provincial government shelters farmers with the existing property tax system.

Even though it ensures that farmland assessment is below market, the Alberta provincial government still receives farm tax revenue. If a farmer is subsidized in their property taxes, then this lowers their cost of production, which leads to higher profits. Farm profits are either taxed as part of personal income or as corporate income. This tax on farm profits is split between the federal and provincial governments. In 2015, Alberta corporate taxes were at 3% for Canadian Controlled Private Corporations (CCPCs) and 10-12% for general firms. These taxes would only be paid in a good crop year as a bad crop year may result in no profits to report. Compared to a property tax system which taxes every year, this type of tax is positive, as it taxes farmers when they have profits. As well, the Alberta government provides grants to rural municipalities. Unfortunately, when property taxes are low, this results in higher reported profits, which translates into higher federal corporate or personal taxes. In effect, low property taxes in Alberta results in the transfer of tax revenue out of the province to Ottawa.

In the past, Alberta benefited from a vibrant energy industry, which

paid for provincial subsidy programs to industry and funded a large public sector. The energy sector was the basis of the provincial economy and allowed the province to run mostly without the expenses of public debt. The energy sector is currently in a downturn and may not return in Alberta to the level of activity it once had. This means that the provincial government must develop other revenue sources to fund public services.

Alberta is in need of reform to its farmland property tax system. Farmland assessments no longer reflect actual farmland values. What is needed is to return the assessment of farmlands to current market values. If farm incomes are volatile and the province wishes to preserve farmland, then farmland could be assessed only using actual farm sales and not overall market values. Or, if the current farmland assessment model is to be used, should the Assessment Year Modifier not at least be updated to reflect current farmland values.

A better way to help farmers, with changing incomes from year to year, is not by an outdated assessment value, but by using lower mill rates. The province could pass legislation, as in Ontario, to have farmland mill rates be a significant percentage below residential or commercial mill rates. An adjustment in the education tax levy would be required if farmland assessments are changed, as they are currently included with the residential assessment base in Alberta. Some may not consider it fair to apply low farmland assessment or mill rates if the lands are being held for eventual development. Thus, consideration should be given to retroactive property taxes, as in Manitoba, using the differential of farm use value to general market value, which are applied to farmland that changes in usage. Given reforms, the general public would then be more likely to support the concept of farmers having lower assessment or mill rates as part of the price of maintaining a vibrant agricultural community.

Note: This article expresses the viewpoints of the author and not those of Grande Prairie Regional College.

BIBLIOGRAPHY

- The Corporate Capital Tax Canada's Most Damaging Tax.* Clemens Emes Scott
The Cast for Alberta Tax Reform, Mintz CD Howe Institute
Municipal Government Act Revised Statutes of Alberta 2000, July 1, 2015, Province of Alberta
Matters Relating To Assessment and Taxation Regulation, Municipal Government Act, Province of Alberta
2015 Alberta Farm Land Assessment Minister's Guidelines, Alberta Municipal Affairs
Guide to Property Assessment and Taxation in Alberta, Alberta Municipal Affairs
Discussion Paper on Farm Property Assessment and Taxation, MLA Farm Property Assessment Review Committee, 1998
Final Report Farm Property Assessment Issues, MLA Farm Property Assessment Review Committee, 2002
Building Thriving Communities, AUMA, June 2014
Environmental Law Centre's Comments on the MLA Farm Assessment Review Committee Discussion Paper. 1998, A J Kwasniak
Policies from the Field. Preserving Agricultural Land for Local Food Production. B Dunn, 2013 Sustain Ontario Canadian Environmental Law Association
Farm Land Assessment, BC Assessment
Farm Property Tax Investigation in the Metro Vancouver Region, Robbins, Zimmerman and Joynt, Metro Vancouver
Document No 2.1.1 Agricultural Land, Saskatchewan Assessment Management Agency
The Assessment System in Saskatchewan, 2013, Saskatchewan Ministry of Government Relations.
The Municipal Assessment Act, Manitoba Laws Website
Making Sense of Your Farm Property Tax Bill, Kinkel, Ontario Ministry of Agriculture, Food and Rural Affairs
Procedures for Farmland Property Assessment in Ontario, Municipal Property Assessment Corporation
Municipal Property Taxation in Nova Scotia, Kitchen and Slack, Property Valuation Services Corporation, 2014
Improving New Brunswick's Property Tax System, 2012, New Brunswick Department of Finance
Application for Farm Use Assessment, Prince Edward Island Finance, Energy and Municipal Affairs

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



*I look forward to amplifying what we
did manually for years and years with
Edge and DataComp!*

*J'ai hâte d'amplifier ce que nous avons
fait manuellement depuis des années
et des années avec Edge et DataComp!*

- Darrell A. Thorvaldson AACI, P.App, P.Ag.
THORVALDSON Appraisal Ltd.
Current National Director
Appraisal Institute of Canada (AIC)
Board of Directors

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



OPTIONS DE POLITIQUES

pour l'évaluation des terres agricoles en Alberta

**Par Jeff Nutting,
AACI, P.App, AMAA**

Jeff exerce la profession d'évaluateur depuis plus de 20 ans et il est présentement chargé de cours au Grande Prairie Regional College, en Alberta.



POLITIQUES ACTUELLES

L'Alberta connaît aujourd'hui des circonstances économiques difficiles, en raison d'une baisse des prix mondiaux du pétrole. Avec, en plus, le changement de gouvernement survenu dans la province, il faut maintenant réexaminer le secteur public et son financement. En 2016, Alberta Municipal Affairs a révisé sa *Municipal Government Act*, dont une section décrit les procédures et les normes d'évaluation des biens immobiliers agricoles.

Actuellement, les municipalités de l'Alberta sont gouvernées par la *Municipal Government Act*. L'évaluation des biens immobiliers par les municipalités est décrite dans la Partie 9. Les évaluations de biens immobiliers autres que les biens immobiliers linéaires sont préparées par

les municipalités. En vertu de MGA 297(1), les évaluateurs doivent ranger les biens immobiliers évalués dans différentes classes, dont l'une, la classe 3, regroupe les terres agricoles. Une terre agricole se définit comme une terre utilisée pour des activités agricoles, tel que défini dans le règlement. De plus, les bâtiments agricoles sont exemptés de l'évaluation, selon 298 (1) (y). En vertu de 322 (1), le ministre peut prescrire un règlement définissant les activités et les bâtiments agricoles, ainsi que la mesure dans laquelle les bâtiments agricoles peuvent être évalués. Selon 322.1 (1), le ministre donne des directives d'évaluation pour les terres agricoles de l'Alberta. Selon 354 (1), c'est la municipalité qui fixe le taux d'imposition sur une évaluation. Ce taux d'imposition peut varier en fonction des classes d'évaluation.

En vertu d'un autre règlement, *Matters Relating to Assessment and Taxation Regulation*, un bâtiment agricole en Alberta est défini comme une amélioration autre qu'une maison dans la mesure où il sert à des activités agricoles. Les activités agricoles sont définies comme l'élevage, la production et la vente de produits agricoles. Cela comprend la production de porc, de bœuf et de bison, de même que les gazonnières. Un bien immobilier

réglementé inclut une terre où la norme d'évaluation est la valeur d'utilisation agricole. Si une parcelle sert à des activités agricoles, alors la norme d'évaluation doit être la valeur d'utilisation agricole. Les *Alberta Farm Land Assessment Minister's Guidelines* déterminent cette valeur d'utilisation agricole. S'ils sont évalués, un bâtiment agricole ou une terre où l'on fait de l'agriculture, par exemple dans une ville ou un village, doivent être évalués en considérant leur valeur pour les activités agricoles.

En Alberta, la plupart des maisons de ferme et des améliorations sont exemptées, en tout ou en partie. Les évaluations agricoles sont faites par des évaluateurs locaux. La date d'évaluation est fixée au 1^{er} juillet de l'année précédente. Les terres agricoles en Alberta sont évaluées selon leur capacité à produire des revenus en élevant du bétail ou en produisant des récoltes, conformément au *Guide to Property Assessment and Taxation in Alberta*.

Les *Alberta Farm Land Assessment Minister's Guidelines* décrivent comment les terres agricoles doivent être évaluées en termes précis, ce qui donne une valeur d'utilisation agricole. Selon Municipal Affairs, les tarifs des terres agricoles ont été révisés et mis à jour pour la dernière fois en 1994.

L'évaluation des terres agricoles se fait en quatre étapes. Avec l'Annexe A, on attribue une valeur initiale à une parcelle de terre agricole. Cela donne des valeurs annuelles de base de



« L'Alberta a besoin de refondre sa fiscalité foncière pour les terres agricoles, car les évaluations de ces terres ne reflètent plus leurs valeurs réelles. Ce qu'il faut, c'est revenir à l'évaluation des terres agricoles aux valeurs marchandes actuelles. »

350 \$ l'acre pour une terre arable sèche ou une terre de parcours sèche, 450 \$ l'acre pour une terre arable irriguée, et 135 \$ l'acre pour une terre à bois. On multiplie ce montant par un modificateur d'année d'évaluation, qui se trouve à l'Annexe B. Pour tous les types de terre, depuis avant 1995, il est demeuré au numéro 1,00 ou, si c'est une terre arable irriguée, à 1,03. Cela donne une évaluation optimale des terres agricoles.

Par la suite, on applique une cote de facteur finale, conformément à l'Annexe C. Les facteurs à utiliser pour cette fin se trouvent à l'Annexe 7 de l'*Alberta Assessment Manual* de 1984. Dans l'Annexe 7, on apporte des ajustements pour les facteurs comme les types de sol, incluant leur profondeur, sous-sols, classe de texture et classe topographique. L'Annexe 7 prévoit également des ajustements pour ces éléments : pierrosité des terres; isolement et séparation des terres; couvert arboré; ravins et sols alcalins; érosion; inondations; risque de gel; catégorie climatique; et terres cultivées en zones de buissons. Pour les terres de parcours, des ajustements sont apportés pour la capacité de charge des terres. Les terres à foin sont ajustées par zone et association végétale. Les ajustements de l'Annexe 7 engendrent des ajustements à la baisse pour divers enjeux agricoles moins qu'optimaux. On multiplie le nombre d'acres dans la parcelle de chaque

catégorie de type de terre par le facteur dérivé, puis on additionne toutes les catégories de la parcelle pour obtenir sa valeur d'utilisation agricole.

Enfin, avec l'Annexe D, un facteur de notation est appliqué pour la distance séparant la parcelle d'un centre de services agricoles. Les facteurs d'ajustement vont de 1,4 pour les très grandes villes à 1,03 pour les villages dans une région relativement grande. On applique aussi des facteurs reflétant l'accès routier.

RÉVISIONS DE L'ÉVALUATION EN ALBERTA

Depuis plusieurs années, les gens demandent que l'on réforme ou améliore l'évaluation agricole. En 1998, les législateurs de l'Alberta (MAL) ont examiné l'évaluation agricole dans la province. Leur rapport demandait une corrélation juste et équitable entre l'évaluation des biens immobiliers réglementés et non réglementés, ainsi qu'une meilleure définition de l'activité agricole. Seuls les biens immobiliers répondant à cette définition plus restrictive seraient évalués comme terres agricoles. Le rapport demandait aussi que les terres à bois soient considérées comme des terres agricoles et que la valeur d'utilisation agricole soit mise à jour pour assurer qu'elle rencontre les

conditions actuelles du marché. On craignait que l'évaluation des terres agricoles repose principalement sur la production des plantes de grande culture. L'agriculture intensive (p. ex., volaille ou bétail en espace fermé), avec une moins grande assise terrestre, mais plus d'améliorations, peut entraîner le paiement de taxes foncières différentes, même si les activités ont la même rentabilité ou le même capital investi. Le rapport recommandait que les municipalités qui le souhaitent puissent conserver la taxe d'affaires sur les activités agricoles. Le rapport recommandait en outre que les municipalités puissent appliquer des taux d'imposition différentiels aux biens immobiliers agricoles, selon le type d'activité agricole.

En février 2002, les MAL ont rédigé un rapport final, qui recommandait de mettre à jour le système de cotation de la productivité pour l'évaluation des terres agricoles. En particulier, les taux de base servant à déterminer la valeur productive devaient être mis à jour avec des modificateurs régionaux, afin de refléter les différences régionales qui existent dans les terres agricoles de l'Alberta. On a suggéré qu'un plan à long terme pourrait être élaboré pour examiner et ajuster les classifications de productivité sur les terres agricoles à des intervalles appropriés. Le rapport indiquait que les présentes évaluations de terres agricoles étaient insensibles aux facteurs de marché. De plus, il recommandait d'abaisser les taxes foncières des terres protégées. Pour tenir compte des activités agricoles avec plusieurs bâtiments par rapport à des activités sur une grande terre, il recommandait d'adopter la notion de superficie au sol. Les bâtiments agricoles dans la méthode employée pour les activités intensives seraient évalués, mais pas exemptés. Le rapport recommandait qu'aucune taxe d'affaires ne soit appliquée aux activités agricoles, mais que des sous-classes différentielles pour les taux d'imposition pourraient s'appliquer aux différentes catégories de terres agricoles.

Qui plus est, en 1998, l'Environmental Law Centre a fait des commentaires sur le MLA Farm Assessment Review Committee. Le Centre recommandait que la législation permette l'utilisation des zones de conservation ou zones naturelles sans pénaliser les propriétaires pour l'évaluation de leur valeur marchande. Par exemple, des terres prendraient beaucoup de valeur si elles étaient développées. Utiliser la valeur marchande évaluée signifierait être taxé sur le développement potentiel d'une parcelle de terrain. Ainsi, les propriétaires seraient incités à développer le terrain, plutôt qu'à le laisser à l'état naturel. Le Centre a également demandé qu'on élabore une législation limitant le pouvoir d'un évaluateur de traiter des portions d'une parcelle avec l'évaluation de sa valeur marchande. Par exemple, une portion de parcelle servant à la production agricole aurait les avantages de la valeur d'utilisation agricole, tandis que le reste pourrait être traité à la valeur marchande s'il était laissé à l'état naturel. Par conséquent, le Centre a demandé des zones de conservation naturelles, avec des zones différentielles à traiter entièrement sous la norme d'évaluation pour utilisation agricole. Cela encouragerait la préservation des zones de conservation naturelles, comme pour les utilisations agricoles.

L'article indiquait qu'une terre protégée pourrait se définir comme un bien immobilier agricole s'il ne servait pas à l'agriculture et si, durant les deux années précédant l'année de référence applicable, elle n'était pas développée mais laissée à l'état naturel. Le Centre recommandait qu'une retenue de recettes fiscales s'applique aux promoteurs qui changent l'utilisation de ces terres protégées. De même, en employant des évaluations de conservation privilégiées, les municipalités pourraient influencer les propriétaires fonciers à conserver des zones naturelles. Comme méthode de rechange, les terres protégées pourraient être estimées à la valeur marchande, mais ensuite bénéficier d'un taux par mille privilégié plus bas. Ce système pourrait également prévoir une retenue de recettes si l'on développait le terrain plus tard. Ou les terres

protégées pourraient être évaluées à l'aide d'une nouvelle norme d'évaluation de la conservation. Des trois méthodes, l'article indiquait que la valeur d'utilisation agricole est la façon simple et efficace privilégiée de traiter les terres protégées. Le rapport recommandait encore une fois d'imposer une législation de retenue aux spéculateurs qui utilisaient l'évaluation des terres protégées pour obtenir une évaluation privilégiée inférieure au marché réglementé.

En 2010, l'Alberta Urban Municipalities Association (AUMA) a fait des recommandations au Task Force on Property Assessment. Aucune ne concernait l'évaluation des terres agricoles. Même si elle demandait une évaluation de la valeur marchande, elle excluait les terres agricoles visées par la clause 17. En 2012, dans un document d'orientation intitulé *Changes to*

« Étant donné les réformes, le grand public serait alors plus susceptible d'appuyer la notion de fermiers ayant une évaluation ou des taux par mille plus bas comme une partie du prix à payer pour maintenir le dynamisme d'une collectivité agricole. »



Property Assessment and Taxation, l'AUMA demandait l'évaluation des bâtiments et des activités agricoles à la valeur marchande. Plus spécifiquement, elle demandait l'évaluation des terres agricoles et des maisons de ferme à la valeur marchande.

En juin 2014, l'AUMA a fait une soumission au processus de révision de la MGA de l'Alberta. Elle indiquait que les municipalités albertaines peinaient à financer le coût des infrastructures nécessaires, en raison de la croissance de la province. Pour recevoir un financement municipal supplémentaire, elle indiquait un besoin d'élargir l'assiette fiscale municipale. La soumission recommandait que le système d'évaluation et d'imposition soit refondu pour le rendre ouvert, transparent et équitable. Elle demandait une évaluation à la valeur marchande pour toutes les formes de biens immobiliers pour assurer l'équité. Elle demandait de revoir les exonérations d'impôt

pour assurer qu'elles produisent les résultats escomptés. L'AUMA demandait de plus le partage régional des taxes foncières sur les biens immobiliers linéaires.

En 2016, Alberta Municipal Affairs publiait sa proposition d'une *Municipal Government Act* modernisée. Le ministère indiquait que le système d'évaluation linéaire demeurerait en place. Pour assurer la stabilité, la nouvelle Loi continuera d'évaluer les terres agricoles à l'aide des taux de productivité agricole. On propose que les maisons de ferme continuent de bénéficier d'une exemption partielle.

ÉVALUATION DES TERRES AGRICOLES COMPARATIVEMENT À LA VENTE DE TERRES AGRICOLES

Afin d'analyser l'efficacité du présent système d'évaluation des terres agricoles en Alberta,

on a examiné les ventes de terres agricoles et leurs évaluations dans le comté de Grande Prairie, dans le nord-ouest de l'Alberta. On a divisé les valeurs d'évaluation des terres agricoles par leurs prix de vente, pour voir si l'estimation de la valeur agricole prédominante en Alberta reflète les ventes réelles de terres agricoles. Les ventes ont eu lieu sur des biens immobiliers agricoles avec terrain seulement vendus dans

le comté de Grande Prairie de 2011 à 2012. Les terres vendues n'avaient pas de bâtiments et, dans certains cas, n'étaient pas entièrement cultivées. Nous pouvons diviser les indices en deux groupes, d'abord les ventes adjacentes urbaines, puis les ventes basées surtout sur la valeur agricole faites à l'extérieur du centre urbain de Grande Prairie.

Le premier groupe de ventes concernait des superficies dépassant 150 acres et se trouvaient près de la Ville de Grande Prairie. Ces ventes ont été effectuées à un niveau de prix correspondant aux terrains ayant une valeur due à leur développement potentiel à des fins résidentielles ou commerciales. Les prix de vente allaient d'environ 6 000 \$ à 10 000 \$ l'acre. Ces ventes de terrains à développer avaient une évaluation moyenne au rapport du prix de vente de ,026, soit généralement moins de 3 % du prix de vente.

Le deuxième groupe de 26 transactions repose principalement sur la valeur agricole,

bien que, dans certains cas, on avait une utilisation potentielle comme bien immobilier résidentiel rural. Ces transactions ont eu lieu dans différents secteurs du comté de Grande Prairie, à diverses distances de la Ville de Grande Prairie. La grandeur des parcelles variait de 130 à 160 acres, et les prix de vente allaient d'environ 600 \$ à 3000 \$ l'acre. Les ventes avaient une évaluation moyenne au rapport au prix de vente de ,0905, soit moins de 10 % de leurs prix de vente.

On a effectué une simple régression sur ces 26 transactions, pour voir si le prix de vente pourrait être prévu au moyen de l'évaluation. Le modèle utilisait un programme Excel, qui a donné cette formule : $y = 109\,343 \$ + 6,0087$ (Évaluation). Ce modèle a donné un F de 12,47, avec un R2 de ,34. Ce R2 bas indique que le modèle peut ne pas être valide. En revanche, les tests t et F indiquaient que le modèle était valide avec des valeurs p inférieures à ,01. Donc, il n'est pas clair si l'évaluation peut servir à prévoir le prix de vente des terres agricoles. Cela peut indiquer que le modèle d'évaluation existant en Alberta n'est pas très précis pour refléter la valeur agricole des terres ou que des variables importantes n'apparaissent pas dans le présent modèle d'évaluation, comme l'utilisation non agricole de certaines terres.

PROBLÈMES DU PRÉSENT SYSTÈME D'ÉVALUATION EN ALBERTA AVEC LA RÉOLUTION DES POLITIQUES

L'analyse des évaluations de terres agricoles effectuées dans le comté de Grande Prairie a révélé qu'elles étaient 10 % plus basses que les prix de vente réels par rapport à 2011-2012. C'était vrai non seulement pour les ventes en banlieue urbaine, mais aussi pour le deuxième groupe de ventes de terres agricoles, où l'on croyait que la majorité de la valeur reflétait l'utilisation agricole. Cela donnerait à penser que le présent modèle d'évaluation des terres agricoles en Alberta est désuet et produit des évaluations bien en-deçà de la valeur marchande réelle pour l'utilisation agricole.

Dans l'examen des tarifs des terres agricoles de l'Alberta Municipal Affairs, il semble qu'ils ont été mis à jour pour la dernière fois en 1994. En 1996, toutes les classes de biens immobiliers agricoles dans le comté de Grande Prairie ont été

transférées pour 625 \$ l'acre, si l'on en croit les statistiques d'Alberta Agriculture. En 2015, cette valeur avait augmenté à 2 270 \$, toujours selon les statistiques d'Alberta Agriculture, ce qui donne une augmentation de 263 %. En Alberta, généralement en 1994, les ventes agricoles s'établissaient à 473 \$, augmentant à 2 480 \$ en 2015. C'est une augmentation de 424 %, selon les chiffres d'Alberta Agriculture. Dans son *Farmland Values Report* de 2015, Farm Credit indique une augmentation de 257 % des valeurs des terres agricoles, de 2005 à 2015. Pourtant, durant cette période, l'Annexe A dans les *Alberta Farm Land Assessment Minister's Guidelines* n'a pas modifié les valeurs annuelles de base, pas plus que l'Annexe B n'a modifié le modificateur d'année d'évaluation. Par conséquent, l'évaluation de terres agricoles n'est pas un impôt sur la fortune efficace, car elle ne change pas avec la valeur de vente des terres agricoles au fil des ans. Il est à noter que le comté de Grande Prairie a un taux par mille plus élevé pour les terres agricoles que pour les maisons.

L'évaluation des terres agricoles inférieure aux valeurs marchandes globales peut être régressive. Tous les fermiers ne sont pas pauvres. Statistique Canada indique que la ferme moyenne en Alberta avait une valeur nette de 2 116 085 \$ en 2011. Elle indique aussi que, selon le revenu net d'exploitation et d'autres revenus familiaux, la famille agricole canadienne moyenne gagnait 122 498 \$ en 2013, le revenu augmentant à 134 931 \$ en 2015. Si nous regardons seulement le revenu des familles agricoles en Alberta, celui-ci était de 157 154 \$ en 2013, grimpant à 179 088 \$ en 2015. En 2013, toujours selon Statistique Canada, le revenu familial médian était de 97 390 \$ pour toutes les familles recensées en Alberta. Ainsi donc, le revenu familial médian est inférieur à celui des familles agricoles en Alberta.

Si les municipalités ne peuvent pas taxer entièrement les propriétaires de terres agricoles à la valeur marchande, elles seront peut-être tentées de combler leur besoin de revenus de taxes foncières en augmentant l'impôt des propriétaires résidentiels et commerciaux. En réalité, les fermiers sont subventionnés par des évaluations inférieures au marché, même si certains

d'entre eux touchent un revenu plus élevé que le résident moyen en Alberta.

Alors que les fermes se consolident et grandissent, cet effet prendra de l'ampleur avec le temps. Présentement, certaines fermes en Alberta ont une taille dépassant 10-20 quarts de section. Quand la fiscalité foncière a des évaluations de terres agricoles bien en-deçà de la valeur marchande, ce n'est ni juste ni équitable. Nous ne pouvons pas dire que les fermiers ou les individus sont traités avec justice, en ceci que la richesse de différents groupes est taxée de façon inégale. L'évaluation des terres agricoles en Alberta a peu de rapport avec le marché actuel des terres agricoles ou avec les valeurs marchandes globales. Cela nuit à l'intégrité de la fiscalité foncière, alors que les participants ne peuvent plus voir que tous les biens immobiliers sont traités uniformément ou que les évaluations ont en fait une certaine apparence de valeurs réelles.

Les municipalités rurales de l'Alberta ont une capacité limitée d'amasser des revenus, en raison de la nature réglementaire de l'évaluation des terres agricoles fixée par le ministre des Affaires municipales. Les terrains à développer vacants d'une grande valeur ne peuvent pas être évalués à la valeur marchande s'ils sont cultivés, et les terres agricoles rurales sont évaluées bien en-deçà de la valeur marchande pour utilisation agricole. En 2016, le comté de Grande Prairie montrait une évaluation des terres agricoles de 116 536 270 \$ et chargeait un taux par mille de taxes municipales de 8,2356 pour un revenu de 959 746 \$. Si nous supposons que l'évaluation des terres agricoles représente 10 % de la valeur marchande pour utilisation agricole, comme on le voit dans l'analyse, alors le comté de Grande Prairie se prive de 8 637 714 \$ en revenus supplémentaires qu'il aurait touché si les terres étaient évaluées à la valeur marchande agricole ($1\,165\,362\,700 \times .0082356 = 9\,597\,455$). Il est à noter qu'il s'agit d'une municipalité rurale seulement pour un an en Alberta. C'est une analyse simpliste. Comme les revenus agricoles varient considérablement, il peut être problématique d'avoir des taxes foncières/évaluations plus élevées pour les fermiers. Quand il fait beau et les prix sont hauts, les producteurs de grains peuvent gagner beaucoup d'argent,

mais l'année suivante peuvent subir du mauvais temps et un prix mondial des grains qui est bas, produisant un revenu faible, voire inexistant. Les éleveurs de bovins sont confrontés à des marchés très volatils pouvant produire des revenus différentiels. Néanmoins, l'évaluation des terres agricoles est un problème pour les municipalités qui ont de vastes zones de terres agricoles, car celles-ci ne sont pas une source viable de revenu, le gouvernement provincial abritant les fermiers avec la fiscalité foncière existante.

Même s'il assure que l'évaluation des terres agricoles est en-deçà du marché, le gouvernement provincial de l'Alberta perçoit des revenus de taxe agricole. Si un fermier est subventionné par ses taxes foncières, cela diminue ses coûts de production et augmente d'autant ses profits. Les profits agricoles sont taxés en tant que revenu personnel ou alors comme revenu d'entreprise. Cet impôt sur les profits agricoles est partagé entre les gouvernements fédéral et provinciaux. En 2015, l'impôt des sociétés en Alberta s'établissait à 3 % pour les sociétés privées sous contrôle canadien (SPCC) et 10-12 % pour les sociétés générales. Ces impôts seraient payés seulement pour une bonne année de récolte, alors qu'une mauvaise année n'engrangerait peut-être aucun profit à rapporter. Comparativement à une fiscalité foncière qui taxe chaque année, ce type d'impôt est positif, car il taxe les fermiers seulement quand ils font des profits. En outre, le gouvernement albertain accorde des subventions aux municipalités rurales. Malheureusement, quand les taxes foncières sont basses, cela donne de plus grands profits rapportés, ce qui se traduit par des impôts plus élevés aux sociétés ou aux particuliers. En réalité, de faibles taxes foncières en Alberta entraînent un transfert de recettes fiscales de la province vers Ottawa.

Dans le passé, l'Alberta a bénéficié d'une industrie énergétique très dynamique, qui payait pour les programmes de subventions provinciales à l'industrie et finançait un vaste secteur public. Le secteur énergétique était un pilier de l'économie, permettant à la province de fonctionner presque sans dépenses engendrées par la dette publique. Le secteur énergétique de l'Alberta

connaît présentement un ralentissement et pourrait ne pas retrouver son ancien niveau d'activité. Cela force donc le gouvernement provincial à trouver d'autres sources de revenu pour financer les services publics.

L'Alberta a besoin de refondre sa fiscalité foncière pour les terres agricoles, car les évaluations de ces terres ne reflètent plus leurs valeurs réelles. Ce qu'il faut, c'est revenir à l'évaluation des terres agricoles aux valeurs marchandes actuelles. Si les revenus agricoles sont volatils et la province souhaite préserver les terres agricoles, alors ces dernières pourraient être évaluées en utilisant seulement les ventes agricoles réelles et non les valeurs marchandes globales. Ou, si le modèle existant d'évaluation des terres agricoles doit être utilisé, le modificateur d'année d'évaluation ne devrait-il pas au moins être mis à jour pour refléter les valeurs actuelles des terres agricoles ?

Une meilleure façon d'aider les fermiers, dont les revenus changent d'une année à l'autre, n'est pas une valeur d'évaluation périmée, mais des taux par mille plus bas. La province pourrait adopter une législation, comme en Ontario, pour avoir des taux par mille agricoles d'un bon pourcentage en-deçà des taux par mille résidentiels ou commerciaux. Un ajustement au prélèvement d'impôt sur l'éducation serait nécessaire si l'on changeait les évaluations de terres agricoles, car elles sont présentement incluses dans l'assiette de calcul résidentielle en Alberta. Certains penseront peut-être qu'il est injuste d'appliquer une évaluation des terres agricoles ou des taux par mille bas si les terres sont réservées à un développement éventuel. Par conséquent, on devrait songer à des taxes foncières rétroactives – comme au Manitoba, où l'on prend le différentiel de la valeur d'utilisation agricole à la valeur marchande générale –, qui sont appliquées aux terres agricoles qui changent d'usage. Étant donné les réformes, le grand public serait alors plus susceptible d'appuyer la notion de fermiers ayant une évaluation ou des taux par mille plus bas comme une partie du prix à payer pour maintenir le dynamisme d'une collectivité agricole.

Remarque : Cet article exprime les opinions de l'auteur et non celles du Grande Prairie Regional College.

BIBLIOGRAPHIE

- The Corporate Capital Tax Canada's Most Damaging Tax.* Clemens Emes Scott
The Cast for Alberta Tax Reform, Mintz CD Howe Institute
Municipal Government Act Revised Statutes of Alberta 2000, 1^{er} juillet 2015, province de l'Alberta
Matters Relating To Assessment and Taxation Regulation, Municipal Government Act, province de l'Alberta
2015 Alberta Farm Land Assessment Minister's Guidelines, Alberta Municipal Affairs
Guide to Property Assessment and Taxation in Alberta, Alberta Municipal Affairs
Discussion Paper on Farm Property Assessment and Taxation, MLA Farm Property Assessment Review Committee, 1998
Final Report Farm Property Assessment Issues, MLA Farm Property Assessment Review Committee, 2002
Building Thriving Communities, AUMA, juin 2014
Environmental Law Centre's Comments on the MLA Farm Assessment Review Committee Discussion Paper. 1998, A J Kwasniak
Policies from the Field. Preserving Agricultural Land for Local Food Production. B Dunn, 2013 Sustain Ontario Canadian Environmental Law Association
Farm Land Assessment, BC Assessment
Farm Property Tax Investigation in the Metro Vancouver Region, Robbins, Zimmerman and Joynt, Metro Vancouver
Document No 2.1.1 Agricultural Land, Saskatchewan Assessment Management Agency
The Assessment System in Saskatchewan, 2013, Saskatchewan Ministry of Government Relations
Loi sur l'évaluation municipale, site Web sur la législation manitobaine
Comprendre votre relevé d'imposition de bien agricole, Kinkel, ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales de l'Ontario
Procédures d'évaluation pour les propriétés agricoles en Ontario, Société d'évaluation foncière des municipalités
Municipal Property Taxation in Nova Scotia, Kitchen and Slack, Property Valuation Services Corporation, 2014
Améliorer le régime d'impôt foncier du Nouveau-Brunswick, 2012, ministère des Finances du Nouveau-Brunswick
Application for Farm Use Assessment, Prince Edward Island Finance, Energy and Municipal Affairs



STAY OUT OF TROUBLE

SOME DO'S AND DON'TS (IF YOU WANT TO AVOID A PROFESSIONAL PRACTICE COMPLAINT)

CO-AUTHORED BY PAT COOPER, AACI, P.A.P.P.

VOLUNTEER CHAIR, ADJUDICATING SUB-COMMITTEE

AND STAN JUGOVIC, AACI, P.A.P.P.

VOLUNTEER MEMBER, ADJUDICATING SUB-COMMITTEE



Between us, we have 20 years of volunteer experience on the Investigating and Adjudicating Sub-Committees. While we cannot say that we have seen every mistake and misstep our Members have made, we have seen more than our share and can tell you that many of the complaints could be avoided with a bit of common sense, not to mention adherence to the *Regulations* and the *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)*.

This article is intended to provide a short list of some of the most common mistakes and unprofessional conduct that result in complaints to the Appraisal Institute of Canada (AIC). Forgive us if some of these seem obvious, but rest assured we have seen it. Like the commercial says “we cover it all because we’ve seen it all.”

1. CONFLICT OF INTEREST

You receive an email from an Appraisal Management Company (AMC) and the subject is a property in your neighborhood, close to your house. You know the homeowners are having some marital issues because the wife belongs to your book club. You are not close friends outside of your book club. You see no problem with doing the appraisal. You call your fellow reader to set up a time to inspect and she says that it is important that you inspect the home in the morning when her hubby is

not home. She needs the appraisal in order to finance the home to buy out her husband and does not want him to know that she is having the appraisal done or that you are doing it. By now, you should be wondering if you should be involved, but you do the appraisal in the most professional way possible and provide a supportable market value estimate. You do not feel it necessary to disclose to the AMC, and ultimately your lender client, that you live nearby or that one of the owners is an acquaintance because, after all, you are a professional, right?

The lender finds out that you live very close to the subject property and is told that you and the applicant are friends (even though you are not close friends). The lender looks at your appraisal and, concerned about conflict, files a complaint with the AIC.

You are notified by the AIC that an investigation has been launched. You do not understand why or what you did wrong? All you did was provide an appraisal for refinancing purposes.

The question is whether you should have accepted the assignment in the first place.

While you may prepare the most professional and well-researched appraisal, the potential for a complaint exists because the subject property is in your immediate neighborhood and,





more importantly, it may be construed that you provided a value estimate to favor your friend's interest. One could argue that there could be a benefit to you to providing a high number to help out a neighbor who is a friend. When you receive an appraisal request, if you have to stop and ask yourself whether or not there might be a conflict, then you should not take the assignment.

Be wise and avoid situations where there is any potential for a perception that your professional judgment will be unduly influenced. If there is any doubt in your mind, step away. Remember, the conflict or bias need only be possible or perceived as such by another party. Their perception of the issues may result in a complaint to the AIC despite your best efforts to produce a good appraisal report.

CUSPAP 2016 provides the following direction:

5.11.2 It is unethical for a Member to accept an assignment if the Member has any direct or indirect, current or contemplated, personal interest in the subject matter or the outcome of the assignment, unless such personal interest:

5.11.2.i. is revealed to the client in writing and acknowledged by the client in writing prior to acceptance of the assignment, or as soon as the conflict is revealed or perceived (see 16.7.8); and

5.11.2ii. is fully and accurately revealed in the report. (see 16.7.8)

If you decide to undertake the assignment, ensure that the Certification in your report is amended to fully disclose any personal relationship or interests with the parties or the subject matter. If the parties all consent to you completing the assignment, nothing prevents you from doing it, but, if your gut tells you otherwise, consider declining the assignment.

“WHEN YOU RECEIVE AN APPRAISAL REQUEST, IF YOU HAVE TO STOP AND ASK YOURSELF WHETHER OR NOT THERE MIGHT BE A CONFLICT, THEN YOU SHOULD NOT TAKE THE ASSIGNMENT.”



2. CLIENT RELATIONSHIPS

You provided an appraisal to your client who is not happy with the value. The client calls you to get an explanation as to how you arrived at your value estimate. Perhaps the client is not familiar with the terminology or the appraisal process or is not a seasoned market participant who requires additional information. Either way, you are busy and have no time for this. You are a professional, right? It is your opinion and no one is going to change your mind. After you hang up on your client, she files a complaint to the AIC and, also mentions that you were two weeks late delivering the report.

Perhaps the client was not even asking for you to change your opinion. Perhaps she only wanted an explanation. Are you actually listening to your client? In our haste to get reports out, we tend to overlook the fact that we are building relationships with everyone we meet, including those clients who may not fully understand what we do.

When your clients express concerns about your value estimates or the analysis in your reports, listen to them politely and try to explain in a professional manner. In our experience, there are many complaints that could have been avoided if Members did not hang up on the client or dig in their heels. Obviously, not every client or user of the report will agree with your analysis, but, if you treat his or her questions and concerns in a respectful and factual manner, you may well avoid a complaint.

3. DISCLOSURE OF RESULTS

A mortgage broker orders an appraisal. The property owner says, “I think my house is worth \$X and I need a value of at least \$Y to get the financing. Let me know when you are ready to send the appraisal.” When the appraisal is finished, you tell the owner that you are ready to send the report to the AMC who acts on behalf of the mortgage broker. He asks for the value. Since you are a nice person



and he is a friendly guy, you tell him “you’ll get your financing.” The report is emailed to the AMC, but the loan does not get approved for some other reason. The mortgage broker finds out that you disclosed the value estimate to the homeowner and files a complaint with the AIC.

The results of your appraisal or consulting assignment are confidential to you, your client and the authorized user of the reports. Broad hints at the number to others (the property owner, a realtor involved or others) can get you into trouble. Do not tell the owner, “you will get your financing” without permission from your client, if your client is not the owner.

5.10 Disclosure (see 4.3.10, 16.6)

- 5.10.1 *Members pledge to uphold the confidential nature of the Member/client relationship.*
- 5.10.2 *A Member must not disclose the analyses, opinions or conclusions in an assignment to anyone other than:*
 - 5.10.2.i. *the client and those parties specifically authorized by the Member and client to receive such information;*
 - 5.10.2.ii. *third parties, when the Member is legally required to do so by due process of law (e.g., the Courts); or*
 - 5.10.2.iii. *an authorized Committee of the Institute.*

4. MALICE

You have had a bright young Candidate working with you for several years. Almost as soon as he gets his designation, he leaves your firm to set up a competing shop. Some of your clients followed. You believe that the ex-Candidate took sales data and is plagiarizing your template. You tell several of your clients as much. After a few weeks of bad mouthing each other by email and twitter, your ex-Candidate complains to the AIC, so you lodge a complaint against him.

“NOT EVERY CLIENT OR USER OF THE REPORT WILL AGREE WITH YOUR ANALYSIS, BUT, IF YOU TREAT HIS OR HER QUESTIONS AND CONCERNS IN A RESPECTFUL AND FACTUAL MANNER, YOU MAY WELL AVOID A COMPLAINT.”

Do not get involved in a public war of words with another Member. AIC Members are required to be respectful of each other. If another Member is behaving in an unprofessional manner, contact her or him privately, or utilize the AIC’s Professional Practice professionals. Public disputes between Members tend to result in complaints against one or both.

4 ETHICS STANDARD – RULES

4.1 Preamble

- 4.1.1 *Members of the Institute pledge to conduct themselves in a manner that is not detrimental to the public, the Institute, or the real property appraisal profession. Members’ relationships with other Members and the Institute shall portray courtesy and good faith and show respect for the Institute and its procedures. (see 4.3.2, 5.2)*

5. MEMBER ON MEMBER COMPLAINTS

As a result of the war of words and complaints between you and your ex-Candidate, the AIC’s Professional Practice process moves along and you are both found to be in violation of our ethical obligations and are subject to sanctions such as reprimand, costs, education, and/or fines.

The Consolidated Regulations provide the following direction:

5.9 Member on Member Complaints

- 5.9.1 *In the case of a Complaint initiated by a Member against another Member that is dismissed pursuant to subsection 5.65, if upon review of all materials and information gathered in the Complaint Investigation, the*

Counsellor, Professional Practice, or a Professional Practice Sub-Committee considers that the Member Complainant was not acting in good faith, the Counsellor, Professional Practice, or the Professional Practice Sub-Committee can decide that the Member Complainant may warrant a Conduct Sanction as outlined in sub-section 5.66.2 and sub-section 5.68, and if the Counsellor, Professional Practice, or the Sub-Committee so decides, then it must remit the matter to the Professional Practice Advocate for review and such further action as is within the jurisdiction of the Professional Practice Advocate.

This is not to suggest that you should not initiate a complaint against a fellow Member who has behaved unethically or produced work that is misleading or deemed to not comply to CUSPAP. Rather, examine your motivations for the complaint. If protection of the public is the reason you believe another Member should be investigated and possibly sanctioned, then the complaint process is available. Do not complain about another Member to preclude competition or to take the upper hand in a personal vendetta.

CONCLUSION

These brief mock ‘case studies’ are intended to illustrate a few of the more common situations we have encountered when volunteering on Professional Practice Sub-Committees. If there is anything in this article that helps a Member avoid a complaint, then our job is done (until the next time we receive a new and novel complaint file). 



RESTER SUR LE DROIT CHEMIN À FAIRE ET À NE PAS FAIRE (SI VOUS DÉSIREZ ÉVITER UNE PLAINTÉ DE PRATIQUE PROFESSIONNELLE)

RÉDIGÉ CONJOINTEMENT PAR PAT COOPER, AACI, P.A.P.P.

PRÉSIDENT BÉNÉVOLE, SOUS-COMITÉ D'ADJUDICATION

ET STAN JUGOVIC, AACI, P.A.P.P.

MEMBRE BÉNÉVOLE, SOUS-COMITÉ D'ADJUDICATION



Nous avons ensemble 20 ans d'expérience de bénévolat dans les sous-comités d'enquête et d'adjudication. Nous ne pouvons pas dire que nous connaissons toutes les erreurs et tous les faux pas qu'ont commis les membres, mais nous en avons vu plus que notre part pour être en mesure d'affirmer que plusieurs des plaintes pourraient être évitées avec un peu de bon sens, sans parler de l'adhérence aux *Règlements consolidés* et aux *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada (NUPPEC)*.

Le présent article offre une courte liste des erreurs et des inconduites professionnelles les plus courantes qui entraînent des plaintes auprès de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE). Pardonnez-nous si certaines semblent évidentes, mais soyez assuré que nous les avons vues. Comme dit le commercial : « On assure tout, parce qu'on a tout vu ».

1. CONFLIT D'INTÉRÊTS

Vous recevez un courriel d'une compagnie de gestion en évaluation (CGE) au sujet d'un bien immobilier dans votre quartier, situé près de votre domicile. Vous savez que les propriétaires ont des problèmes conjugaux, parce que l'épouse appartient à votre club de lecture. Vous n'êtes pas des amis proches en dehors du club. Vous ne voyez pas de problème à évaluer leur maison. Vous téléphonez à votre correspondant pour fixer la date et

l'heure d'inspection et elle vous demande d'inspecter la maison le matin, en l'absence de l'époux. Elle a besoin d'une évaluation pour financer la maison, parce que l'épouse veut racheter la part de son mari. Elle ne veut pas que qu'il sache qu'elle fait évaluer la maison, ni que c'est vous qui faites l'évaluation. À ce moment-ci, vous devriez vous demander s'il est correct vous impliquer, mais vous effectuez l'évaluation le plus professionnellement possible et vous présentez une estimation justifiable de la valeur marchande. Vous ne croyez pas nécessaire de divulguer à la CGE que votre cliente habite près de chez vous et qu'elle est une de vos connaissances; après tout, vous êtes un professionnel, non ?

Le prêteur découvre que vous vivez tout près du bien visé et se fait dire que la requérante est une de vos amis (même si vous n'êtes pas des amis proches). Il regarde votre évaluation et, craignant un conflit d'intérêts, loge une plainte auprès de l'ICE.

L'Institut vous avise qu'une enquête a été déclenchée. Vous ne comprenez pas pourquoi et vous vous demandez ce que vous avez fait de mal. Tout ce que vous avez fait, c'est fournir une évaluation à des fins de refinancement.

La question est de savoir si vous auriez dû accepter le contrat de service en premier lieu.

Même si vous préparez l'évaluation la plus professionnelle et la mieux documentée qui soit, la possibilité d'une plainte existe, parce que le bien visé se trouve dans votre voisinage immédiat et, qui plus est, on pourrait penser que vous avez fourni une





estimation de la valeur pour favoriser l'intérêt de votre amie. On pourrait prétendre qu'il y a aussi un bénéfice pour vous de fixer un prix élevé pour aider une voisine qui se trouve être une amie. Quand vous recevez une demande d'évaluation, si vous devez vous arrêter et vous demander s'il peut y avoir un conflit d'intérêts, alors vous ne devriez pas accepter le contrat de service.

Faites preuve de bon sens et évitez les situations où l'on peut considérer que votre jugement professionnel sera indûment influencé. Si vous avez quelque doute que ce soit, abstenez-vous. Rappelez-vous, un conflit d'intérêts ou un parti pris a seulement besoin d'être possible ou perçu comme tel par une autre partie. Sa perception des enjeux peut donner lieu à une plainte auprès de l'ICE malgré vos plus vaillants efforts pour produire un bon rapport d'évaluation.

Les NUPPEC 2016 donnent les directives suivantes :

- 5.11.2 *Il est contraire à l'éthique professionnelle qu'un membre accepte de réaliser un contrat de service s'il a un intérêt personnel direct, indirect, actuel ou prévu dans l'affaire ou avec toute partie liée au contrat de service ou dans les résultats du contrat de service, à moins que cet intérêt personnel :*
- 5.11.2.i. *ne soit révélé par écrit au client et reconnu par celui-ci avant l'acceptation du contrat de service, ou dès que le conflit est révélé ou perçu. [v. 16.7.8]; et*
 - 5.11.2.ii. *ne soit entièrement et exactement exprimé dans le rapport produit. [v. 16.7.8]*

Si vous décidez d'accepter le contrat de service, assurez-vous que la certification dans votre rapport soit modifiée afin de divulguer entièrement toute relation personnelle ou tout intérêt avec les parties ou avec le bien visé. Si toutes les parties veulent que vous exécutiez le contrat de service, rien ne vous empêche de le faire; mais si votre instinct vous tourmente, songez à refuser.



« QUAND VOUS RECEVEZ UNE DEMANDE D'ÉVALUATION, SI VOUS DEVEZ VOUS ARRÊTER ET VOUS DEMANDER S'IL PEUT Y AVOIR UN CONFLIT D'INTÉRÊTS, ALORS VOUS NE DEVRIEZ PAS ACCEPTER LE CONTRAT DE SERVICE. »

2. RELATIONS AVEC LES CLIENTS

Vous avez fourni une évaluation à votre cliente, qui n'est pas satisfaite de la valeur estimée. Elle vous téléphone et vous demande d'expliquer comment vous l'avez calculée. Peut-être que la cliente n'est pas familière avec la terminologie ou avec le processus d'évaluation, ou qu'elle connaît mal le fonctionnement du marché et qu'elle a besoin de précisions. De toute façon, vous êtes occupé et vous n'avez pas de temps à perdre avec cela. Vous êtes un professionnel, n'est-ce pas ? C'est votre opinion et personne ne va vous faire changer d'idée. Vous lui raccrochez la ligne au nez. Outrée, elle porte plainte à l'ICE, ajoutant que, par-dessus le marché, vous avez livré votre rapport avec deux semaines de retard.

La cliente ne voulait peut-être même pas que vous changiez d'opinion. Peut-être qu'elle voulait seulement une explication. Est-ce que vous écoutez bien vos clients ? Dans notre hâte de sortir les rapports, nous tendons à oublier que nous bâtissons des relations avec chaque personne que nous rencontrons, incluant les clients qui ne comprennent pas tout ce que nous faisons.

Quand vos clients se disent préoccupés par vos estimations de la valeur et par les analyses dans vos rapports, écoutez-les poliment et essayez de vous expliquer de façon professionnelle. Selon notre expérience, beaucoup de plaintes auraient pu être évitées si les membres n'avaient pas raccroché la ligne au nez du client ou s'ils ne s'étaient pas entêtés. Évidemment, tous les clients ou utilisateurs du rapport ne seront pas nécessairement d'accord avec votre analyse, mais si vous répondez à leurs questions et à leurs inquiétudes de façon respectueuse et factuelle, vous aurez toutes les chances d'éviter une plainte.

3. DIVULGATION DES RÉSULTATS

Un courtier en hypothèques commande une évaluation. Le propriétaire dit : « Je pense que ma maison vaut X \$ et j'ai besoin d'une valeur d'au moins Y \$ pour obtenir le financement. Faites-moi savoir quand vous serez prêtes à envoyer l'évaluation ». Quand vous avez terminé, vous informez le propriétaire que vous êtes prêt à envoyer le rapport d'évaluation à la CGE, qui agit pour le compte du courtier en hypothèques. Il demande quelle est la valeur. Comme vous êtes gentil et qu'il est



amical, vous lui dites « vous l'aurez, votre financement ». Vous envoyez le rapport à la CGE par courriel, mais le prêt n'est pas approuvé pour quelque autre raison. Le courtier en hypothèques apprend que vous avez divulgué l'estimation de la valeur au propriétaire et dépose une plainte auprès de l'ICE.

Les résultats d'un contrat de service d'évaluation ou de consultation vous sont confidentiels, à vous, à vos clients et aux utilisateurs autorisés des rapports. Donner des indices sur le prix calculé à d'autres parties (le propriétaire du bien immobilier, un courtier immobilier impliqué ou d'autres) peut vous mettre dans l'eau chaude. Ne dites pas au propriétaire « vous obtiendrez votre financement » sans la permission de votre client, si le client n'est pas le propriétaire.

5.10 Divulgaration [v. 4.3.10, 16.6]

5.10.1 Les membres s'engagent à protéger la nature confidentielle des relations membre-client.

5.10.2 Un membre ne doit pas divulguer le contenu de ses analyses, opinions et conclusions à d'autres personnes que :

5.10.2.i. le client et les parties spécifiquement mentionnées par le membre et le client au contrat de service;

5.10.2.ii. les tiers auxquels les membres sont légalement tenus de fournir cette information (p. ex. les tribunaux); ou

5.10.2.iii. un comité dûment autorisé de l'Institut.

4. MALICE

Un brillant jeune stagiaire travaille avec vous depuis plusieurs années. Presque aussitôt après avoir obtenu sa désignation, il quitte votre firme pour ouvrir une petite entreprise concurrente. Certains de vos clients le suivent. Vous croyez que l'ancien stagiaire a pris vos données de vente et qu'il plagie votre modèle, ce que vous dites à plusieurs de vos clients. Après des semaines de critiques l'un contre l'autre, par courriel et sur Twitter, votre ancien stagiaire se

« TOUS LES CLIENTS OU UTILISATEURS DU RAPPORT NE SERONT PAS NÉCESSAIREMENT D'ACCORD AVEC VOTRE ANALYSE, MAIS SI VOUS RÉPONDEZ À LEURS QUESTIONS ET À LEURS INQUIÉTUDES DE FAÇON RESPECTUEUSE ET FACTUELLE, VOUS AUREZ TOUTES LES CHANCES D'ÉVITER UNE PLAINTÉ. »

plaint de vous à l'ICE, alors vous logez une plainte contre lui.

Ne vous lancez pas ouvertement dans une guerre de mots avec un autre membre. Les membres de l'ICE sont tenus de se respecter entre eux. Si un autre membre se comporte de manière non professionnelle, contactez-le pour lui parler en privé ou demandez l'aide d'un spécialiste en pratique professionnelle de l'ICE. Les disputes publiques entre membres tendent à entraîner des plaintes contre l'un ou les deux.

4 NORME RELATIVE AUX QUESTIONS D'ÉTHIQUE-RÈGLES

4.1 Préambule

4.1.1. Les membres de l'Institut s'engagent à se comporter d'une manière qui ne portera pas préjudice au public, à l'Institut ou à la profession d'évaluateur immobilier. Les relations des membres avec les autres membres aussi bien qu'avec l'Institut seront marquées par la courtoisie et la bonne foi et les membres feront preuve de respect pour l'Institut et pour ses procédures [v. 4.3.2, 5.2].

5. PLAINTES DÉPOSÉES ENTRE MEMBRES

Suite à la guerre de mots et aux plaintes entre vous et votre ancien stagiaire, le processus de pratique professionnelle de l'ICE se déroule et l'on juge que vous contrevenez tous deux à vos obligations d'éthique et que vous êtes passibles de sanctions comme la réprimande, des coûts, une séance d'éducation et(ou) des amendes.

Les Règlements consolidés donnent les directives suivantes :

5.9. Plaintes déposées entre membres

5.9.1 Dans le cas d'une plainte déposée par un membre contre un autre

membre qui est rejetée en vertu du paragraphe 5.65, si après examen de tous les documents d'enquête et de toute l'information recueillie durant l'enquête sur la plainte le conseiller en pratique professionnelle ou un Sous-comité sur la pratique professionnelle considère que le membre plaignant n'a pas agi de bonne foi, il peut décider que ce membre est passible d'une sanction de conduite décrite à l'alinéa 5.66.2 et au paragraphe 5.68, et si le conseiller ou le sous-comité en décide ainsi, il doit alors transmettre la question au médiateur en pratique professionnelle, qui l'examinera et pourra prendre les mesures appropriées qui relèvent de sa compétence.

Cela ne signifie pas que vous deviez déposer une plainte contre un collègue qui ne s'est pas conduit de façon éthique ou qui a produit un rapport trompeur ou réputé non conforme aux NUPPEC. Demandez-vous plutôt pourquoi vous souhaitez porter plainte. Si la protection du public est la raison pour laquelle vous croyez qu'il devrait faire l'objet d'une enquête, et être possiblement sanctionné, alors le processus de plainte est à votre disposition. Ne vous plaignez pas d'un membre pour l'empêcher de vous faire concurrence ou pour prendre le dessus dans un désir de vengeance personnelle.

6. EN CONCLUSION

Les « études de cas simulées » du présent mémoire servent à illustrer quelques-unes des situations les plus courantes que nous avons rencontrées en siégeant bénévolement aux différents sous-comités de pratique professionnelle. Si quoi que ce soit dans cet article peut épargner à un membre d'être poursuivi, alors notre but est atteint (jusqu'à ce que nous recevions une plainte d'un tout nouveau genre). 🌈



SEAN McALLISTER, AACI, P.APP ON SMALL INCOME-PRODUCING PROPERTY APPRAISALS



Sean McAllister, AACI, P.App is the president of Tarle & McAllister Appraisals Inc., Cornwall, Ontario. For more than a decade, Sean was a CRA who was very active as a residential appraiser. Upon earning his AACI designation in the early 2000s, he gradually moved into a mix of residential and commercial work. For the past 10 years, he has almost exclusively completed appraisal assignments on income-producing properties.

What would you say constitutes a small commercial property compared to a medium or large commercial property?

SM: Logic would dictate that physical size, geographical location, type of property or business, and type of investor or occupant would determine whether or not a property would be categorized as a small commercial property. However, in general, I would suggest that, if a commercial property is in a rural community or a small urban location and is occupied by a 'mom and pop'-type of business, it would likely be categorized as a small commercial enterprise. Mom and pop-type businesses would best be described as properties or investments that generate a personal or small company income level and are not national or franchised. Examples of this would be hobby farms, corner stores, gas stations, motels, and small investment apartments and income properties.

Do smaller farming operations fall in the category of small income-producing properties or are those looked upon and treated differently?

SM: Smaller farming operations could definitely be categorized as small income-producing properties. Many of these properties are bought and utilized as a secondary source of income and are often described using the word 'hobby.' Most owners of these types of properties do not necessarily need to make a living off the enterprise. For example, I appraised a small horse farm consisting of 20 acres, a house, a horse stable, an indoor riding ring, a paddock, etc. The owners of this property are two retired teachers who board some horses, give riding lessons and stage other equestrian events. They utilize the 'hobby' farm to supplement their retirement incomes and fulfill their personal love of horses.

Can you give us examples of small commercial properties you have appraised?

SM: A few examples would be an owner operated 25-suite motel located in a small town near a river; a 12-unit apartment building purchased by a small investor; a convenience store located on a busy corner in an established small urban neighbourhood; a repair garage located in a small village of 750 inhabitants; a marina located on a large



“IF A COMMERCIAL PROPERTY IS IN A RURAL COMMUNITY OR A SMALL URBAN LOCATION AND IS OCCUPIED BY A ‘MOM AND POP’-TYPE OF BUSINESS, IT WOULD LIKELY BE CATEGORIZED AS A SMALL COMMERCIAL ENTERPRISE.”



lake with substantial boat traffic; a 140-site campground located in a rural area, but in proximity to two major cities; a mobile home park; a large acreage purchased for recreational and hunting use; a small industrial property utilized for the manufacture and sale of cabinets... the list is quite extensive.

Have there been any memorable small commercial appraisals that stand out in your mind?

SM: Because of the nature and type of work I do in rural towns, villages and small urban locations, almost all assignments completed are unique in nature. Though properties can be similar in type, almost all are unique to their individual needs and requirements. For example, I recently appraised a shop property in a small hamlet. While it sounds simple enough, this property also had some storage units, a small

office building, and a 2.5-acre fenced-in compound. Many small business people diversify their property to generate additional income, which makes for unique appraisal assignments.

Though I do not focus exclusively on small business properties, there are a few assignments that stand out as being quite unique. When I was a young appraiser, a town close to our office experienced a landslide. The government authorities decided on compensating the locals ‘fair’ market value for their properties and actually moved many of them from this unstable area. As I worked with the senior appraiser on the assignment, it was quite interesting to develop mass appraisal valuations on properties that, in many cases, were no longer even there.

Another assignment was memorable for a different reason. The City of Cornwall is adjacent to the Mohawk Nation at Akwesasne. In conjunction

with the Government of Canada and the local Mohawk band, the Bank of Montreal established a pilot program in an attempt to provide mortgages to the local aboriginal population. We were assigned to do a large number of appraisals on the property in order to establish baseline values for mortgage purposes. A local resident with a large truck was helping by driving me around the property when he decided to take a shortcut off the road, down an embankment and onto the iced-over river. To say that I was a bit shocked would be an understatement, however, I knew we would be OK when we met another vehicle coming from the other direction. It turned out that it was the local shortcut used by many people in the region. That said, it was extremely interesting work. I learned a lot from the local residents and met many great people.



“MANY SMALL BUSINESS PEOPLE DIVERSIFY THEIR PROPERTY TO GENERATE ADDITIONAL INCOME, WHICH MAKES FOR UNIQUE APPRAISAL ASSIGNMENTS.”

I also remember an incident at a hobby farm property that I was appraising for mortgage financing. I arrived at the property, viewed the home, and interviewed the owner. Upon completion of the interior inspection, I ventured outdoors to measure the home, view the outbuildings and walk some of the land. Things were going fine until I failed to notice a piece of wood sticking out from the floor of the barn and managed to trip on it. Fortunately, or maybe not so fortunately, my fall was softened by a small pile of manure left over from the owner's morning chores. I wish I could say that I did not fall face first, but...

On another occasion, I was assigned to appraise several properties that were seized by the courts due to being acquired with the proceeds of crime. In order to conduct the appraisals, I was escorted to the site with one police vehicle in the front and one in the rear. I felt like a dignitary.

What typical situations would warrant your involvement in small income-producing properties?

SM: In the majority of cases, I am involved in mortgage financing appraisals. That said, I do complete other types of assignments including matrimonial disputes; division of assets by business partners; Canadian Revenue Agency issues with capital gains, HST, etc.; assessment appeals with the Municipal Property Assessment Corporation; pre-listing and pre-purchase appraisals; estate planning; litigation; etc.

What assets and other factors are typically taken into consideration when appraising a small commercial property?

SM: All the usual aspects of property valuation are considered including marketplace, neighbourhood and site attributes, physical traits of the building, highest and best use, etc. However, one of the most influential contributing factors to the value of small commercial properties is 'location, location, location.' It is important to realize that, in rural areas, hamlets, villages, towns and small urban centres, location plays a major role in determining value. You can have one property more or less identical to another that is only a few kilometers away, but one has an active market and the other a stable or balanced market.

For example, there are two towns in this region that are both close to a major highway. One town is 25 miles from Ottawa, while the other is 35 miles away. The closer town has a vibrant, active market, while the other does not. The property values in both towns can be as much as 20% to 25% different for a very similar product.

Other factors to consider include local services; property attributes such as age, condition, size and utility; years in service; local demographics; financial stability; liquidity; and supply and demand.

What makes appraising small income-producing properties unique from those categorized as mid to large?

SM: In many cases, the principles of valuation are the same whether it is

a small or large income-producing property. However, small property owners tend to be more intimately involved in their asset, whether it is a small investor who manages the property or an owner-operator who runs a business. Large commercial properties tend to be purchased by investment groups/companies.

I would also suggest that the level of 'sophistication' is a major difference between the two. I am not stating this in a disparaging way, but rather as an observation on people's different approaches to property. Typically, purchasers/investors involved with mid to large income-producing properties are driven within a specialized field. Whether the property involves franchise buildings, office structures, nationally flagged motels, commercial agricultural properties, etc., the people who work on a large scale in those particular industries are usually familiar with normalized rates per square foot, rates per available rooms, leasable rates, rates per acreage, etc. They tend to act in a more deliberate, logical, accountable, and measurable manner. Many of these types of owners/investors/buyers are not emotionally attached to the property. Simply put, the property is a commodity.

On the other hand, smaller commercial property buyers/investors/owners tend to look at the property as means to an end rather than how it relates to the marketplace. In other words, they are buying themselves a job, a secondary income, or a retirement fund. They tend to be more emotionally connected to the property. The property may be located where they live, do business, or earn their living. As a result, many of these properties are bought and sold in more of an emotional manner.



Are there specific challenges involved?

SM: For one, it is often difficult to find comparable properties in close proximity to the subject property. Geographically, you may be dealing with comparables properties that are 50 kilometers apart, with location adjustments being required for each. Every town, village or small urban centre is a market on its own and must be duly considered and weighted.

Other challenges include understanding the motivations of buyers and sellers; having knowledge of a wide variety of property types, from small investment and agricultural properties to campgrounds and small hospitality businesses; and being able to gauge and understand the reactions of buyers and sellers of each property type. And, of course, there is always the challenge of determining the property's highest and best use. Is the current use the highest and best use? Are there other potential uses for the property? Is the current use viable? Is it a legal use? There are many unique considerations.

Are there specific skillsets that are advantageous in appraising small income-producing properties?

SM: In most cases, whether you are appraising small or mid-to-large income-producing properties, the skillsets as outlined by the Appraisal Institute of Canada are the same. When you work in a small market with a variety of business types, it is particularly important to develop a base knowledge of all types of businesses. That is where being a good interviewer and researcher is invaluable.

While more of a trait than a skillset, it is important for an appraiser to be excited each and every day about working and dealing with different files and assignments. You should also be willing to call and ask questions of other appraisers and experts in an

industry where you have only a limited knowledge. Conversely, you should be willing to share information you have gathered with other appraisal firms. By building a network of co-operation between associated firms, your product and theirs are enhanced.

What would you say are the biggest rewards you get from appraising small income-producing properties?

SM: While remuneration can be somewhat of a limiting factor with a small income-producing property assignment, the bonus is that it is quite exciting work to have so many different types of assignments and challenges on a daily basis. You get to meet and deal with many different types of business owners, and you can develop skillsets that are advantageous to growing your business and your reputation.

“ONE OF THE MOST INFLUENTIAL CONTRIBUTING FACTORS TO THE VALUE OF SMALL COMMERCIAL PROPERTIES IS ‘LOCATION, LOCATION, LOCATION.’”

In addition, there is a tremendous opportunity to share information with other regional firms and co-operate with other professionals in the industry. Being in a small appraisal firm, I routinely email or call other regional appraisers to ask about a certain sale or property. While some people may be reluctant to speak directly to a competitor in the same town, I believe that developing relationships with other firms in or close to your regional area is advantageous to making you a better appraiser and to producing a quality product.

Is valuing small income-producing properties a growing area of business for appraisers?

SM: I can only confirm that I have plenty of work. I find that working in a small town and rural area is quite advantageous to having a long and rewarding career. It seems that many Candidate Members view large companies and metropolitan areas as the best way to establish a career in the appraisal industry, and while that may be the case for some, a new appraiser can have a long, rewarding and interesting career specializing in small urban and rural commercial properties. In my opinion, the cost of living and working in a smaller community is much lower, it a great place to raise a family, and it is a very rewarding career choice. Bigger is not always better.

Is there much competition between appraisers in this area of practice?

SM: I am sure that in some areas of the country this area of practice is quite competitive. However, I believe that competition is a good thing. It keeps you working hard, learning more, and being on top of new issues and changes to the industry.

Do you have suggestions as to how an appraiser would go about expanding his or her practice in this area?

SM: Develop all the local knowledge you can and speak to as many people as possible who are active in these smaller markets. As well as getting your name out there and helping you establish a network of valuable connections, it will enhance your ability to handle the variety of unique appraisal assignments that are available with small income-producing properties.

YOUR PERSONAL CONNECTION...

VOTRE LIEN PRIVILÉGIÉ...

... TO SAVINGS UP TO 30%*
ON YOUR HOME AND
AUTO INSURANCE

... VERS DES ÉCONOMIES
ALLANT JUSQU'À 30%*
SUR VOS ASSURANCES
AUTO ET HABITATION



EXCLUSIVE GROUP RATES + SAVINGS

We care about you, and it shows, thanks to our best-in-class service, fast hassle-free claims processing and exclusive group rates not available to the general public.

Savings, flexible options, plus a time-tested commitment to your satisfaction—what could be easier?

Get a quote today and save!

▶ 1-888-476-8737

▶ thepersonal.com/aicanada

DES ÉCONOMIES ET DES TARIFS DE GROUPE EXCLUSIFS

Nous avons votre satisfaction à cœur, et cela se traduit par notre service de qualité reconnu, notre processus d'indemnisation rapide et sans tracas, et nos tarifs de groupe non offerts au grand public.

Des économies, des protections flexibles et un engagement de longue date à vous satisfaire pleinement – quoi de plus intéressant !

Demandez une soumission et économisez !

▶ 1 888 476-8737

▶ lapersonnelle.com/aicanada



The Personal refers to The Personal Insurance Company. Certain conditions, limitations and exclusions may apply.
* Savings amounts are not guaranteed and will vary depending upon your underwriting information.

La Personnelle désigne La Personnelle, compagnie d'assurances. Certaines conditions, exclusions et limitations peuvent s'appliquer. * Les économies ne sont pas garanties et varieront selon les renseignements fournis au moment de la souscription.



thePersonal

Home and Auto Group Insurer



Appraisal Institute
of Canada

Institut canadien
des évaluateurs



laPersonnelle

Assureur de groupe auto et habitation

The right fit.

La bonne combinaison.



SEAN McALLISTER, AACI, P.APP ÉVALUATION DES PETITS BIENS IMMOBILIERS À REVENU

« SI UN BIEN IMMOBILIER COMMERCIAL SE TROUVE DANS UNE COLLECTIVITÉ RURALE OU DANS UN PETIT CENTRE URBAIN ET QU'IL EST OCCUPÉ PAR UN COMMERCE DU GENRE FAMILIAL, IL SERAIT PROBABLEMENT CLASSÉ COMME UNE PETITE ENTREPRISE COMMERCIALE. »

Sean McAllister, AACI, P.App est le président de Tarle & McAllister Appraisals Inc., à Cornwall, Ontario. Depuis plus de 10 ans, Sean est un CRA très actif comme évaluateur résidentiel. Quand il a obtenu sa désignation AACI au début des années 2000, il a fait une transition graduelle vers une combinaison de travail résidentiel et commercial. Au cours des 10 dernières années, il a presque exclusivement réalisé des contrats de service d'évaluation de biens immobiliers à revenu.

Selon vous, qu'est-ce qui constitue un petit bien immobilier commercial par rapport à un moyen ou un grand ?

SM : La logique voudrait que la taille physique, l'emplacement géographique, le type de bien immobilier ou de commerce et le type d'investisseur ou d'occupant déterminent si un bien immobilier serait considéré comme un petit bien immobilier commercial. Toutefois, en général, je dirais que si un bien immobilier commercial se trouve dans une collectivité rurale ou dans un petit centre urbain et qu'il est occupé par un commerce du genre familial, il serait probablement classé comme une petite entreprise commerciale. On pourrait le mieux décrire ce genre d'entreprise comme un bien immobilier ou un investissement qui rapporte de modestes revenus commerciaux et qui n'est pas national ou franchisé. Prenons par

exemple des fermes d'agrément, des dépanneurs, des stations d'essence, des motels, ainsi que des appartements et des biens immobiliers à revenu qui requièrent peu d'investissements.

Les exploitations agricoles plus petites tombent-elles dans la catégorie des petits biens immobiliers à revenu ou sont-elles considérées et traitées différemment ?

SM : Les exploitations agricoles plus petites pourraient définitivement être classées comme petits biens immobiliers à revenu. Beaucoup de ces biens immobiliers sont achetés et utilisés comme sources de revenu secondaire et sont souvent décrites en utilisant le mot « agrément ». La plupart des propriétaires de ces types de bien immobilier n'ont pas nécessairement besoin de vivre des produits de l'entreprise. Par exemple, j'ai évalué une petite étable s'étendant sur 20 acres, comprenant une maison, une écurie de chevaux, un manège d'équitation intérieur, un paddock, etc. Les propriétaires de ce bien immobilier sont deux enseignants à la retraite qui prennent des chevaux en pension, donnent des leçons d'équitation et présentent d'autres événements équestres. Ils utilisent la ferme d'« agrément » pour compléter leurs revenus de retraite et pour satisfaire leur amour personnel des chevaux.



« **BEAUCOUP DE PROPRIÉTAIRES DE PETITES ENTREPRISES DIVERSIFIENT LEUR BIEN IMMOBILIER POUR GÉNÉRER DES REVENUS ADDITIONNELS, CE QUI REND LES CONTRATS DE SERVICE D'ÉVALUATION TOUT À FAIT UNIQUES.** »

Pouvez-vous nous donner des exemples de petits biens immobiliers commerciaux que vous avez évalués ?

SM : En voici quelques-uns : un motel de 25 chambres exploité par le propriétaire, dans une petite ville près d'une rivière; un immeuble d'habitation de 12 logements acheté par un petit investisseur; un dépanneur à une intersection achalandée dans un petit voisinage urbain établi; un garage de réparation dans un petit village de 750 habitants; une marina au bord d'un grand lac où beaucoup de bateaux circulent; un terrain de camping de 240 emplacements situé en zone rurale, mais à proximité de deux grandes villes; un parc de maisons mobiles; une grande superficie acquise pour des fins de loisirs et de chasse; un petit bien immobilier industriel servant à fabriquer et à vendre des armoires... la liste est très longue.

Avez-vous fait des petites évaluations commerciales qui ont été mémorables ?

SM : En raison de la nature et du type de mon travail dans les municipalités rurales, les villages et les petits centres urbains, presque tous les contrats de service que j'ai exécutés sont uniques. Même si les biens immobiliers peuvent être de type similaire, presque tous sont particuliers parce qu'ils ont leurs propres besoins et exigences. Par exemple, j'ai récemment évalué un bien immobilier abritant une boutique dans un petit hameau. Bien que ça semble assez simple, le bien immobilier comportait aussi des unités d'entreposage, un petit immeuble à bureaux et une enceinte clôturée de 2,5 acres. Beaucoup de propriétaires de petites entreprises diversifient leur bien immobilier pour générer des revenus additionnels, ce qui rend les contrats de service d'évaluation tout à fait uniques.

Même si je ne me concentre pas seulement sur les petits biens immobiliers commerciaux, il y a quelques contrats de service qui se distinguent par leur grande particularité. Quand j'étais un jeune évaluateur, un glissement de terrain est survenu dans une ville située près de nos bureaux. Les autorités gouvernementales ont décidé d'indemniser les personnes touchées en leur accordant une « juste » valeur marchande pour leurs biens immobiliers et en ont aidé plusieurs à quitter cette zone instable et à s'établir ailleurs. En travaillant au contrat de service avec l'évaluateur principal, ce fut très intéressant de développer des évaluations de masse pour des biens immobiliers qui, dans plusieurs cas, avaient complètement disparu.

Un autre contrat de service était mémorable pour une raison différente. La Ville de Cornwall est située à côté de la Nation mohawk d'Akwesasne. Conjointement avec le gouvernement du Canada et la bande mohawk locale, la Banque de Montréal a créé un programme pilote pour tenter de fournir des hypothèques à la population autochtone locale. Nous avons été chargés d'effectuer un grand nombre d'évaluations sur le bien immobilier pour établir des valeurs de base aux fins d'hypothèque. Un résident de la localité, qui possédait un gros camion, m'aidait dans mes déplacements sur les lieux quand, un jour, il est sorti de la route pour prendre un raccourci et nous avons descendu un remblai jusque sur une rivière gelée. Vous dire que j'ai été un peu stupéfait serait un euphémisme, mais j'ai compris que tout irait bien quand nous avons croisé un autre véhicule qui venait de l'autre rive. J'ai découvert par la suite que beaucoup de gens de la région empruntaient ce raccourci. Ceci dit, c'était un travail fascinant. J'ai appris énormément des résidents locaux et j'ai rencontré des gens fantastiques.

Je me rappelle aussi un incident sur une ferme d'agrément que j'évaluais en



« L'UN DES FACTEURS CONTRIBUTIFS LES PLUS INFLUENTS SUR LA VALEUR DES PETITS BIENS IMMOBILIERS COMMERCIAUX EST "EMPLACEMENT, EMBLEMMENT, EMBLEMMENT." »

prévision d'un financement hypothécaire. Je suis arrivé sur la ferme, j'ai vu la maison et interrogé le propriétaire. Après avoir inspecté l'intérieur, je me suis aventuré dehors pour mesurer la maison, voir les dépendances et marcher sur une partie du terrain. Ma visite se déroulait sans histoire, jusqu'à ce que je trébuche dans une grange sur un morceau de bois qui sortait du plancher que je n'avais pas vu. Heureusement, ou peut-être pas si heureusement, ma chute a été amortie par un petit tas de fumier que le propriétaire avait laissé là dans ses corvées du matin. J'aimerais pouvoir dire que je ne suis pas tombé à plat ventre dedans, mais...

Une autre fois, j'étais chargé d'évaluer plusieurs biens immobiliers qui avaient été saisis par les tribunaux, car ils avaient été acquis avec les produits de la criminalité. Afin de procéder aux évaluations, j'ai dû être escorté jusque sur le site par un véhicule de police devant moi et un autre derrière. Je me sentais comme un dignitaire.

Quel genre de situation demande votre participation dans l'évaluation de petits biens immobiliers à revenu ?

SM : En général, je fais des évaluations aux fins de financement hypothécaire. Mais je fais aussi d'autres types de contrats de service, incluant pour : litiges matrimoniaux; division des actifs entre des associés en affaires; problèmes avec l'Agence du revenu du Canada concernant des gains en capitaux, la TVH, etc.; appels d'évaluation avec la Société d'évaluation foncière des municipalités; évaluations préalables à l'inscription et à l'achat; planification successorale; litige; etc.

De quels actifs et autres facteurs tenez-vous généralement compte pour évaluer un petit bien immobilier à revenu ?

SM : Tous les aspects habituels sont pris en considération, y compris les attributs du marché, du voisinage et du site, les caractéristiques physiques de l'immeuble, l'utilisation optimale, etc. Cependant, l'un des facteurs contributifs les plus influents sur la valeur des petits biens immobiliers commerciaux est « emplacement, emplacement, emplacement ». Il est important de comprendre que, dans les régions rurales, les hameaux, les villages, les municipalités et les petits centres urbains, l'emplacement joue un rôle majeur dans le calcul de la valeur. Vous pouvez avoir un bien immobilier plus ou moins identique à un autre, situé à seulement quelques kilomètres de distance, mais l'un se trouve dans un marché actif, alors que l'autre est dans un marché stable ou équilibré.

Par exemple, deux municipalités dans cette région sont situées près d'une grande autoroute. La première est à 40 km d'Ottawa, tandis que l'autre est à 55 km. La ville la plus proche a un marché dynamique et actif, au contraire de l'autre. Les valeurs des biens immobiliers des deux municipalités peuvent différer d'autant que 20 à 25 % pour un produit très similaire.

D'autres facteurs à considérer incluent : services locaux; attributs des biens immobiliers comme l'âge, la condition, la taille et l'utilité; années en service; données démographiques locales; stabilité financière; liquidités; et offre et demande.

Qu'est-ce qui rend unique l'évaluation de petits biens immobiliers à revenu par rapport à ceux qui sont classés comme moyens ou grands ?

SM : Dans plusieurs cas, les principes d'évaluation sont les mêmes, qu'il s'agisse d'un petit ou d'un grand bien immobilier à revenu. Toutefois, les propriétaires de petits biens immobiliers tendent à être impliqués plus intimement dans leurs actifs, que l'on parle d'un petit investisseur qui gère le bien ou d'un propriétaire-exploitant qui dirige une entreprise. Les grands biens immobiliers commerciaux tendent à être achetés par des groupes/compagnies d'investissement.

Je dirais en outre que le niveau de « sophistication » est une différence majeure entre les deux. Je ne dis pas ça de façon péjorative, mais plutôt comme une observation des façons diverses dont les gens perçoivent un bien immobilier. Habituellement, les acheteurs ou investisseurs des moyens et grands biens immobiliers à revenu appartiennent à un domaine spécialisé. Que le bien immobilier contienne des immeubles franchisés, des structures à bureaux, des chaînes de motels nationales, des biens immobiliers agricoles commerciaux, etc., les gens qui travaillent à grande échelle dans ces industries particulières sont généralement familiers avec les taux normalisés au pied carré, les taux de chambres disponibles, les taux de location, les taux de superficie en acres, etc. Ils tendent à agir de manière plus délibérée, logique, imputable et mesurable. Plusieurs de ces types de propriétaires/investisseurs/acheteurs ne sont pas émotionnellement attachés au bien immobilier. En bref, celui-ci est une marchandise.

D'un autre côté, les acheteurs/investisseurs/propriétaires de plus petits biens immobiliers commerciaux tendent à considérer le bien comme moyen d'arriver à une fin plutôt que la façon dont il est lié au marché. En d'autres mots, ils s'achètent un emploi, un revenu supplémentaire ou un fonds de retraite. Ils sont souvent plus attachés émotionnellement au bien immobilier. Ce dernier peut être situé là où



ils habitent, font des affaires ou gagnent leur vie. Ces biens immobiliers sont par conséquent achetés et vendus d'une manière plus sentimentale.

Est-ce qu'il y a des défis particuliers à relever ?

SM : Pour l'un, il est souvent difficile de trouver des biens immobiliers à comparer tout près du bien visé. Géographiquement, vous pouvez avoir des comparables à 50 kilomètres l'un de l'autre, avec des ajustements requis pour l'emplacement de chacun. Chaque ville, village ou petit centre urbain est un marché en soi et doit être dûment considéré et soupesé.

D'autres défis incluent : comprendre les motifs des acheteurs et des vendeurs; connaître une grande variété de types de biens immobiliers, que ce soit des biens à investissements modestes et agricoles, des terrains de camping ou des petites entreprises de tourisme d'accueil; et pouvoir jauger et comprendre les réactions des acheteurs et des vendeurs pour chaque type de bien immobilier. Et, bien sûr, il y a toujours le défi de déterminer l'utilisation optimale du bien. Son utilisation actuelle est-elle optimale ? Existe-t-il d'autres utilisations potentielles ? L'utilisation actuelle est-elle viable ou encore légale ? Il y a plusieurs choses particulières à considérer.

Est-ce qu'il y a des compétences spécifiques qui sont utiles pour évaluer des petits biens immobiliers à revenu ?

SM : Dans la majorité des cas, quelle que soit la taille du bien immobilier à revenu que vous évaluez, les compétences décrites par l'Institut canadien des évaluateurs sont les mêmes. Quand vous évoluez dans un petit marché avec divers types d'entreprise, il est très important de développer des connaissances de base sur tous les types d'entreprises. Les compétences d'intervieweur et de chercheur se révèlent alors des plus précieuses.

Bien que ce soit plus un trait de caractère qu'une compétence, il importe pour un évaluateur d'être excité chaque jour à l'idée de travailler et traiter des dossiers et des contrats de service différents. De plus, vous ne devez pas hésiter à contacter d'autres évaluateurs et des experts pour leur poser des questions dans une industrie où vos connaissances sont limitées. À l'inverse, vous devez accepter de partager avec les autres firmes d'évaluation l'information que vous avez recueillie. En bâtissant un réseau de coopération avec des firmes associées, le produit de chacune devient meilleur.

Quelles sont les plus grandes satisfactions que vous retirez de l'évaluation de petits biens immobiliers à revenu ?

SM : Alors que la rémunération d'un contrat de service peut être un facteur quelque peu limitatif pour évaluer un petit bien immobilier à revenu, le bonus c'est que le travail est très excitant, car il y a tellement de types de contrats de service et de défis différents chaque jour. Vous avez la chance de rencontrer et de traiter avec toutes sortes de propriétaires d'entreprises et vous pouvez développer un ensemble de compétences qui favorisera la croissance et la réputation de votre entreprise.

En outre, nous avons une merveilleuse opportunité de partager l'information avec d'autres firmes régionales et de coopérer avec d'autres professionnels de l'industrie. Étant dans une petite firme d'évaluation, j'envoie des courriels ou je téléphone régulièrement à d'autres évaluateurs régionaux pour m'informer, par exemple, sur une vente ou sur un bien immobilier. Alors que certains peuvent être réticents à parler directement à un concurrent dans la même ville, je crois que tisser des liens avec d'autres firmes de votre région ou autour fera de vous un meilleur évaluateur qui créera un produit de plus grande qualité.

L'évaluation de petits biens immobiliers à revenu est-elle un secteur d'activité en croissance pour les évaluateurs ?

SM : Je peux seulement confirmer que j'ai beaucoup de travail. Je trouve que travailler dans une petite ville et un secteur rural est très avantageux pour avoir une carrière longue et enrichissante. Il semble que beaucoup de membres stagiaires considèrent les grandes compagnies et les régions métropolitaines comme la meilleure façon d'établir une carrière dans le secteur de l'évaluation et, bien que ce soit le cas pour certains, un nouvel évaluateur peut mener une carrière longue, fructueuse et intéressante en se spécialisant dans les biens immobiliers commerciaux des petits centres urbains et des zones rurales. Selon moi, le coût de la vie et du travail dans une plus petite collectivité est beaucoup moins élevé, c'est un endroit formidable pour élever une famille et c'est un choix de carrière très gratifiant. Plus gros n'est pas toujours meilleur.

Est-ce qu'il y a beaucoup de concurrence entre les évaluateurs dans ce domaine de pratique ?

SM : Je suis persuadé que c'est le cas dans certaines régions du pays. Mais, je pense que la concurrence est une bonne chose. Elle vous pousse à travailler plus fort, à en apprendre davantage et à demeurer au fait des nouveaux enjeux et des changements qui surviennent dans l'industrie.

Avez-vous des suggestions sur la façon dont un évaluateur pourrait étendre sa pratique dans ce domaine ?

SM : Développez toutes les connaissances locales possibles et parlez au plus grand nombre de gens possible qui sont actifs dans ces plus petits marchés. En plus de vous faire connaître, cela vous aidera à former un réseau de contacts utiles, vous rendra plus capable de réaliser une diversité de contrats de service uniques disponibles pour les petits biens immobiliers à revenu. 

“The greatest good you can do for another is not just to share your riches, but to reveal to him his own.”

— BENJAMIN DISRAELI

MENTORING



STEVEN ROCCA, CRA



MARK TILBURY, CRA



MICHEL PILON, CRA

A great way to successfully build your company

COMPANY:

Independent Appraisal Corp. (IAC)

LOCATION:

Ottawa, ON

YEAR ESTABLISHED:

2000

SERVICES:

All facets of residential appraisal including mortgage financing, expert witness, relocation, power of sale, dissemination of assets, consultation, etc.

AACIS: 0 CRAS: 6 CANDIDATES: 6

For Independent Appraisal Corp.'s three partners – Steven Rocca, CRA; Mark Tilbury, CRA; and Michel Pilon, CRA – the concept of mentoring is a vital part of successfully building their organization, careers for young appraisers, and the future of the profession. They have always taken a team approach to mentoring all aspects of the appraisal business, including marketing, client service, and day-to-day operations.

The company and its three principals have mentored 10 Candidates over the years and are firmly committed to continuing this practice as their business evolves and develops in the years to come. According to Steven Rocca, who earned his designation in 2006, “The investment in our junior staff development ensures the longevity, reputation and professionalism of our company as well as our long



term competitiveness in the industry. It also provides a venue for Candidates to invest in a quality firm and secure their own future within it.”

When it comes to the impact of mentoring on the appraisal profession as a whole, Steven adds, “It is important for Designated Members to train and instruct Candidates on proper appraisal techniques and professional conduct in dealing with clients and homeowners. This ensures the successful future of the Appraisal Institute of Canada (AIC) and maintains our high standards of excellence in the financial and legal communities.”

Intently mentored when he was starting his appraisal career, Mark Tilbury earned his CRA designation in 2000 and draws from his personal experience to ensure that the company’s mentoring process is effective. Knowing that it all begins with selecting the right people, he and his partners conduct a thorough interview

“The investment in our junior staff development ensures the longevity, reputation and professionalism of our company as well as our long term competitiveness in the industry. It also provides a venue for Candidates to invest in a quality firm and secure their own future within it.”

with prospective Candidates and follow that with a probationary employment period that includes ongoing reviews and assessments of performance. In each Candidate, they are looking for traits such as professionalism, attention to detail, customer service, organizational skills, the ability to develop competency and accountability.

The partners feel that the most crucial time of mentoring is in a Candidate’s initial stages in order that he or she understands that corrections to or criticisms of their work is not detrimental, but, in fact, instrumental in advancing their knowledge in both appraisal theory and practical application. Examples of this include learning how to perform a real world paired sales analysis as opposed to a hypothetical classroom scenario and constructing a pliable debate with their mentor. They also stress the fundamentals of being proficient and confident with on-site inspection techniques, positive homeowner interactions, and overall client care.

When measuring the success of Independent Appraisal Corp.’s mentoring program, one only has to look at its incredibly successful track record. “Every one of the Candidates we have helped along the way has stayed with us after earning their designation,” says Michel Pilon, also a 2006 designate. “We believe it is because they feel a sense of loyalty and pride in working with a professional, well respected firm in which they have made a personal investment. We are extremely proud of our record in this regard.”

To realize such a remarkable accomplishment, the partners know that they must remain committed to setting aside the time required to ensure that sufficient attention is focused on the Candidate for supervision and guidance along the way. “There needs to be constant supervision and guidance

“Every one of the Candidates we have helped along the way has stayed with us after earning their designation. We believe it is because they feel a sense of loyalty and pride in working with a professional, well respected firm in which they have made a personal investment.”

combined with consistent enforcement of quality control protocols,” says Mark. “That is where time management for both the mentors and those being mentored is so important.”

Speaking from experience, Steven, Mark and Michel also emphasize that mentoring does not stop once a Candidate earns a designation. With the benefit of having six Designated Members with whom the Candidates can consult at any time, IAC provides a varied and deep pool of appraisal experience and a shared environment where open discussions about unique or unusual appraisal assignments make for continuous learning opportunities.

In summarizing their approach to mentoring, the three partners put it quite succinctly. “As senior staff and business owners, it is our highest priority to ensure the longevity and professionalism of our firm. Simply stated, the Candidates are our future.” 

« Le plus grand bien que vous pouvez faire à une autre personne n'est pas seulement de partager vos richesses avec elle, mais bien de lui révéler les siennes. »

- BENJAMIN DISRAELI



LE MENTORAT



STEVEN ROCCA, CRA



MARK TILBURY, CRA



MICHEL PILON, CRA

Une merveilleuse façon de bâtir votre compagnie avec succès

COMPAGNIE :

Independent Appraisal Corp. (IAC)

EMPLACEMENT :

Ottawa, ON

ANNÉE DE CRÉATION :

2000

SERVICES :

Toutes les facettes de l'évaluation résidentielle, y compris le financement hypothécaire, le témoignage d'experts, le relogement, le pouvoir de vente, la diffusion d'actifs, les services-conseils, etc.

AACIS : 0 **CRAS :** 6 **STAGIAIRES :** 6

Pour les trois partenaires d'Independent Appraisal Corp. – Steven Rocca, CRA, Mark Tilbury, CRA, et Michel Pilon, CRA –, le concept de mentorat est un élément crucial pour l'édification de leur entreprise, la carrière des jeunes évaluateurs et l'avenir de la profession. Ils ont toujours adopté une approche d'équipe pour encadrer étroitement tous les aspects du domaine de l'évaluation, y compris le marketing, le service à la clientèle et les opérations quotidiennes.

Par l'entremise de ses trois directeurs, l'entreprise a déjà fourni un mentorat à 10 stagiaires et s'est fermement engagée à poursuivre cette démarche au fil de son évolution et de son développement, au cours des années à venir. Selon Steven Rocca, qui a obtenu sa désignation en 2006, « l'investissement dans le perfectionnement de notre personnel débutant assure la pérennité, la réputation et le professionnalisme de notre entreprise, tout en soutenant sa compétitivité à long terme dans

notre industrie. Notre engagement permet en outre aux stagiaires de s'investir dans une entreprise de qualité et de pouvoir planifier leur avenir ».

Sur l'importance du mentorat pour l'ensemble de la profession d'évaluateur, Steven ajoute : « Il est important que les membres désignés forment les stagiaires aux techniques d'évaluation appropriées et à l'assimilation d'un comportement professionnel dans leurs relations avec les clients et les propriétaires. Cette approche garantit l'avenir et le succès de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) et maintient un niveau d'excellence élevé dans les milieux financiers et juridiques. »

Mark Tilbury a pu tirer parti du mentorat lorsqu'il a commencé sa carrière d'évaluateur, et il a obtenu sa désignation CRA en 2000. Il profite maintenant de son expérience personnelle pour s'assurer que le processus de mentorat de son

« L'investissement dans le perfectionnement de notre personnel débutant assure la pérennité, la réputation et le professionnalisme de notre entreprise, tout en soutenant sa compétitivité à long terme dans notre industrie. Notre engagement permet en outre aux stagiaires de s'investir dans une entreprise de qualité et de pouvoir planifier leur avenir ».

entreprise est efficace. Comme Mark et ses partenaires estiment que la réussite commence par le choix des bonnes personnes, ils mènent des entrevues approfondies avec les éventuels stagiaires. Cette étape est suivie par une période de probation comprenant des examens et des évaluations du rendement. Ils recherchent certains traits particuliers chez tous les stagiaires : professionnalisme, souci du détail, approche de service à la clientèle, compétences organisationnelles et capacité de se perfectionner et d'accepter les responsabilités.

Les partenaires croient que les étapes initiales qu'un stagiaire doit franchir représentent un moment crucial du mentorat. Le stagiaire doit comprendre que les corrections apportées à son travail et les critiques ne sont pas préjudiciables, mais qu'il doit plutôt les instrumentaliser pour augmenter ses connaissances – théoriques et pratiques – de l'évaluation. Par exemple, ils peuvent acquérir un apprentissage des analyses de ventes sur le terrain plutôt que par l'intermédiaire d'un scénario étudié en classe et intégrer ces connaissances en profitant d'un débat ouvert avec leur mentor. Ils peuvent en outre se concentrer sur les principes fondamentaux de la compétence et de la confiance en utilisant les techniques d'inspection sur place, en créant des interactions positives avec les propriétaires et en faisant porter leurs efforts sur les clients en général.

Pour mesurer le succès du programme de mentorat d'Independent Appraisal Corp., il suffit de se pencher sur l'ensemble de l'incroyable succès qu'il a obtenu. « Chacun des candidats que nous avons accompagnés est resté avec nous après avoir obtenu sa désignation », explique Michel Pilon, qui a lui-même obtenu sa désignation en 2006. « Nous croyons qu'ils éprouvent un sentiment de loyauté et qu'ils sont fiers de travailler avec une entreprise professionnelle et respectée dans laquelle ils se sont investis de manière personnelle. Nous sommes extrêmement fiers de notre bilan à ce point de vue. »

« Chacun des candidats que nous avons accompagnés est resté avec nous après avoir obtenu sa désignation. Nous croyons qu'ils éprouvent un sentiment de loyauté et qu'ils sont fiers de travailler avec une entreprise professionnelle et respectée dans laquelle ils se sont investis de manière personnelle. »

Les trois partenaires comprennent qu'une telle réalisation passe par la volonté de consacrer le temps nécessaire aux stagiaires afin de les superviser et les orienter en cours de route. « La surveillance et les démarches d'orientation doivent être constantes et on doit s'assurer qu'elles sont jumelées à une application cohérente des protocoles de contrôle de la qualité », explique Mark. « Le temps consacré à ces questions par les mentors et les stagiaires devient très important. »

En se fondant sur leur expérience, Steven, Mark et Michel soulignent également que le mentorat ne s'arrête pas lorsque le stagiaire obtient sa désignation. Grâce à la présence de six membres désignés que les stagiaires peuvent consulter en tout temps, IAC offre un éventail varié et intense d'expériences en évaluation et un environnement où les discussions portant sur différents mandats d'évaluation de toutes sortes proposent des possibilités d'apprentissage permanentes.

Les trois partenaires d'IAC résument leur approche du mentorat de manière directe : « En tant que cadres supérieurs et propriétaires d'entreprises, notre plus grande priorité est d'assurer la pérennité et le professionnalisme de notre entreprise. Bref, les stagiaires représentent l'avenir d'IAC. »

New Additions to UBC's Continuing Professional Development Courses

Today's successful real estate professional is creative, analytical, adaptable, and committed to lifelong learning. The Real Estate Division at UBC's Sauder School of Business offers a series of short online professional development courses aimed at real estate practitioners' continuing education needs.

All UBC Real Estate Division continuing professional development (CPD) courses are offered through distance education in self-study format or as a live online webinar. Completion of a CPD course will earn you a UBC award of completion, plus guaranteed credits towards the Appraisal Institute of Canada's Continuing Professional Development (AIC CPD) requirements.

Business Development series:

- CPD 153: Entrepreneurship and Small Business Development
- CPD 154: Business Strategy: Managing a Profitable Real Estate Business
- CPD 155: Succession Planning for Real Estate Professionals
- CPD 156: Organizing and Financing a Real Estate Business
- CPD 157: Accounting and Taxation Considerations for a Real Estate Business

New Valuation courses:

- CPD 124: Residential Appraisal: Challenges and Opportunities
- CPD 133: Valuing Residential Condominiums

To find out more, visit:

realestate.ubc.ca/CPD

tel: 604.822.2227 / 1.877.775.7733 email: cpd@realestate.sauder.ubc.ca



2016 marketing outcomes / Résultats de notre campagne de marketing 2016

AIC BY THE NUMBERS / L'ICE EN CHIFFRES

Based on January 1, 2016 to December 31, 2016 / Pour la période du 1er janvier au 31 décembre 2016



4% increase in AIC
active membership in 2016

Augmentation de 4 %
du nombre de **membres**
actifs de l'ICE en 2016



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

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

**25
728
650**

Online and print media
impressions: 25,728,650
impressions (75% increase)

Impressions liées aux médias
en ligne et imprimés :
25 728 650 impressions
(hausse de 75 %)



Participants in AIC
101: Introduction to the
Appraisal Profession
webinar: 765
participants, up from
697 in 2015

Participants au
webinaire ICE 101 :
Introduction à la
profession d'évaluateur :
765 participants
comparativement à
697 en 2015



More than **700 million**
impressions were
earned nationally and
internationally with
media relations activity

Plus de **700 millions**
d'impressions ont
été obtenues au pays
par nos activités de
relations médiatiques

Like us on Facebook
[www.facebook.com/
AppraisalInstitute.Canada](http://www.facebook.com/AppraisalInstitute.Canada)



Ajoutez un « j'aime » sur Facebook
[www.facebook.com/
AppraisalInstitute.Canada](http://www.facebook.com/AppraisalInstitute.Canada)

359,073 TOTAL VISITORS TO THE AIC WEBSITE:
53% new visitors and 47% repeat visitors

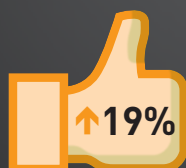
**UN TOTAL DE 359 073 VISITEURS
SUR LE SITE WEB DE L'ICE :**
53 % de nouveaux visiteurs et
47 % de visiteurs fidèles

359,073

Increase in activity
within social media
channels over 2016,
including 19% increase
in Facebook likes:
14% increase in
Twitter followers: 75%
increase in members
within Linked In (plus
a members-only
group has grown to
773 participants)



Augmentation de
notre activité dans les
médias sociaux par
rapport à 2016, soit
une augmentation des
19 % de « j'aime » sur
Facebook, de 14 % de
gens qui nous suivent
sur Twitter et de 75 %
de membres sur Linked
In (en plus du groupe de
membres seulement qui a
augmenté pour atteindre
773 participants)



101,735 visits to
'Find an Appraiser'

101 735 consultations
de la rubrique **Trouver
un évaluateur**



Follow us on Twitter
[http://twitter.com/
AIC_Canada](http://twitter.com/AIC_Canada)

Suivez-nous
sur Twitter
[http://twitter.com/
AIC_Canada](http://twitter.com/AIC_Canada)



12% increase in **Candidate
Members** and 32% increase
in **Student Members** in 2016



Augmentation de 12 % dans
le nombre de **membres
stagiaires** et hausse de
32 % dans le nombre de
membres étudiants



EXPERT WITNESSES: ASSESSMENT OF CREDIBILITY

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

VOLUNTEER MEMBER, APPEAL SUB-COMMITTEE, BARRISTER & SOLICITOR



**“IT COMES DOWN TO A
MATTER OF CREDIBILITY;
IS A WITNESS’S ORAL
TESTIMONY AND WORK
PRODUCT BELIEVABLE.”**

Previous columns in this publication canvassed the requirements now imposed upon appraisers appearing as expert witnesses before courts and other tribunals. It is now routine for Rules of Court to expressly state the duty of an expert witness to assist the court and to not be an advocate for any party.¹ This express imposition of a duty furthers the objective that expert witnesses provide reliable, trustworthy, untainted evidence to assist a tribunal to reach an appropriate decision.

However, the duty to assist a decision-making body and to avoid advocating on behalf of a party is only the threshold requirement. Experts retained as witnesses may fully understand their duty to the tribunal and may assiduously avoid partisanship. However, in the face of competing opinions advanced by experts, the tribunal must determine who to rely upon and whether that reliance will be in whole or in part. It comes down to a matter of credibility; is a witness’s oral testimony and work product believable.

Among the ways that credibility is assessed are 1) reputation within the expert’s field of endeavour, 2) the extent to which previous tribunals have accepted or rejected opinions of the expert, 3) the quality of work product, and 4) demeanour while testifying.

Before an expert testifies, credibility is already being gained or lost.

One’s history and the written work product prepared in advance of testifying are foundational pieces. Inexperienced expert witnesses should be made aware of what seasoned experts already know. Once the identity of an expert witness is relayed to an opposing side, that side will undertake an investigation to determine if and when the expert has testified and how tribunals receive the expert. If available, transcripts of evidence from past hearings will be reviewed for prior inconsistent statements. The expert’s reputation among his or her peers and the expert’s writings and publications will be researched. All of this activity is for the purpose of producing reasons to suggest to a tribunal that the expert’s opinion is unreliable. When retained as an expert, you should alert the party engaging your services to negative past events, writings and any other circumstances that, if discovered, could be used to undermine your credibility. Negative circumstances can often be addressed in ways to diffuse the harm that might otherwise result. On the other hand, do not be shy about positive experiences or previous writings; these can be used to bolster credibility.

An expert’s work product is an introduction to the expert. The clarity of presentation, the presence or absence of errors, whether there is irrelevant boilerplate material in a report, the relevance of supporting material in the report and in the addenda, whether



what is stated in one part of a report is consistent with other portions of the report, whether conclusions are the logical outflow of the analysis and whether the work is an advocacy piece to advance a client's case or an unbiased presentation of information to assist the tribunal all work to establish or lessen an expert's credibility. There has been much written over the recent past about the role of legal counsel in the preparation of expert reports, but at least one thing is undisputable. There is nothing wrong with having counsel review a draft of your work to ensure that the opinions you are expressing are being conveyed in a clear and logical fashion so that the tribunal can understand what you are conveying and that you are squarely addressing the matter upon which your opinion is sought.

If you are required to appear at a hearing, how will the tribunal assess your credibility? The British Columbia Supreme Court recently reminded practitioners, parties and experts how judges go about testing credibility. In *Pete Walry Construction Ltd. v. Canadian Adventure Company Holdings Ltd.*,² construction of facilities in a remote mountain location for a backcountry ski resort proceeded without a formal written contract. The court perforce resorted to weighing conflicting oral testimony and faced the challenging task of determining who among the witnesses provided the most reliable account of the events leading to the dispute.

Although this column is about a tribunal's process to assess credibility, a short diversion might be of interest. A surprising number of people are under the misapprehension that an oral contract is not enforceable. On the contrary, such an agreement is enforceable provided a party can adduce sufficient evidence to persuade a decision-maker that one's assertions are true, or at least the most probable among competing presentations of evidence.

In *Pete Walry*, the court quoted from a previous decision in which the court stated:³

[63] Oral contracts must be construed without the key interpretive tool used to understand written contracts, namely, the words of the agreement. However, the goal is the same whether the contract is oral or written: to determine, objectively, what the parties intended. Where the contract is oral, the court can consider evidence from a variety of sources: what the parties communicated to one another, any documents exchanged and the parties' conduct. In that context, credibility and the reliability of witnesses are important features of this case.

As for assessing credibility, the court in *Pete Walry* relied upon a variety of cases from various courts, including the Supreme Court of Canada. The following passage describes a process of general application whether the case centers around oral evidence or around competing expert opinion:⁴

[27] Credibility involves an assessment of the trustworthiness of a witness' testimony based upon the veracity or sincerity of a witness and the accuracy of the evidence that the witness provides ... The art of assessment involves examination of various factors such as the ability and opportunity to observe events, the firmness of his memory, the ability to resist the influence of interest to modify his recollection, whether the witness' evidence harmonizes with independent evidence that has been accepted, whether the witness changes his testimony during direct and cross-examination, whether the witness' testimony seems unreasonable, impossible, or unlikely, whether a witness has a motive to lie, and the demeanour of a witness generally ... Ultimately, the validity of the evidence depends on whether the evidence is consistent with the

probabilities affecting the case as a whole and shown to be in existence at the time ...

[28] In assessing credibility in the face of conflicting evidence, the Nova Scotia Supreme Court ... noted ...:

[36] There are many tools for assessing credibility:

- a) The ability to consider inconsistencies and weaknesses in the witness's evidence, which includes internal inconsistencies, prior inconsistent statements, inconsistencies between the witness' testimony and the testimony of other witnesses.
- b) The ability to review independent evidence that confirms or contradicts the witness' testimony.
- c) The ability to assess whether the witness' testimony is plausible or ... it is "in harmony with the preponderance of probabilities which a practical [and] informed person would readily recognize as reasonable in that place and in those conditions," but, in doing so, I am required not to rely on false or frail assumptions about human behaviour.
- d) It is possible to rely upon the demeanour of the witness, including his or her sincerity and use of language, but it should be done with caution ...
- e) Special consideration must be given to the testimony of witnesses who are parties to proceedings; it is important to consider the motive that witnesses may have to fabricate evidence ...

Just so that it is clear, the courts' references to statement includes all forms of statement whether written or oral. Appraisal reports are reviewed closely by tribunals to assess whether the conclusions reached are reliable and whether the author's view of an appraisal assignment is "in harmony with the preponderance of probabilities."

[Continued on page 60]



LES TÉMOINS EXPERTS : ÉVALUATION DE LA CRÉDIBILITÉ

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

MEMBRE BÉNÉVOLE, SOUS-COMITÉ D'APPEL, AVOCAT-PROCUREUR



**« TOUT EST QUESTION DE
CRÉDIBILITÉ : PEUT-ON
CROIRE À LA DÉPOSITION
ORALE D'UN TÉMOIN
ET AU PRODUIT DE
SON TRAVAIL ? »**

Des chroniques précédentes dans cette publication ont recensé les exigences présentement imposées aux évaluateurs comparaisant comme témoins experts devant des cours et d'autres tribunaux. En général, les règles de procédure déclarent expressément que le devoir d'un témoin expert est d'assister la cour et de ne défendre aucune partie.¹ L'imposition expresse de ce devoir favorise la réalisation de l'objectif que les témoins experts fournissent des preuves fiables, dignes de foi et impartiales pour aider un tribunal à rendre une décision judiciaire.

Toutefois, le devoir d'assister une instance décisionnelle et de ne pas faire de représentations en faveur d'une partie n'est que le seuil obligatoire. Les experts appelés comme témoins peuvent comprendre parfaitement leur devoir envers le tribunal et s'abstenir assidûment de toute partisanerie. Mais, devant les opinions contradictoires avancées par les experts, le tribunal doit déterminer sur qui il va se fier et dans quelle mesure. Tout est question de crédibilité : peut-on croire à la déposition orale d'un témoin et au produit de son travail ?

Voici quelques moyens d'évaluer la crédibilité : 1) réputation d'expert dans son domaine d'activité; 2) mesure dans laquelle d'autres tribunaux ont accepté ou rejeté les opinions de l'expert; 3) qualité du produit de son travail; et 4) comportement durant le témoignage.

Avant même de témoigner, un expert a déjà gagné ou perdu de la crédibilité. Son histoire et le produit écrit de son travail préparé en vue de son témoignage sont des éléments essentiels. Les témoins experts inexpérimentés devraient apprendre ce que les experts chevronnés savent déjà. Dès que la partie adverse connaît l'identité du témoin expert, elle entreprend une investigation pour savoir si l'expert a déjà témoigné et, le cas échéant, comment les tribunaux ont reçu ses témoignages. Si des transcriptions de ses témoignages lors d'audiences antérieures sont accessibles, elles sont examinées pour trouver des déclarations incohérentes. La réputation de l'expert parmi ses pairs ainsi que ses écrits et publications feront l'objet de recherches. Toute cette activité a pour but de trouver des raisons pour persuader un tribunal qu'il ne peut pas se fier aux opinions de l'expert. Quand vous êtes appelé comme expert, vous devez alerter la partie qui retient vos services des événements, écrits ou circonstances négatifs passés qui, si on les découvrait, pourraient miner votre crédibilité. On peut souvent présenter des circonstances défavorables de différentes manières, pour réduire le préjudice qui en résulterait autrement. D'un autre côté, n'hésitez pas à parler de vos expériences positives et de vos bons écrits; ils peuvent servir à augmenter votre crédibilité.



Le produit du travail d'un expert est en quelque sorte son introduction. La clarté de la présentation, la présence ou l'absence d'erreurs, s'il y a des paragraphes passe-partout hors de propos dans le rapport, la pertinence des documents à l'appui dans le rapport et dans l'addenda, si une déclaration dans une partie du rapport est cohérente avec d'autres parties, si les conclusions découlent logiquement de l'analyse et, enfin, si le travail est une défense pour favoriser la cause du client ou une présentation impartiale d'information pour aider le tribunal à établir ou à réduire la crédibilité de l'expert. Beaucoup d'articles ont été rédigés récemment sur le rôle des conseillers juridiques dans la préparation de rapports d'experts, mais au moins une chose est indiscutable : il n'y a rien de mal à demander à un avocat d'examiner une ébauche de votre travail, pour assurer que les opinions que vous exprimez sont transmises de façon limpide et logique, afin que le tribunal comprenne ce que vous communiquez et pour assurer que vous abordez directement la question pour laquelle on recherche une opinion.

Si vous devez comparaître à une audience, comment le tribunal jugera-t-il votre crédibilité ? La Cour suprême de Colombie-Britannique a récemment rappelé aux professionnels, aux parties et aux experts comment les juges s'y prennent pour tester la crédibilité. Dans la cause *Pete Walry Construction Ltd. v. Canadian Adventure Company Holdings Ltd.*,² la construction d'installations dans un emplacement isolé en montagne pour une station de ski dans l'arrière-pays a eu lieu sans contrat écrit officiel. La cour a donc dû se résigner à entendre des dépositions orales contradictoires, avec la tâche difficile de juger qui, parmi les témoins, a fourni le compte rendu le plus crédible des événements menant au différend.

Bien que cette chronique traite du processus d'un tribunal pour évaluer la crédibilité, une brève digression pourrait vous intéresser. Un nombre surprenant de gens ont la fausse impression qu'un contrat oral n'est pas exécutoire. Bien au contraire, un tel accord est exécutoire, à condition qu'une partie puisse présenter suffisamment de preuves pour persuader un décideur que ses affirmations sont véridiques ou, du moins, les plus probables parmi les présentations de preuves concurrentes. Dans la cause *Pete Walry*, la cour a cité une décision antérieure, où la cour déclarait :³

[63] Les contrats oraux doivent être interprétés sans l'instrument didactique clé servant à comprendre les contrats écrits, à savoir le libellé de l'accord. Cependant, le but est le même, que le contrat soit oral ou écrit : déterminer, de manière objective, quelles étaient les intentions des parties. Lorsque le contrat est oral, la cour peut examiner les preuves provenant de sources différentes : ce que les parties se sont communiqué entre elles; les documents qu'elles ont échangés; et la façon dont elles se sont conduites. Dans ce contexte, la crédibilité et la fiabilité des témoins sont des éléments importants de la cause.

Pour ce qui est d'évaluer la crédibilité, la cour, dans la cause *Pete Walry*, s'est appuyée sur une variété de causes provenant de sources diverses, y compris la Cour suprême du Canada. Le passage suivant décrit un processus d'application générale, que la cour entende des preuves orales ou des opinions d'experts contradictoires :⁴

[27] La crédibilité nécessite de déterminer si le témoignage d'un expert est digne de confiance, selon la véracité ou la sincérité du témoin et l'exactitude des preuves qu'il présente... L'art de cette analyse consiste à examiner différents facteurs, comme la capacité et

l'opportunité du témoin d'observer les événements, l'assurance de sa mémoire, sa capacité de résister à l'influence d'intérêts pour altérer ses souvenirs, si ses preuves correspondent à des preuves indépendantes déjà acceptées, s'il change son témoignage durant l'interrogatoire principal ou le contre-interrogatoire, si son témoignage semble déraisonnable, impossible ou improbable, s'il a une raison de mentir, de même que son comportement général... En bout de ligne, la validité des preuves dépend dans quelle mesure elles correspondent aux probabilités touchant la cause dans son ensemble et montrent qu'elles existaient bel et bien à l'époque...

[28] En déterminant la crédibilité à la face de preuves conflictuelles, la Cour suprême de Nouvelle-Écosse déclarait :

[36] Il y a plusieurs moyens de déterminer la crédibilité :

- a) La capacité de considérer les incohérences et les faiblesses des preuves du témoin, ce qui inclut les incohérences internes, les déclarations antérieures incompatibles, de même que les contradictions entre la déposition du témoin et celle d'autres témoins.
- b) La capacité d'examiner des preuves indépendantes qui confirment ou contredisent la déposition du témoin.
- c) La capacité d'évaluer si la déposition du témoin est plausible ou... si elle est « en harmonie avec la prépondérance des probabilités qu'une personne pratique [et] bien informée trouverait facilement raisonnable à cet endroit et dans ces conditions », mais, ce faisant, je ne dois pas me fier à des hypothèses fausses ou fragiles sur le comportement humain.



d) Il est possible de se fier au comportement du témoin, incluant sa sincérité et son langage, mais il faut le faire avec prudence...

e) On doit porter une attention spéciale à la déposition des témoins qui sont parties aux procédures; il est important de considérer les motifs qu'ils pourraient avoir de fabriquer des preuves...

Pour être tout à fait clair, les preuves qu'examinent les cours comprennent toutes les formes de déclarations, qu'elles soient écrites ou orales. Les tribunaux lisent attentivement les rapports d'évaluation, pour déterminer si les conclusions atteintes sont fiables et si la manière dont l'auteur perçoit le contrat de service est « en harmonie avec la prépondérance des probabilités ».

La déposition d'un témoin peut être acceptée, en tout ou en partie, ou pas du tout. « Il n'existe pas de principe

juridique exigeant qu'un juge des faits croit ou ne croit pas l'ensemble de la déposition d'un témoin. Au contraire, un juge peut croire toutes les preuves, croire une partie des preuves ou ne croire aucune preuve, et peut donner différents poids à différentes parties de la déposition du témoin... »⁵ Plusieurs évaluateurs l'ont constaté eux-mêmes dans leurs expériences devant les tribunaux.

On pourrait penser qu'après cette courte dissertation sur la crédibilité, il y a peu de raisons d'accepter de comparaître en tant que témoin expert, mais, à mon humble avis, une telle expérience fera de vous un meilleur évaluateur et la diligence envers le devoir d'assister le tribunal, sans défendre de cause, augmentera votre crédibilité et votre réputation d'expert, non seulement dans la cause à laquelle vous aurez participé, mais à long terme tout au long de votre carrière.

Le présent article est fourni pour susciter la discussion et pour informer les professionnels de certaines difficultés que présente la législation. On ne doit pas l'interpréter comme un avis juridique. Toute question liée au sujet développé ici devrait être posée à des juristes et à des évaluateurs qualifiés.

Notes

¹ Voir, par exemple, B.C. Supreme Court Civil Rule 11-2(1).

² 2017 BCSC 67.

³ *C.J. Smith Contracting Ltd. v. Kazem-Pour*, 2014 BCSC 689, para 63.

⁴ *Gill Tech Framing Ltd. v. Gill*, 2012 BCSC 1913, paras 27 et 28, citant *Bradshaw v. Stenner*, 2010 BCSC 1398, para 186, et *Re Novac Estate*, 2008 NSSC 283, paras 36 et 37, tous cités dans *Pete Walry*, para 28.

⁵ *Re Novac Estate*, para 37. 

[Continued from page 57]

LEGAL MATTERS



A witness's testimony may be accepted in whole or in part or not at all. "There is no principle of law that requires a trier of fact to believe or disbelieve a witness's testimony in its entirety. On the contrary, a trier may believe none, part or all of a witness's evidence, and may attach different weight to different parts of a witness's evidence..."⁵ Many appraisers know this firsthand from their experiences before tribunals.

One might think after this brief dissertation on credibility that there is little reason to agree to a retainer as an expert witness, but, in this

writer's humble opinion, expert witness engagements make for a better appraiser and adherence to the duty to assist the tribunal and to not advocate a cause will enhance an expert's credibility and reputation in the instant proceeding and in the long term.

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 matters discussed herein should be put to qualified legal and appraisal practitioners.

End notes

¹ See for example B.C. Supreme Court Civil Rule 11-2(1).

² 2017 BCSC 67.

³ *C.J. Smith Contracting Ltd. v. Kazem-Pour*, 2014 BCSC 689, at para. 63.

⁴ *Gill Tech Framing Ltd. v. Gill*, 2012 BCSC 1913, paras. 27 and 28 quoting from *Bradshaw v. Stenner*, 2010 BCSC 1398 at para. 186 and *Re Novac Estate*, 2008 NSSC 283, paras. 36 and 37, all quoted in *Pete Walry* at para. 28.

⁵ *Re Novac Estate*, para. 37. 



ADVOCACY IN ACTION



AIC President Dan Brewer (L) and CEO Keith Lancaster (R) with Francesco Sorbara, MP of Vaughan-Woodbridge.

Following is the testimony made by the Appraisal Institute of Canada's (AIC's) President, Dan Brewer, AACI, P. App and CEO, Keith Lancaster to the national Standing Committee on Finance. The hearings were on the issue of *Canadian Real Estate Market and Home Ownership*, and AIC testified alongside national real estate, homebuilder and mortgage broker associations, as well as regulators, mortgage insurers, lenders and other stakeholders. AIC was the only appraisal association involved in the hearings to represent the voice of the profession as well as the interests of the lending system and Canadians. This presentation was made on February 8, 2017 on Parliament Hill – a recorded version of this presentation is available at <https://vimeo.com/203342585>.

Mister Chairman, Honourable Members,
We are pleased to present our members' concerns and recommendations to the Standing Committee on Finance regarding Canadian Real Estate Market and Home Ownership.

The Appraisal Institute of Canada has over 5,200 members who provide unbiased opinions of value on residential, commercial and all other types of property. Our members are university-educated and complete a rigorous program of professional study. The scope and the conduct of our members' services are defined by our Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice.

As a self-regulatory body, we have a strong focus on consumer protection. We maintain a robust disciplinary process and offer a mandatory professional liability insurance program to help protect consumers.

AIC is very supportive of the Office of the Superintendent of Financial Institution's Guidelines B-20 and B-21 as well as other policies that have been implemented to stabilize the Canadian housing market.

Today, however, we would like to discuss two areas of concern:

First, is the risk of the potential dilution of sound mortgage underwriting practices across the marketplace.

Our second concern is the potential risk of mortgage fraud.

Regarding sound mortgage underwriting practices, we know that the majority of Canadian mortgage lending is still being



Stating our case.

“AIC WAS THE ONLY APPRAISAL ASSOCIATION INVOLVED IN THE HEARINGS TO REPRESENT THE VOICE OF THE PROFESSION AS WELL AS THE INTERESTS OF THE LENDING SYSTEM AND CANADIANS.”

done through federally regulated lenders – but the market share of non-federally regulated financial institutions continues to grow. The risk is that mortgage underwriting practices of these two categories of lenders may be inconsistent and may result, over time, in a two-tiered lending system.

The reality is that, despite federal policies and procedures to cool the real estate market, there are still many Canadians who are desperate and determined to enter the housing market; some existing homeowners find themselves in the situation where they must consolidate their debt. In either situation, if borrowers are turned away by federally regulated institutions, they are likely to look towards other lenders to secure mortgage funding.

We recognize that non-federally regulated lenders are an important part of the market, however, in some cases, these lenders serve a cohort of the Canadian market that may be higher-risk in nature. Unfortunately, there is limited information on the full scope of who these lenders are, or what their mortgage underwriting policies may be. Put another way, there is a growing share of the market that is not necessarily competing on the same basis and for whom the same regulatory oversight may not apply. This scenario, in our opinion, is a potential risk to our financial system.

The absence of a level playing field could well have an unintended impact on the market:

- One, by increasing the indebtedness of Canadians;
- Two, by higher-risk borrowers entering the market which exacerbates housing demand; and
- Three, by increasing vulnerability of mortgage default in the event of a decline in the real estate market.

We are aware of non-federally regulated lenders that apply very stringent underwriting approaches – both in terms of borrower qualifications and of collateral valuation.

We are concerned, however, with the actions of lenders that have a less rigorous approach to mortgage underwriting. B20 has established a sound and balanced framework that requires assessment of the borrower's capacity and willingness to repay and a commitment to strong valuation fundamentals. As we have seen in other countries, the absence of a balanced and consistent approach can have significant impact on the consumer and on the real estate market as a whole.

Like many of the other organizations that have appeared before this Committee, AIC agrees that there is a need for the Government of Canada to take the time to analyze the impact of recent policies before implementing new regulatory measures.

That said, AIC recommends the expanded application of B-20 and B-21 Guidelines, as well as newly announced measures to any and all organizations providing mortgage financing. This step will do much to ensure

consistent lending practices and a more stable marketplace.

Secondly, AIC would like to express our concern about the potential increase of mortgage fraud. This concern is supported by a recent Equifax Inc. study that revealed that instances of mortgage fraud in Canada have risen along with the escalating prices in the Toronto and Vancouver areas. Equifax has noted that, “the number of potentially dishonest mortgage applications has grown by 52% over the past four years.”

Appraisers have the expertise needed to raise “red flags” in a real estate transaction, helping lenders detect any potential mortgage fraud concerns before they occur. On-site appraisals carried out by qualified professionals are an effective way to help all parties involved in mortgage underwriting to detect fraud and mitigate lending and property investment risk.

To that end, AIC is recommending that:

All organizations involved in lending must work together to detect potential incidences of fraud. Government can encourage, and potentially facilitate, sector wide dialogue and engagement on this topic.

Mr. Chairman, Honourable Members – we are privileged to have been invited here today to share the perspectives of our members.

We appreciate the chance to share our recommendations and would be pleased to respond to any questions or comments you and your colleagues may have.

Thank you. Merci! 🇨🇦



DÉFENSE DES INTÉRÊTS À L'ŒUVRE



Le président de l'ICE, Dan Brewer (à gauche) et le chef de la direction, Keith Lancaster (à droite) en compagnie de Francesco Sorbara, député de Vaughan-Woodbridge.

« L'ICE FUT LA SEULE ASSOCIATION D'ÉVALUATION À PARTICIPER AUX AUDIENCES AFIN DE SE FAIRE LE PORTE-PAROLE DE LA PROFESSION ET DE FAIRE VALOIR LES INTÉRÊTS DU SYSTÈME DE PRÊTS ET DES CANADIENS. »

Le passage suivant est le témoignage présenté par Dan Brewer, AACI, P. App et Keith Lancaster, respectivement président et chef de la direction de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE) devant le Comité permanent des finances. Aux audiences de *Marché immobilier et accession à la propriété au Canada*, l'ICE a présenté un témoignage aux côtés d'associations nationales dans les domaines de l'immobilier, de la construction résidentielle et des courtiers en hypothèques. L'ICE fut la seule association d'évaluation à participer aux audiences afin de se faire le porte-parole de la profession et de faire valoir les intérêts du système de prêts et des Canadiens. Cette présentation a été faite le 8 février, 2017 sur la Colline parlementaire – une version enregistrée de cette présentation est disponible, en anglais seulement, au <https://vimeo.com/203342585>.

Monsieur le président et honorables membres du comité,

Nous sommes très heureux d'exposer les motifs de préoccupations et les recommandations de nos membres à votre comité, pour son étude sur le marché immobilier et l'accession à la propriété au Canada.

L'Institut canadien des évaluateurs compte plus de 5 200 membres, qui fournissent des services impartiaux d'estimation de la valeur de biens résidentiels, commerciaux et de tous les autres types de biens immobiliers. Nos membres, qui possèdent des études universitaires, suivent un programme rigoureux d'études professionnelles.

La conduite de nos membres et la portée des services qu'ils offrent sont définies dans nos Règles uniformes de pratiques professionnelles en matière d'évaluation au Canada.

Comme notre organisme est autoréglementé, nous insistons fortement sur la protection du consommateur. Nous assurons un processus disciplinaire robuste et nous offrons un programme d'assurance responsabilité civile obligatoire pour aider à protéger les consommateurs.

L'Institut est un fervent partisan des lignes directrices B-20 et B-21 du Bureau du surintendant des institutions financières ainsi que d'autres mesures plus récentes qui ont été mises en œuvre pour aider à stabiliser le marché canadien de l'habitation.

Aujourd'hui, cependant, nous voudrions discuter de deux sujets d'inquiétude.



D'abord le risque de dilution des bonnes pratiques de souscription des prêts hypothécaires sur le marché; et en second lieu, la possibilité et le risque accru de fraude hypothécaire.

En ce qui concerne les bonnes pratiques de souscription des prêts hypothécaires, nous savons que la majorité des prêts hypothécaires accordés au Canada continue de l'être par des établissements régis par des règlements fédéraux, mais que la part du marché des établissements financiers non assujettis à ces règlements continue de croître. Le risque inhérent est celui d'une opposition des pratiques de souscription de ces deux catégories de prêteurs, qui risque, après un certain temps, de créer un système de prêt à deux niveaux.

La réalité est que, malgré les mesures et marches à suivre fédérales pour tempérer le marché de l'immobilier, beaucoup de Canadiens sont désespérés et déterminés à accéder au marché de l'habitation. Des propriétaires doivent maintenant consolider leurs dettes. Dans un cas comme dans l'autre, l'emprunteur éconduit par un établissement régi par les règlements fédéraux est plus susceptible de s'adresser à d'autres prêteurs pour obtenir un financement hypothécaire.

Nous reconnaissons la très grande importance, dans le marché, des établissements non régis par des règlements fédéraux. Cependant, dans certains cas, ils desservent une fraction du marché et des consommateurs canadiens qui peuvent présenter, par nature, un risque plus élevé. Malheureusement, on possède peu de renseignements sur la gamme complète de ces prêteurs ou sur leurs pratiques de souscription de prêts hypothécaires. Autrement dit, une fraction croissante du marché n'obéit pas nécessairement, dans la concurrence qu'elle exerce, aux mêmes règles du jeu et elle peut même échapper en partie à la surveillance de l'application des règlements, ce qui, d'après nous, présente un risque potentiel pour le système financier.

Des règles du jeu inéquitables pourraient bien avoir des conséquences imprévues sur le marché:

Présentation de notre cause.



- d'abord, l'augmentation, essentiellement, de l'endettement des Canadiens;
- ensuite, l'arrivée sur le marché d'emprunteurs qui présentent un risque plus élevé, ce qui exacerberait les problèmes associés à la demande de logements;
- enfin, la probabilité plus grande du défaut de remboursement des prêts hypothécaires en cas de déclin du marché de l'immobilier.

Nous savons que des prêteurs non sujets aux règlements fédéraux appliquent des règles très rigoureuses de souscription pour déterminer l'admissibilité des emprunteurs et évaluer leurs garanties.

Mais nous nous inquiétons du comportement des prêteurs moins scrupuleux. La ligne directrice B-20 a mis en place un cadre très solide et très équilibré qui exige l'évaluation non seulement de la capacité de l'emprunteur et sa volonté de rembourser le prêt, mais aussi le respect des principes fondamentaux d'une évaluation rigoureuse. Nous l'avons vu à l'étranger, déséquilibres et incohérence ont fini par nuire fortement au consommateur et à l'ensemble du marché de l'immobilier.

Comme beaucoup d'autres organismes qui ont comparu devant votre comité, l'Institut convient que le gouvernement du Canada doit prendre le temps d'analyser les répercussions des politiques récentes avant de mettre en œuvre de nouvelles mesures réglementaires.

Cela étant dit, il recommande aussi d'élargir l'application des lignes directrices B-20 et B-21 et des mesures récemment annoncées à toutes les entreprises qui financent les emprunts hypothécaires, ce

qui contribuera beaucoup à uniformiser les pratiques de prêt et à stabiliser le marché.

Ensuite, l'Institut voudrait exprimer ses inquiétudes devant l'augmentation possible du phénomène de la fraude hypothécaire. Cette inquiétude est appuyée par une étude récente d'Equifax qui a révélé une augmentation du phénomène au Canada et une montée en flèche des prix dans les régions de Toronto et de Vancouver. Equifax a fait remarquer que le nombre de demandes de crédit hypothécaire potentiellement malhonnêtes a augmenté de 52 % au cours des quatre dernières années.

Les évaluateurs possèdent les compétences voulues pour tirer la sonnette d'alarme sur une opération immobilière et aider les prêteurs à mieux prévenir l'éventuelle fraude hypothécaire. Les évaluations faites sur place par nos professionnels compétents sont un moyen efficace d'aider tous les intervenants de la souscription d'un prêt hypothécaire à déceler la fraude et à mieux atténuer les risques de prêt et d'investissement dans l'immobilier.

À cette fin, nous recommandons que : toutes les organisations prêteuses collaborent à une meilleure détection des éventuels cas de fraude. Le gouvernement peut encourager et possiblement faciliter le dialogue à l'échelle du secteur et susciter l'engagement à l'endroit de cette question.

Monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du comité, nous sommes privilégiés d'avoir été invités à vous transmettre l'opinion de nos membres. Nous apprécions vivement l'occasion qui nous a été accordée de partager nos recommandations. C'est avec plaisir que nous répondrons maintenant à vos questions ou commentaires.

Merci! 



AIC congratulates Nathalie Roy-Patenaude in her new role with CRA

AIC would like to extend its best wishes to Nathalie Roy-Patenaude AACI, P. App who served as AIC's Director – Counselor Professional Practice from June 2012 to February 2017. Nathalie has decided to embark on the next stage of her career as part of the valuation team within the Canada Revenue Agency.

During her time with AIC, Nathalie has contributed greatly to the significant progress of professional practice including the enhancements to the *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice* and the implementation of Professional Practice Seminars delivered by webinar. Always eager to advance the profession, Nathalie delivered countless seminars and workshops to members and stakeholders across the country in both official languages.

“Over the past five years, I have had amazing opportunities and met amazing people. I have really enjoyed engaging with the membership – whether by email, on the phone, in person or virtually. Hopefully, along the way, I have been able to inspire and to empower. I am still a Member, so I won't be too far away.” – Nathalie Roy-Patenaude, AACI, P. App

Many members have voiced their appreciation for Nathalie's counsel and perspective. The AIC Board of Directors and the AIC staff want to thank her for her dedicated years of service and the caliber of her efforts, and to wish her well in her new role.



L'ICE félicite Nathalie Roy-Patenaude dans son nouveau rôle auprès l'ARC

L'ICE désire exprimer ses meilleurs vœux à Nathalie Roy-Patenaude AACI, P. App, qui a occupé le poste de Directrice-conseillère, Pratique professionnelle de l'ICE pour la période de juin 2012 à février 2017. Nathalie a décidé d'entreprendre la prochaine étape de sa carrière au sein de l'équipe d'évaluation de l'Agence du revenu du Canada.

Durant son séjour à l'ICE, Nathalie a contribué grandement à l'important progrès de la pratique professionnelle, y compris les améliorations qui ont été apportées aux Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada et la mise en œuvre de séminaires sur la pratique professionnelle présentés par webinaire. Toujours désireuse de contribuer à l'avancement de la profession, Nathalie a dirigé de nombreux séminaires et ateliers à l'intention des membres et intervenants de tout le pays et ce, dans les deux langues officielles.

« Au cours des cinq dernières années, j'ai eu de magnifiques occasions de rencontrer des gens splendides. J'ai bien aimé m'impliquer au niveau des membres, que ce soit par courriel, téléphone, en personne ou virtuellement. En cours de route, j'espère avoir réussi à inspirer et responsabiliser mes collègues. Je suis toujours membre de l'Institut donc je ne serai pas bien loin. »

– Nathalie Roy-Patenaude, AACI, P. App

Plusieurs membres ont manifesté leur appréciation pour les bons conseils et les points de vue exprimés par Nathalie. Le Conseil d'administration et le personnel de l'ICE désirent la remercier vivement pour son dévouement au fil des ans et le calibre des efforts déployés, et lui souhaitent un franc succès dans ses nouvelles fonctions.

Share your thoughts on these articles

Our increasingly popular **AIC Exchange** blog has posted the following two thought provoking articles that we encourage you to read and to submit your comments online. Sharing your thoughts on these subjects and providing your input enhances the value of this rich resource for all of the appraisers and professional stakeholders who utilize the **AIC Exchange** to expand their horizons.

Dites-nous ce que vous pensez de ces articles

De plus en plus populaire, notre blogue **Échange de l'ICE** affiche les deux articles suivants, qui suscitent la réflexion. Nous vous invitons à les lire et à nous faire part de vos commentaires en ligne. Partager vos idées et vos contributions sur ces sujets donne beaucoup de valeur à cette abondante ressource, au profit de tous les évaluateurs et intervenants professionnels qui utilisent **Échange de l'ICE** pour repousser leurs horizons.

BEYOND THE APPRAISAL REPORT: THE APPRAISER'S VOICE:

<http://aicexchange.ca/blog/beyond-the-appraisal-report-the-appraisers-voice/>

THE DAY THE WORLD CHANGED FOR APPRAISERS:

<http://aicexchange.ca/blog/the-day-the-world-changed-for-appraisers/>

IN MEMORIAM

Devinder Dhotar AACI, P.App
Mississauga, ON

Fred E. Goldberg, CRA
Toronto, ON

David Hilliard, AACI, P.App
Delta, BC

Peter King Minogue, CRA
North Bay, ON

Philip Owen, AACI, P.App, Retired
North Bay, ON

Keith Pritchard AACI, P.App
Nanaimo, BC

Laurent E. Rivard, AACI, P.App,
Fellow, Retired
Vernon, BC

John Rivington, AACI, P.App
Perth, ON



AIC DESIGNATIONS GRANTED / DÉSIGNATIONS OBTENUES DE L'ICE

The Appraisal Institute of Canada (AIC), together with the provincial associations and the provincial bodies affiliated with the AIC, commend the following members who completed the rigorous requirements for accreditation as a Designated Member of the AIC during the period October 21, 2016 to February 17, 2017:

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 21 octobre, 2016 au 17 février, 2017 :

AACI, P.APP ACCREDITED APPRAISER CANADIAN INSTITUTE

ALBERTA

Christopher Hall
Cassidy Jill MacDonald
James Merlevede
Sherry Radench
Yang Wang

BRITISH COLUMBIA

Liisa Roleen Yli-Villamo

ONTARIO

Jonathan Baarda
Rock Kouwenberg
Shelley L. Marr-Mouck
Atanas Popov
Craig Thomson

SASKATCHEWAN

Katie Hoffman

CRA CANADIAN RESIDENTIAL APPRAISER

ALBERTA

Mark M. Matkowski

MANITOBA

Charlene D. Walker

NOVA SCOTIA

Gary Mailman
Michael B. Tupper

ONTARIO

Luke A. Di Tosto
Damian P. Guiducci
Cory P. Helmer

SASKATCHEWAN

Bradley Joseph Novakowski

CANDIDATES / STAGIAIRES

AIC welcomed the following new Candidate members during the period October 21, 2016 to February 17, 2017:

L'ICE souhaite la bienvenue aux personnes suivantes qui ont joint les rangs des membres stagiaires durant la période du 21 octobre, 2016 au 17 février, 2017 :

ALBERTA

Saket Ayalasomayajula
Allison Beaudoin
Jeffrey Bowen
Jermele Campbell
Dheeraj Chawla
Elsie Cheng
Bryan Hickey
Amy Jackson
Richard Mottl
Trevor Newton
Adil Somji
Trevor Wallace
James Williams

BRITISH COLUMBIA

Meagan Barley
Aleksandra Bednarz
Mandy Butler
Raymond Wai
Man Chan
Jaclyn Chiu
Christopher
Kyle Chung

Jimmy Tae Woo Kang
Sean Moon Suk Kim
Deborah Julia Kline
Andrew Lis
Sandra Lorenz
Aian Miiabaev
Kahina Morisset
Jimmy Quach
Ashley Michelle Quon
Jose Tomas Romero
Dmitry Sherevskulov
Wei Song
Andrea Stokes
Nick Tan
Bayne Vardy
Joe Zhe Lin Wang
Kurtis Allen Williams
Sunny Baon Haw Yu

MANITOBA

Pardeep Mangat
Kelsey Scribilo
Katrina R. Suppes

INTERNATIONAL

Rafael Marques Stocco
De Souza

MANITOBA

Leighton T. Burley
Sean Dixon
David Glavina
Michael Robinson
Alex Sabeski

NOVA SCOTIA

Mathieu Chaput
James Stephens

ONTARIO

Jason Abela
Stephen N. Abouldahab
Tomas Baca
Baraq Balanovsky
Nishok Balendran
William Bartlett
Mercier Philippe
Beaudet

Kristian Belot
Rishi Bhalla
Gurmukh Bhamra
Regan Blaind
Sukhdip Boparai
Doug Campbell
Ho-Yin Chiu
Vikram Chowdhary
Nicola Daneau
Tara Dunn
Natalie Emilio
Marc Fouasse
Pravin Francis
Jonathan Gawrys
Judith Gignac
Victor Guyader
Carolina Guzman
Arash Hamdollahi
ABM Khan
Mushtaq Khan
Minjoon (Anthony)
Kim
Igor Konon
Wai Yee Kwong

Taekyeong Lee
Janet C.W. Lin
Jed Ching-Hsuan Lin
Lindsey Lippert
Michael MacDonald
Tim Macmillan
Michael McCloskey
Bryan McDonald
Robert Mciver
Duncan Mcneely
Emily C. Murdock
Carey Nickels
Matthew Ponstein
Alexandru Popescu
Farhan Qurashi
Darren Rapp
Anum Rauf
Sayed Farhad Razmyar
Zolfaghar Sabetian
Kurtis Schacker
Vanessa Simpson
Gagandeep Singh
Harvinder Sohi
Spencer Sommerville

Brook Stachel
Ashley Staruch
Mateusz Sulek
Munir Syed Shah
Sandra L. Tesco
Raz Trambitas
Elena Van
Ryan White
Tian Wigmore

QUEBEC

Stephanie Leclerc
Timothy S.
Listes-Spensieri
Audrey Anne Mercier
Jessica Paquin

SASKATCHEWAN

Keltie Duret
Lauren Rahier
John Urbano

STUDENTS / ÉTUDIANTS

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

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

ALBERTA

Craig Dodds
Brittany Robertson
Rakesh Sabharwal
April Schellenberg

BRITISH COLUMBIA

M.J. Manjit Athwal
Martina Carrasco

Shawn Davis
Julian Ho
Mugé Lynch
Arran Zibakalam
Mofrad

MANITOBA

Benjamin Eisner
Michael P. Lennon
Michael J. Sweet
Adam Vitt

ONTARIO

Alison Clark
Sarah J. Firth
Nadezda Gordeeva

Daphne Joseph
Yeewei Lo
Ying Luo
Meagan Normandeau
Matthias Schmidt
Andrea Y. Suarez
Kohatsu
Jiahui Sun
Ryan J. Tuke
Georgina Zuidema

PRINCE
EDWARD ISLAND
Gary L. Hogg

QUEBEC

Francis Daviau
Kristina Drolet-
Bérubé
Benoit Gascon
Henri Guillot

Gabrielle Leclerc
Souriya Manivong
Caroline Marceau
Hélène Morin
Martin Thérout
Marjorie Turgeon



Altus Group

Providing transparency and insight in every aspect of the real estate life cycle

Our trusted, technology enabled-services enable clients to maximize the value of their investment by gaining a complete picture of their real estate assets, portfolios, and transactions



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

Altus Analytics
SOFTWARE | DATA | CONNECTIVITY

Altus Expert Services
EXPERIENCE | INDEPENDENCE | INSIGHT

altusgroup.com

TRANSFORMING REAL ESTATE INTO REAL ADVANTAGE.



CBRE Valuation and Advisory Services

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

CBRE *Build on
Advantage*

Paul Morassutti, AACI, MRICS

Executive Vice President

paul.morassutti@cbre.com

+1 416 495 6235

www.cbre.ca/vas